

Digitale Formate der HANSAINVEST

RECHTZEITIGE INVESTITIONEN IN DIGITALISIERUNG UND IT-INFRASTRUKTUR ZAHLEN SICH AUS

Von Dr. Jörg W. Stotz, HANSAINVEST

Krisensituationen bedeuten sehr kurzfristig neue Herausforderungen. Gleichzeitig bieten sich Chancen, Trends entstehen. Dies ist soweit keine neue Erkenntnis, aber was bedeutet dies konkret für Vermögensverwalter und deren Dienstleister in Zeiten von Corona? Vor allem eines: Wer sich schon vorbeugend krisenfest aufgestellt hatte, schaffte sich eine deutlich bessere Ausgangsposition.

Produktgestaltung, Vertrieb und Kundenbetreuung aus dem Homeoffice, der Grad der Digitalisierung und grundsätzlich mobiles Arbeiten wurden schneller zu zentralen Themen, als die meisten das erwartet hatten. Nicht erst seit Corona fordern Kunden digitale Lösungen. In den vergangenen Wochen entstand hier eine neue Dynamik. Unternehmen sind gezwungen, sehr schnell sowohl Produkte wie auch Prozesse anzupassen.

Vermögensverwalter hatten dabei vor allem wegen der Marktbewegungen einen Mehraufwand an Arbeit. Abwicklung, Liquiditätssteuerung, Controlling forderten höhere Priorität. Aber auch über das eigentliche Produktdesign denkt der eine oder andere mittlerweile nach. Dabei bleibt ESG ein großes Thema, das G für Good Governance gewinnt an Gewicht.

Was für die Vermögensverwalter gilt, trifft auch auf die Dienstleister zu: Die IT-Infrastruktur muss mehr denn je einwandfrei funktionieren, die Chancen der Digitalisierung spätestens jetzt genutzt werden. Nur dann kann ein Geschäftsmodell erfolgreich bleiben. Und hier trennen sich Spreu und Weizen: Jetzt wird sichtbar, wer ausreichend in Digitalisierung, in technologische Innovationen investiert hat. Bei der HANSAINVEST zeigt sich, dass die Digitalisierung der



Dr. Jörg W. Stotz ist Sprecher der Geschäftsführung der Service-KVG HANSAINVEST

Geschäftsprozesse sehr weit vorangeschritten ist, viele der Partner bereits digital unterwegs sind und noch bestehende Hemmschwellen diesbezüglich kurzfristig beseitigt wurden.

Für eine fondsadministrierende Service-KVG gibt es einige kritische Prozesse, die streng reguliert sind. Dazu zählen etwa die tägliche Berechnung der Fondspreise oder die Orderabwicklungen der Fondspartner. Vorgänge, die im Tagesgeschäft aus dem Büro heraus reibungslos laufen – und in der Corona-Krise nahtlos auf mobiles Arbeiten umgestellt wurden. Hier zahlen sich hohe, rechtzeitig durchgeführte und anhaltende Investitionen in die IT-Infrastruktur aus. Und das nicht, weil die aktuelle Situation vorhergesehen wurde. Nein, es geht um die ständige Weiterentwicklung der Prozesse, weg von händischen Arbeiten hin zu automatisierten Verfahren, die weniger fehleranfällig, sicherer und transparenter sind. Corona hin oder her, dieser Trend wird nicht nur anhalten, sondern

zunehmen. Denn auf der anderen Seite dieser Medaille steht durch Effizienz gewonnene Zeit, sich deutlich stärker mit den einzelnen Fondspartnern zu beschäftigen.

Die starke technologische Ausrichtung zeigt auch Vorteile bei der Erreichbarkeit für Kunden. Der Wegfall der persönlichen Gespräche bringt keine Nachteile, weil verstärkt auf die Kommunikation via Video- und Telekonferenzen gesetzt wird. Mitarbeitende und Fondspartner nutzen die bereits vorhandenen Chat- und Online-Systeme nur mehr – und routinierter. Langfristig können diese Systeme den direkten Kontakt nicht ersetzen. Sie führen aber zu einer Zweigleisigkeit und reduzieren die Notwendigkeit von Dienstreisen. Auch hier wird wieder Zeitbudget freigesetzt, das für intensive Diskussionen zur Verfügung steht.

