

LASS DAS MAL DIE SOFTWARE MACHEN!

Die steigende Regulierung wird für die Branche der Vermögensverwalter zum Problem. Einige setzen nun auf Software-Lösungen von externen Anbietern. Ist hier ein Trend zu erkennen? Und inwiefern helfen diese Dienstleister den Vermögensverwaltern dabei, sich effizienter aufzustellen?

Schlank, effizient, skalierbar: Vermögensverwalter müssen sich unter MiFID II neu aufstellen und gleichzeitig Kosten sparen. Das ist unter anderem durch die passenden Software-Lösungen möglich. Dadurch können die wachsenden inhaltlichen Anforderungen der Marktteilnehmer bewältigt und Teile der Wertschöpfungskette ausgelagert werden. Die Industrialisierung hält so auch in der Vermögensverwaltungsbranche Einzug.

Software-Lösungen können genau da individualisiert werden, wo das einzelne Unternehmen seinen Mehrwert generiert. So unterstützen sie Vermögensverwalter in sämtlichen Bereichen: angefangen bei der Compliance und dem Back-Office bis hin zur Auslagerung des Portfoliomanagements. Die Vermögensverwalter und Family Offices, die sich dem digitalen Wandel stellen, werden am

Ende gestärkt aus dieser Veränderung hervorgehen und den Anforderungen aller Kunden und Anteilseigner sowie der Regulierung genügen.

Aber spüren Software-Anbieter bereits eine gestiegene Nachfrage von Vermögensverwaltern? Und werden Vermögensverwalter in Zukunft sogar noch mehr auf Software-Lösungen Dritter zurückgreifen?



Head of Research Germany & Austria
Citywire Deutschland

[@CW_Deutschland](https://twitter.com/CW_Deutschland) [✉ ohoward@citywire.de](mailto:ohoward@citywire.de)

FIRMENPROFIL



JOHANN HORCH | niio finance group AG

Die Digitalisierung hat inzwischen alle Vermögensberater und -verwalter erreicht. Wir merken, dass kaum ein Vermögensmanager mit der Dynamik der Informationsverarbeitung und ständig sich ändernden Kundenanforderungen mithalten kann. Outsourcing ist nicht eine Frage des „ob“, sondern des „wie viel“, „was“ und „bis wann“.

Unsere Kunden sehen in uns im Kern einen Software-as-a-Service-Anbieter. Dazu gehört nicht nur das Outsourcing der klassischen IT-Prozesse, wir beraten darüber hinaus auch unsere Kunden, unterstützen sie im digitalen Marketing und vielen anderen Unternehmensprozessen.

Wir merken zudem, dass rund 70 Prozent unserer Anfragen in Richtung digitale Vermögensverwaltung – sprich „Robo Advisor“ – gehen, und unterstützen unsere Kunden daher ebenfalls mit einer entsprechenden White-Label-Lösung.

Von einem Anbieter für Portfoliomanagementsysteme kommend, entwickeln auch wir uns mit den Anforderungen unserer Kunden und den verfügbaren Technologieinnovationen in Richtung Servicepartner, der ein ganzes Ökosystem an Partnern bei Bedarf zur Verfügung stellt. Überlebensfähig sind nur noch IT-Dienstleister, die in der Lage sind, die klassische Vermögensmanagement-Welt mit dem rasant wachsenden und daher oftmals undurchsichtigen FinTech-Angebot zu kombinieren.

VORSTAND:	Johann Horch	ZAHL DER MITARBEITER:	niio finance group AG Elisabethstraße 42/43 D-02826 Görlitz
	Axel Apfelbacher		
	Kris Grgurevic	50	
NIEDERLASSUNGEN:		T	03581-37499-11
	Görlitz (Hauptsitz), Lüneburg, Frankfurt am Main	F	03581-37499-99
		M	info@niio.finance
		www.niio.finance	

