



**Digitale Revolution bei einem Finanzdienstleister -
weil mangelnde Evolution zum Aussterben führt**



Zusammenfassung

Der Austausch von Finanzanleihen ist eine der ältesten Formen des Anleihehandels und hat maßgeblich zur Entstehung der Versicherungsbranche beigetragen. Die Branche hielt sich stabil, sodass sie Giganten wie Lloyds of London zum Wachstum verhalf. Jahrhundertlang schon arbeiten Unternehmen auf dem Devisenmarkt auf Grundlage von Vertrauen und Papieraustausch. Sogar noch im 21. Jahrhundert betreiben viele renommierte Makler papierbasierte Unternehmen, die Anleihen und Fonds mit einer kleinen Anzahl von Kunden in hohen Volumina austauschen. In den letzten zehn Jahren haben Änderungen der Banken- und Steuervorschriften den Verwaltungsaufwand für den Finanzdienstleistungssektor erheblich erhöht. Im Gegensatz hat die Digitalisierung Kunden und Maklern ermöglicht, dynamischer und mit höherer

Frequenz zu handeln. Diese „neue Normalität“ bedeutet, dass papierbasierte Unternehmen aufgrund der administrativen Anforderungen an regulatorische Audit-Trails, der Transparenzanforderungen der Kunden und des beschleunigten Handelsrhythmus nicht in der Lage sind, Gewinne zu erzielen. Dinosaurier sind mangelnder Evolution zum Opfer gefallen. Digitale Transformation hilft Firmen im Finanzdienstleistungssektor, diesem Schicksal zu entgehen. Dieses Case Study beschreibt die schnelle Implementierung einer hochmodernen digitalen Infrastruktur bei einem renommierten deutschen Finanzdienstleistungsunternehmen. Dies ermöglicht dem Kunden, sich zu einem datengetriebenen Fondsmanagementanbieter mit einem diversifizierten Portfolio und beschleunigtem Wachstumspotenzial zu entwickeln.

„Nicht die Stärksten überleben, sondern die, die sich am schnellsten anpassen können.“ // Charles Darwin

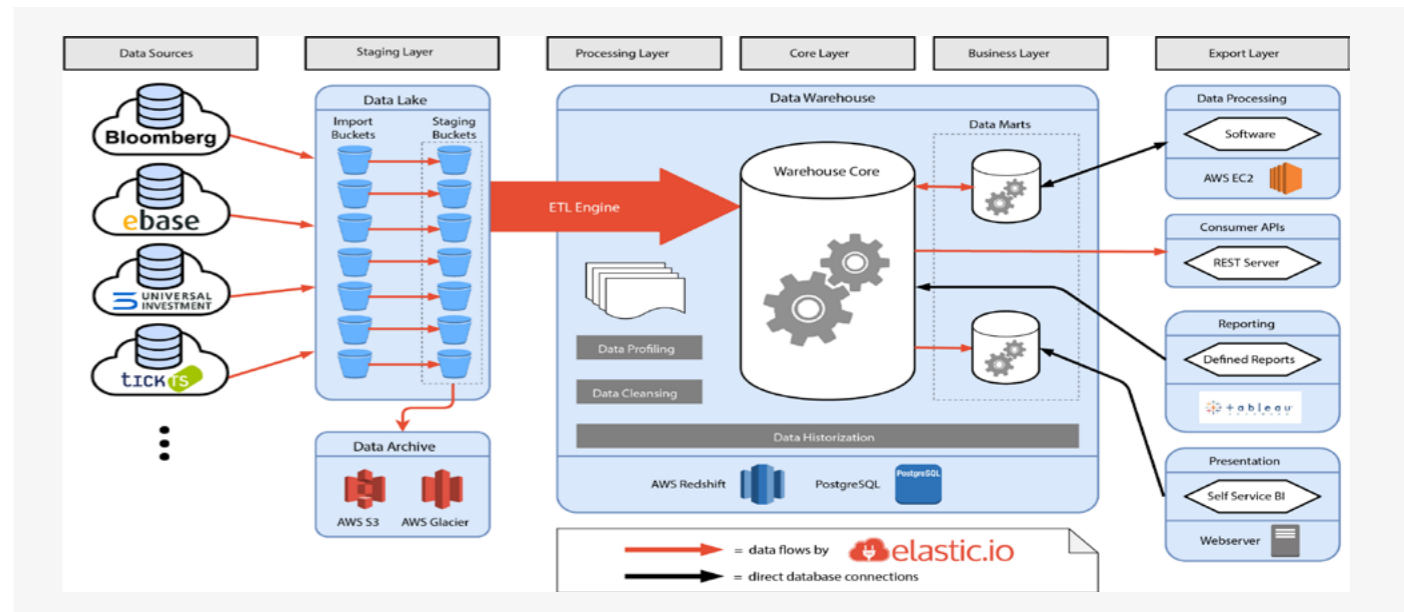
Ziele des Digitalisierungsprojekts

- Steigerung des Gewinns und Verringerung des Risikos für Kunden durch KI-Tools für Analysen, Prognosen und Beratung
- Geschäftsprozesse zu 100% digital umsetzen und zum Segmentleader für Digital Services aufsteigen
- Mit dem Verbund der Daten in einem Data Warehouse und daraus entstehendem Wissen, die Mitarbeiter in die Lage versetzen, neue Erkenntnisse für ihre tägliche Arbeit zu gewinnen.
- Fondsmanagern ermöglichen, Ansichten anzupassen und maßgeschneiderte Datenabfragen und Warnungen auszuführen
- Intelligente Anreicherung von Kernsystemdaten mit mehreren proprietären und Open-Source-Datenströmen
- Steigerung des Markenwerts durch branchenführende Transparenz für Kunden
- Digital skalierbar werden und rund um die Uhr über Cloud-Infrastruktur verfügbar sein
- Im Zuge der Modernisierungswelle im Asset Management einen Vorsprung gegenüber Marktbegleitern schaffen