Wer digital vorausdenkt, kann auch schnell reagieren. So wurde jetzt die Möglichkeit der digitalen Unterschrift kurzfristig eingeführt. Die Prozesse waren bereits geplant, jetzt wurde es vorgezogen und umgesetzt, sodass wichtige Dokumente rechtssicher unterschrieben werden können und damit Handlungsfähigkeit bei der HANSAINVEST wie bei den Fondspartnern auch ohne direkten Kontakt gegeben ist. Insgesamt funktionieren bei der HANSAINVEST Kundenbetreuung und alle administrativen Prozesse auch im Rahmen des mobilen Arbeitens weiterhin zuverlässig.

Fondsaufliegung und Reporting

Dies zeigt sich auch bei der verlässlichen Bereitstellung notwendiger Informationen rund um die Investmentvermögen. In der Fondsadministration haben wir in den vergangenen Jahren unser digitales Angebot kontinuierlich erweitert. Dazu zählen beispielsweise ein professionelles Online-Reporting-Tool für individuelle Prüfungen und Auswertungen. Oder auch der digitale Fondsaufliegeprozess mit dem wir „State-of-the-Art“ sind. Auf beide Anwendungen haben Fondspartner rund um die Uhr Zugriff. Die Digitalisierung des Produktblatts zur Fondsaufliegung oder für spätere Änderungen führt zu einer einfacheren, schnelleren und transparenteren Kommunikation zwischen Initiator und Dienstleister. Das Online-Reporting ermöglicht es den Fondspartnern, jederzeit alle benötigten Abfragen und Auswertungen durchzuführen, die für Investoren oder Anlageentscheidungen notwendig sind.

Dazu kommt mit Blick auf das Thema Nachhaltigkeit die Integration eines professionellen ESG-Reportings. Da es zum Teil große Unterschiede in den bestehenden ESG-Ratings der einzelnen Anbieter gibt, arbeitet die HANSAINVEST von

Beginn an mit zwei Anbietern von ESG-Ratings zusammen, weitere werden zügig integriert. Fondspartner können für die Anlagegrenzprüfung aus rund 250 Kriterien auswählen und sich so die für sie relevanten ESG-Punkte und die Bewertungen individuell zusammenstellen, auch im Reporting sind rund 80 Kriterien einzeln ausweisbar. Hier zeigt sich ein weiterer Trend: Neben den ökologischen und sozialen Aspekten der ESG-Ratings werden die Governance-Aspekte immer mehr nachgefragt. Denn gute Unternehmensführung bedeutet auch immer eine gewisse Innovationsfreude und damit Krisensicherheit.

Neue Ansätze in Marketing und Vertrieb

Die Unterstützung der Fondspartner bei Vertriebs- und Marketingthemen zählt mittlerweile auch zum Aufgabenfeld einer Service-KVG. Die Digitalisierung hat hier in den vergangenen Jahren schon für neue Formate gesorgt, nimmt jetzt aber zusätzlich Fahrt auf. Wer als Vermögensverwalter oder Dienstleister weiterdenkt, kann schnell zum Trendsetter werden – auch weil gerade die branchentypischen Veranstaltungen nicht stattfinden und sich der persönliche Kontakt auf ein Minimum reduziert. Selbst wenn viele Marktteilnehmer ihre Social-Media-Präsenzen stärker in den Fokus gerückt haben und Webinare gegenwärtig hoch im Kurs stehen, schlummern hier noch viele Potenziale im Verborgenen.

Als HANSAINVEST unterstützen wir unsere Fondspartner mit einem Mix aus On- und Offline-Bausteinen. Bereits Anfang des Jahres haben wir beispielsweise unsere stark nachgefragte Webinare-Reihe zum Thema Nachhaltigkeit gestartet. Derzeit forcieren wir insbesondere die Entwicklung der digitalen Formate, in naher Zukunft ist einiges zu erwarten. Auch hier wollen wir, wie in der Administration, Trends setzen.

Weitere Informationen: www.hansainvest.de