

Erste Praxiserfahrung mit der Europäischen Finanzmarktrichtlinie (MiFID)

Oldenburgische Landesbank geht bei MiFID eigene Wege



Gerd Klaasen, geschäftsführender Gesellschafter der auf Bankensoftware spezialisierten Nielsen+Partner Unternehmensberater. Das Unternehmen hat für die Oldenburgische Landesbank eine eigene Software für die Anlageberatung entwickelt.

Bild:
Nielsen und Partner
Unternehmensberater GmbH

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. „Damit wollten wir den Beratungsprozess im Wertpapierbereich automatisieren und eine einheitliche Beratung in allen Filialen sicherstellen“, sagt Thomas Denker, Leiter Kundengeschäft bei der OLB und zuständig für die Entwicklung und Betreuung der IT-Systeme. Nach einem halben Jahr zieht er ein erstes Resümee: „Unsere Anforderungen an Nielsen+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 OLB in ihren Geschäftsstellen RPMS im Einsatz, eine weit verbreitete Bankensoftware für Vermögensverwalter, die laut Denker nicht mehr den aktuellen gesetzlichen Anforderungen entspricht. „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 Prozesse zu aufwändig

gewesen wäre“, so Denker. „Um die Akzeptanz der Berater für das Beratungsprogramm 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 Entwicklerkapazitäten zur Verfügung standen, wurde für die Umsetzung des Projekts Nielsen+Partner beauftragt. Das Unternehmen berät seit mehr als zehn 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.“ So verliere man nie das Ziel des Projektes aus den Augen: „Je nach Projekt lassen sich bis zu 50 Prozent der Aufwände einsparen.“ Auch benötigt die Implementierung viel 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.

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 werden und gleichzeitig diese Dokumentation dem Berater und dem Kunden zunutze zu machen. Die Vorteile für die OLB und ihre Kunden: Mit diesem einheitlichen Beratungsprozess in allen 174 Filialen stellen wir die Bedeutung unseres Beratungsansatzes für eine strukturierte Geldanlage in den Vordergrund. 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.

Info | Fakten

Die OLB

Die Oldenburgische Landesbank AG (kurz: OLB) ist eine private Regionalbank im Nordwesten Deutschlands mit Hauptsitz in Oldenburg. Das Geldinstitut ist eine Tochtergesellschaft der Dresdner Bank. Gegründet wurde die OLB 1869 durch das Frankfurter Bankhaus Erlanger & Söhne mit dem Privileg der Banknotenausgabe. Zu den Geschäftsfeldern der Universalbank gehören neben dem Allfinanzgeschäft für eine mittelständisch strukturierte Privat- und Firmenkundschaft auch die Vermögensverwaltung und die Vermittlung von Immobilien, Bausparverträgen und Versicherungen. Heute unterhält die OLB mit insgesamt 173 Filialen ein flächendeckendes Filialnetz, das sich über die Region erstreckt. Die Bilanzsumme 2007 des OLB-Konzerns betrug 9.783,3 Millionen Euro. 2007 beschäftigte die OLB im Jahresdurchschnitt 2.327 Mitarbeiter.