

Themenspezial

SOBACO BETAX AG



SOBACO-Betax-Vorstand Jörg Richard hegt nicht nur eine Leidenschaft für die digitale Finanzwelt, sondern auch für die analoge Welt der Oldtimer: Hier ist er zu sehen mit seinem Chevy Bel Air aus dem Jahr 1950. Foto: SOBACO

Ein Fintech der ersten Stunde

Mit seiner digitalen Infrastruktur betreut das Regensburger Unternehmen über sieben Milliarden Euro und nahezu zweieinhalb Millionen Endkundendepots.

Von Matthias Haßler

REGENSBURG. Die heutige SOBACO Betax AG wurde im Jahr 2000 unter dem Namen Betax-system GmbH als ein bankähnliches Institut für die Vermögensverwaltung gegründet. Seitdem folgte eine stetige Verlagerung des Hauptaugenmerks der Geschäftstätigkeit auf die Automatisierung und Digitalisierung von Datenströmen der einzelnen Depotbanken und Investmentgesellschaften. So wurde über die Jahre aus dem Offline-Portfoliomanagement „Software Avalonia“ die Onlinelösung „MyWebDepot“ entwickelt. Dieses Vermögensverwaltungstool wurde heuer bereits zum fünften Mal mit dem von der Initiative Mittelstand jährlich verliehenen „Innovationspreis – IT Best of“ ausgezeichnet und befindet sich aktuell in der vierten Evolutionsstufe.

Um die weitere internationale Expansion voranzutreiben, entschied sich das Unternehmen um den Mitbegründer und CEO Jörg Richard im Jahr 2015, die in Zürich ansässige SOBACO Gruppe ins Unternehmen zu integrieren, zu der auch eine Schweizer Bank gehört. Fast 100 Mitarbeiter innerhalb der SOBACO Gruppe konzentrieren sich auf die Bereiche rund um die Erstellung, Projektierung und Integration von Banking- und Portfoliomanagement-Lösungen im Finanzdienstleistungsmarkt.

2000 institutionelle Kunden

Aufgrund des Wettbewerbsvorsprungs, der aus der hohen Innovationskraft des Regensburger Unternehmens resultiert, immer unter Berücksichtigung des Spannungsfelds zwischen dem technisch Machbaren und dem gesetzlich Zulässigen, bedient das Regensburger Unternehmen heute über 2000 institutionelle Kunden wie Banken, Investmentgesellschaften und Finanzvertriebe im Finanzsektor. „Wir haben 65 Schnittstellen zu den wichtigsten Banken

in Deutschland, Österreich und in der Schweiz. Über unsere digitale Infrastruktur betreuen wir rund sieben Milliarden Euro, verteilt auf rund zweieinhalb Millionen Endkunden“, sagt Jörg Richard über den „Datenschatz“ auf den Servern seines Unternehmens.

Sämtliche aktuelle Innovationen der SOBACO Betax AG, die durch die stetige Optimierung des Beratungsprozesses bei der Geldanlage begründet sind, dienen sowohl dem Kundenberater als auch dem Kunden und lassen sich mit „Einfachheit, Plausibilität und Rechtssicherheit durch Digitalisierung im Beratungsprozess“ wohl am besten umschreiben. So schafft es das Unternehmen als erster Marktteilnehmer, den Beratungsprozess nicht als großes Ganzes zu sehen, sondern ihn in zwei Themenfelder – die Analyse des Kunden, um dessen Risikoneigung festzustellen, und die Beratung an sich – zu trennen. Dies hat den Vorteil, ein Beratungsgespräch durch die Möglichkeit der Speicherung der Analyse eventuell im Rahmen zweier Termine durchführen und so angenehmer gestalten zu können.

Hinsichtlich der stetigen Plausibilitätsprüfung im Rahmen des Beratungsprozesses ist es dem Regensburger Unternehmen, auch in Zusammenarbeit mit renommierten Anwaltskanzleien, gelungen, durch gezielte Abfragen des Kunden immer wieder die Passung zwischen den eigentlichen Anlagewünschen des Kunden und der Selektion des Anlageprodukts zu gewährleisten. Der Berater beziehungsweise der Kunde wird unmittelbar auf Anlagewünsche des Kunden hingewiesen, die dessen Anlegerprofil, also zum Beispiel Risikoneigung oder Anlagehorizont, entgegenstehen. Dies schützt den Berater im Haftungsfall und den Kunden vor einer nicht zu seinem Anlegerprofil passenden Geldanlage. „Was mich auch nach einem halben Jahr seit Einführung immer noch am meisten fasziniert, ist, dass der Beratungsprozess, nach der

digitalen Generierung der entsprechenden Dokumente, mit einer qualifizierten elektronischen Unterschrift sogar von einem Smartphone aus abgeschlossen werden kann“, erklärt Jörg Richard. Dieser komplett papierlose Beratungsprozess wurde von den einzelnen Depotbanken, trotz strenger regulatorischer Vorschriften, vor allem auch deswegen für gut befunden, da gutachterlich bestätigt wurde, dass das System, das zur Kontrolle der Echtheit der digitalen Unterschrift genutzt wird, nicht manipulierbar ist.