Aachen



CHRISTIAN NEUENHAUS

Aixigo

Gerade in den vergangenen zwölf Monaten haben wir einen deutlichen Anstieg der Nachfrage von Seiten der Vermögensverwalter und Banken erfahren. Deren Herausforderungen nehmen weiter zu. Weitere Regulationen, Provisionserschwerung, Kostentransparenz, erheblicher Margendruck durch FinTechs, sinkende Akzeptanz von Front-up-Kosten und die Popularität von ETFs sind Faktoren, die den Einsatz von Software fast zwingend notwendig machen. Zudem sinken die Einstiegsvolumina einer Vermögensverwaltung. 100.000 Euro zum Einstieg sind keine Seltenheit mehr. Das bringt einen deutlich höheren Anteil an Vermögensverwaltungskunden mit sich. Wer trotzdem effizient und mit einer vernünftigen Marge arbeiten will, ist auf Software angewiesen. Das ist aber auch eine Chance: Software kann Kundenbetreuung als völlig neue Dienstleistung abbilden, auch für bisher nicht berücksichtigte Kundensegmente – etwa Retail. Das ist allerdings nur durch hocheffiziente Prozesse, Automatisierung, Digitalisierung und eine hohe Attraktivität für Bank und Kunde zu schaffen. Hier führt Technik quasi zur Demokratisierung der Vermögensverwaltung. Sollten Vermögensverwalter weiter outsourcen? Dazu muss man sich im Grunde jeden Einzelfall genau anschauen. Jeder Vermögensverwalter muss für



sich entscheiden, welche automatisierten Services einen Mehrwert für ihn bringen – und vor allem für seine Kunden.

Rödermark



PETER DOBLER

PSplus Portfolio Software + Consulting GmbH

Die regulatorischen Anforderungen, seien es branchenspezifische wie MiFID II und MiFIR oder allgemeine wie die DSGVO, nehmen kein Ende und steigern

signifikant Aufwand und Kosten der Vermögensverwalter. Das an sich positive Marktumfeld mit wachsenden Vermögenswerten wird dadurch in den Hintergrund gedrängt. Diesen Trend umzukehren und wieder den Kunden in den Mittelpunkt der Beratung zu stellen, dabei hilft PSplus mit seiner Portfolio-Management-Software. Die Nachfrage nach effizienten, integrierten Prozessabläufen mit immer stärkerer Vernetzung aller Bereiche wächst dabei stetig. Das Stichwort „Digitalisierung“ steht für das Ziel, Kosten zu senken, und umfasst dabei die vielfältigen Prozesse, die es zu verändern und zu automatisieren gilt – zum Beispiel Onboarding von Kunden, Beratungsprozesse mit unterschiedlichen digitalen Instrumenten (Stichwort: „Robo-Advice“) oder elektronische Workflows für Originalbelege der Depotbank mit Archivierung für den Kunden. Auch Anforderungen der Aufsichtsbehörden, wie etwa Pre-Order-Compliance-Prüfungen, erfordern vermehrt den Einsatz von Software. Das Thema Outsourcing wird bei Vermögensverwaltern bislang noch sehr einseitig gesehen: als Verlagerung von IT-Ressourcen in die Cloud oder in externe Rechenzentren. Darüber hinaus ergeben sich sicherlich verstärkt Outsourcing-Ansätze für weitere Teilfunktionen, zum Beispiel Post-Box-Lösungen oder Risikoservices, die mit erheblichen Einsparpotenzialen verbunden sind.

Kaiserslautern



CHRISTIAN HANK

FinaSoft GmbH

MiFID II im Speziellen, aber auch die allgemein zunehmende Regulatorik, der steigende Wettbewerb und die Lust auf Digitalisierung – insbesondere bei den jüngeren Kunden – sind bei vielen Vermögensverwaltern der Auslöser gewesen, die bisherigen Prozesse und Strukturen kritisch zu hinterfragen. In der Regel mit dem Ergebnis, dass noch Optimierungspotential besteht im Hinblick auf die Standardisierung und Vereinfachung von (regulatorisch) notwendigen Prozessen und mit dem Ziel, mehr Zeit für den Kunden und das eigentliche Assetmanagement zu haben. Dieses Ziel kann nur mit Einsatz entsprechender Software erreicht werden. Von daher gibt es eine stark wachsende Anzahl von Anfragen an uns, um bei der Auswahl eines Portfoliomanagementsystems zu unterstützen – wie auch bei der effizienteren Nutzung der bestehenden Lösungen zu helfen. Wir gehen letztendlich davon aus, dass Vermögensverwalter künftig nicht mehr ohne eine moderne IT-Infrastruktur erfolgreich arbeiten können, in der Portfoliomanagementsoftware, CRM, DMS und Endkunden-Apps eng miteinander verzahnt sind. Outsourcing kann, muss aber nicht zwangsweise ein weiterer Schritt in Richtung Fokussierung auf die Kernaufgaben der Vermögensverwalter sein. Das ist am Ende vom jeweiligen Setup der Organisation abhängig. Insofern empfehlen wir, diese Möglichkeit auf jeden Fall in Betracht zu ziehen.