Herausforderung

Wie man einen Dinosaurier in ein Speedboot verwandelt - in unter fünf Monaten:

- Die Standarddauer eines solchen Projekts beträgt 9 bis 12 Monate. Der Kunde wünschte eine Umsetzung innerhalb von 4 bis 5 Monaten.
- Die Kerndatenressourcen waren minimal und zukünftige Geschäftsobjektstrukturen sehr variabel, sodass Projektteams in der Lage sein mussten, auf sich verändernde Anforderungen zu reagieren.
- Mehrere externe Datenquellen stellten heterogene, asynchrone Daten zur Verfügung, die eine signifikante Transformation erforderten.
- Bemühungen, mehrere Quellsysteme mit der geplanten Middleware und mehreren Front-End-Systemen zu verbinden, waren grenzwertig.
- Für Dashboards und Datenabfragen war extreme Benutzerfreundlichkeit und Flexibilität erforderlich.
- Koordination von parallelen KI-Algorithmen und Schnittstellenentwicklung erschwerten das Anforderungsmanagement.
- Verschmelzung von externen Marktdaten mit dem Fachwissen der Endanwender (z.B. Fondmanager) und den Prognoseergebnissen der analytischen Plattform (ROBO ALGO) soll in Echtzeit erfolgen und im DWH 4.0 bereitgestellt werden.



Vorgehensweise

- Ausgebildetes Technologie-Team bestehend aus 20 Personen
- Konsequente Einbindung des Product Owners (wurde durch das Unternehmen gestellt)
- Flexibilität und Möglichkeit der Reaktion auf Veränderungen durch agiles Projektmanagement nach Scrum
- Sprints im 2-Wochen-Rhythmus - Für eine konzentrierte und zeitnahe Umsetzung des Projekts
- Projektlaufzeit: 5 Monate - Umsetzung der Kundenvorstellungen in der vorgegebenen Zeitspanne

Technologien

Aufbau eines Data-Warehouse (DWH) in der Cloud mittels:

- Datalake: AWS S3
- Datenbank: AWS Redshift
- Datenintegration/ETL: elastic.io, AWS Lambda/Stepfunctions
- Ebenenarchitektur: Data Lake, Stage, Transformation, Core, Data Mart

Aufbau eines Reportings mittels:

- Tableau

Berücksichtigung diverser Umsysteme, z.T. mit Echtzeit-Datenströmen:

- Intern: Künstliche Intelligenz (KI) zur Unterstützung von Trades, Limitverwaltung, Website
- Extern: Stammdaten, Kurse, Depotstände, Trades und weitere von Ariva, Bloomberg, HSBC, Munio, eBase, TickTS und Universal
- Die Cloud-basierte Technologie ermöglicht eine einfache Datenintegration und eine bessere Skalierbarkeit der digitalen Infrastruktur
- Die Integration digitaler Datenströme in einer zentralen Plattform führt zu einem besseren Verständnis der Geschäftslogik und ermöglicht die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle
- Die Bereitstellung von Near-Realtime Daten für die Fonds und ihre Bestandteile unterstützen die Berater bei hocheffizientem und profitablen Assethandel

Resultat

- Die digitale Infrastruktur und die Data Warehouse Middleware wurden innerhalb von 5 Monaten funktional eingeführt
- Investitions- und Umschichtungsentscheidungen sind für alle Beteiligten nachvollziehbar und unabhängig vom Entscheider reproduzierbar
- Tableau-Dashboards und Datenansichten ermöglichten eine Hochfrequenz-Markt- und Fondsdatenanalyse, um neue Chancen und Maßnahmen zur Risikominderung zu identifizieren
- 5-fache Steigerung der Verwaltungseffizienz durch digitalen *Single Point of Truth*
- Die durch das aktive Fondsmanagement erwirtschafteten Performancegewinne können in der Außendarstellung für die Vermarktung und den Vertrieb genutzt werden
- Datenfeeds zu Kundenschnittstellen, z.B. Website, ermöglichen Nahzeit-Aktionärs- und Kundenberichte
- Verbessertes Wachstumspotenzial laut Fachpresse
- Die Fondsmanager sind vollumfänglich hinsichtlich der Opportunitäten und Risiken in ihren Assets, in die investiert wurde oder werden soll, zeitnah informiert

Wir unterstützen mittelständische und große Unternehmen aller Branchen dabei, von der digitalen Revolution zu profitieren. Die besondere Kombination aus firmeneigenen Software-Lösungen mit ausgewählten Experten-Teams in den relevanten und aktuellen IT-Themengebieten schafft nachhaltige Wettbewerbsvorteile für unsere Kunden.

Unsere Experten bestimmen, gestalten, kreieren und steuern IT-Infrastrukturen und Software-Lösungen für Datenintegrations- und Enterprise-Data-Management-Projekte, mit dem Ziel, die aktuellen Geschäftsmodelle unserer Kunden zukunftssicher zu machen und gleichzeitig neue Geschäftsmodelle zu identifizieren.

Sprechen Sie uns an – gerne stellen wir Ihnen unser Angebot in einem persönlichen Gespräch näher vor.
service@mwise.de | www.mwise.de

mVISE AG
 Wahlerstraße 2
 40472 Düsseldorf
 Fon: +49 211 78 17 80 – 0