Neue Vorschriften ab 2018

Doch mit dem Beratungsprozess ist es noch nicht getan. Allen voran die neuen gesetzlichen Vorschriften der ab Anfang 2018 geltenden EU-Finanzmarktrichtlinie MiFID II werfen ihre Schatten voraus. Diese bringen insbesondere Neuerungen im gesetzlich vorgeschriebenen Überwachungsprozess mit sich. So müssen dann Banken, Investmentgesellschaften und Finanzdienstleister für die von ihnen betreuten Kunden zum Beispiel ein regelmäßiges Berichtsweisen führen, eine Verlustschwellenüberwachung einrichten und eine stetige Risikoklassenüberwachung durchführen. „Auch hierauf sind wir sehr gut vorbereitet und haben mit dem wohl renommiertesten Rechtsanwalt in diesem Fachbereich, Dr. Christian Waigel von Waigel Rechtsanwälte, den bestmöglichen juristischen Ansprechpartner bei der Implementierung der neuen Vorschriften in unsere Software engagieren können. Ich kann demnach mit Fug und Recht behaupten: MyWebDepot ist auch fit für MiFID II“, betont CEO Richard abschließend.

Kurz vor Redaktionsschluss erreichte uns die Meldung, dass SOBACO Betax als einer der Ersten im Markt kurz vor der Einführung der MiFID-II-konformen Beratungsstrecke bei der ältesten Privatbank Deutschlands steht. Dies unterstreicht einmal mehr den Pioniergeist der Regensburger.

Innovatives Online-Tool zur Vermögensverwaltung

„MyWebDepot“ ermöglicht eine professionelle Depotverwaltung speziell in Zeiten der EU-Finanzmarktrichtlinie MiFID II.

Von Matthias Haßler

REGENSBURG. Das Online-Vermögensverwaltungs-Tool „MyWebDepot“ der Regensburger SOBACO Betax AG, das für Banken, Investmentgesellschaften und Finanzdienstleister zur optimalen und gesetzeskonformen Betreuung ihrer Kunden konzipiert wurde, lässt sich individuell ans Tagesgeschäft anpassen. Ferner erfüllt es auch die weitreichenden gesetzlichen Regularien in diesem Bereich und wird, bei Veränderungen durch den Gesetzgeber, auch stetig angepasst. Seit Jahren deckt die Software somit auch die umfangreichen Vorgaben aus der MiFID, einer EU-Richtlinie insbesondere für verstärkten Anlegerschutz, sowie dem Wertpapierhandelsgesetz ab.

Aktuell laufen in enger Zusammenarbeit mit der renommierten Münchner Rechtsanwaltskanzlei Waigel die Arbeiten auf Hochtouren, um in Kürze auch die neuen Anforderungen rund um die ab Januar 2018 geltende MiFID II in die Software zu implementieren. Diese Neuerungen betreffen neben den Themen des Überwachungsprozesses und dem Reporting insbesondere auch die Beratungsdokumentation mit elektronischer Signatur, auf Wunsch sogar mit integrierter Videolegitimation. „Wir sind froh, dass wir mit Dr. Christian Waigel den wohl bestmöglichen juristischen Ansprechpartner in Sachen Banken- und Kapitalmarktrecht für uns gewinnen konnten. Aktuell befinden wir uns in der Endphase der Implementierung der neuen gesetzlichen Vorgaben. Dieser Vorgang wird mit einem Testat der Kanzlei abgeschlossen“, sagt der CEO der SOBACO Betax AG Jörg Richard.

In Sachen Funktionalität kann nahezu alles, was am Markt benötigt wird, dargestellt werden. So können Kundenreportauswertungen, Überwachungen und Limitfunktionen auf Knopfdruck erstellt werden. Performanceberechnungen werden auf Basis von verschiedensten, in der Branche

gängigen Berechnungsmethoden wie TWR, MWR nach dem FiFo/LiFo-Prinzip oder der Durchschnittsmethode abgebildet. Musterdepots, Benchmarks oder auch unterschiedliche Reportingpakete sind ebenso Bestandteil der Softwarelösung wie ein Formularcenter mit automatisch befüllbaren Dokumenten sämtlicher Depotbanken. Mithilfe des interaktiven Kunden-Onboardings wird die Geeignetheitsprüfung des Kunden durch leicht verständliche Fragen ermittelt. Hier findet automatisch eine Plausibilisierung der einzelnen Fragen zueinander statt. „Würde dies alles von Hand ausgefüllt werden, wäre eine Plausibilisierung unmöglich. Dieser Automatismus, der sowohl den Kunden als auch dem Berater dient, ist das A und O“, sagt Richard über das Herzstück des Tools. Der Beratungsprozess baut auf dieser Profilierung auf und das hinterlegte Produktuniversum kann je nach Vertriebsausrichtung ausgewählt werden. Dies umfasst nicht nur die zum Vertrieb zugelassenen Investmentfonds, sondern auch Einzeltitel wie Aktien, Anleihen und Zertifikate.

Hinsichtlich der technischen Voraussetzungen gibt es keinerlei Einschränkungen. Das Tool ist auf allen gängigen Browsern, Tablets und mobilen Endgeräten nutzbar, kann in ein bestehendes CRM-System integriert und durchgängig an die Corporate Identity des Kunden angepasst werden. Über ein Kunden-Login ist auch der Kunde jederzeit über den aktuellen Stand informiert. Als Experte in der Programmierung und Pflege von Schnittstellentechnologien hat SOBACO Betax mit MyWebDepot eines der umfangreichsten Portfolios am Markt: 65 Schnittstellen zu Banken, Fondsplattformen und Investmentgesellschaften, die unabhängig von Vertriebsverträgen genutzt werden können. In Zusammenarbeit mit einem internationalen Softwareteam wird aktuell ein neuartiger Robo Advisor entwickelt, der ebenfalls in Kürze eingeführt werden soll.



Das Dashboard des Online-Vermögensverwaltungs-Tools „MyWebDepot“

KONTAKT

SOBACO Betax AG
Amberger Straße 136
93057 Regensburg
Telefon: +49 (0) 941 / 462120
info@sobaco-betax.com
www.sobaco-betax.com

