

Hamburg, 01. April 2008

Erste Praxiserfahrung mit der Europäischen Finanzmarktrichtlinie MiFID

Oldenburgische Landesbank erfüllt mit individueller Software Finanzmarktrichtlinie und unterstützt Berater bei der Anlageempfehlung
Anlageberater können sich nun voll auf das Kundengespräch konzentrieren

Mit Inkrafttreten der Finanzmarktrichtlinie MiFID (Markets in Financial Instruments Directive) im vergangenen November mussten alle europäischen Banken ihre Wertpapierberatung an die gesetzlichen Vorgaben der Europäischen Union anpassen. Danach müssen die Anlageberater unter anderem ihre Empfehlungen dokumentieren. Konkret hieß das für viele Geldinstitute auch, dass sie sich nach einer neuen Software umsehen mussten. Die Oldenburgische Landesbank AG (OLB), die führende Regionalbank in der Weser-Ems-Region, ging dabei ihren eigenen Weg: Statt auf vorhandene Softwarelösungen zurückzugreifen, entschied sich das Geldinstitut für eine Eigenentwicklung und beauftragte damit die auf Bankensoftware spezialisierte Nielsen+Partner Unternehmensberater GmbH mit Sitz in Hamburg. „Damit wollten wir den Beratungsprozess im Wertpapierbereich automatisieren und sicherstellen, dass eine einheitliche Beratung in allen OLB-Filialen erfolgt“, sagt Thomas Denker, Leiter Kundengeschäft bei der OLB und zuständig für die Entwicklung und Betreuung der IT-Systeme. Nach rund einem halben Jahr zieht er ein erstes Resümee: „Unsere Spezialanforderungen an Nielsen und Partner wurden vollständig umgesetzt, die Kosten lagen unter den für Standardsoftware und unsere Berater können sich nun voll auf das Kundengespräch konzentrieren.“

Bis November vergangenen Jahres hatte die Oldenburgische Landesbank in ihren Geschäftsstellen RPMS im Einsatz, eine weit verbreitete Bankensoftware für Vermögensverwalter, die laut Denker allerdings nicht mehr den aktuellen gesetzlichen Anforderungen entsprach. „RPMS hätte auch ohne MiFID ersetzt werden müssen, da der Hersteller der Software sein Produkt nur noch bis Ende 2008 warten will“, so Denker. Für die OLB standen zwei Alternativen zur Auswahl, der Einsatz einer Standardsoftware oder eine Eigenentwicklung.

Keine Standardsoftware

Die OLB entschied sich für den eigenen Weg. „Wir haben uns mehrere Portfoliomanagementsysteme angesehen, uns aber für eine individuelle Software entschieden, weil die Anpassung der Standardsoftware an die OLB-Prozesse zu aufwändig gewesen wäre“, so Denker. „Um die

Akzeptanz der Berater für die Nutzung des Beratungsprogramms zu gewinnen und um sie von den Vorteilen zu überzeugen, war die Abbildung unseres OLB-spezifischen Beratungsprozesses erforderlich“, ergänzt Thomas Fritzsche, Leiter des Vertriebsmanagements. Weil innerhalb der Bank keine entsprechenden Entwicklerkapazitäten zur Verfügung standen, wurde für die Umsetzung des Projekts Nielsen+Partner beauftragt. Das Unternehmen berät seit mehr als 10 Jahren Banken und

Kapitalanlagegesellschaften bei der Auswahl, Einführung und Entwicklung von Software für die Verwaltung von Vermögen wohlhabender Privatkunden und institutioneller Anleger.

Nielsen+Partner hat aus der Erfahrung vieler Projekte für alle Projektphasen Methoden entwickelt, die den Anwender in den Mittelpunkt stellen: „Für die Software-Evaluation wurde ein Katalog von Fragen entwickelt, der hauptsächlich mit den Portfoliomanagern diskutiert wird“, so Gerd Klaasen, geschäftsführender Gesellschafter bei Nielsen+Partner. Das gelte ebenso für die Entwicklung von Schnittstellen: „Hier gibt es einen Katalog von Geschäftsvorfällen, der als Grundlage für die Projektumfangsermittlung und die spätere Implementierung dient.“ Diese fachlich getriebenen Ansätze hätten sich in der Praxis sehr bewährt, da man nie das Ziel des Projektes aus den Augen verliere: „Je nach Projekt lassen sich so bis zu 50 Prozent der Aufwände einsparen.“ Zudem benötigt die Implementierung deutlich weniger Zeit, als die bisher technisch orientierten Standardlösungen.

Halbes Jahr für Realisierung

Die OLB hatte bisher zwar für die Vermögensberatung eine Software im Einsatz, nicht aber für die Anlageberatung. Aufgrund des steigenden Vertriebsdrucks im Konzern und durch MiFID sei eine Lösung notwendig geworden, berichtet Klaasen. Die Unternehmensberater besprachen mit Mitarbeitern der Bank alle Anforderungen und dokumentierten sie in einem Pflichtenheft. „Der Kunde wusste sehr genau, was er wollte und konnte dies auch kommunizieren“, so Klaasen.

Anschließend machten sich die IT-Experten von Nielsen+Partner an die Programmierung der Software, die den Namen PIA (Programm für individuelle Anlagestrategien) erhielt. Pünktlich zum 1. November 2007 lief das Programm auf den Computern der OLB-Anlageberater. Damit waren vom ersten Kennenlernen und Gespräch bis zur Einführung der Software gerade mal sechs Monate vergangen.

Die Zielsetzung des Vertriebsmanagements der OLB lautete: Den gesetzlichen Anforderungen der MiFid gerecht zu werden und gleichzeitig diese Dokumentation dem Berater und dem Kunden zu nutze zu machen. Die Vorteile für die OLB und die OLB-Kunden liegen auf der Hand: „Wir können

mit diesem einheitlichen Beratungsprozess in allen 174 Filialen die Bedeutung unseres Beratungsansatzes für eine strukturierte Geldanlage in den Vordergrund stellen. Gleichzeitig bietet der schriftliche Anlagevorschlag für unsere Kunden einen Mehrwert in unserer Beratungsleistung, so Fritzsche. Die Software schlägt eine Anlageempfehlung vor, die der Berater überprüft und gegebenenfalls im persönlichen Gespräch modifizieren kann.

„Der gesamte Beraterprozess wird maschinell unterstützt“, erklärt Denker. Auf Basis der genannten Anlageziele erhält der Kunde eine Depotanalyse mit einem Anlagevorschlag. Dazu fragt der Anlageberater, ob das Geld spekulativ oder konservativ, lang- oder kurzfristig angelegt werden soll. Das Programm dokumentiert die erstellten Anlagevorschläge und dient so auch als zuverlässiges Dokument für MiFid.

Pressekontakt:

Nielsen+Partner Unternehmensberater GmbH
Frau Sylvia Kleinhans
Dornbusch 2
20095 Hamburg
Tel. +49 40 36 98 35 – 20
Fax: +49 40 36 98 35 – 33
E-Mail: kleinhans@nundp.com