

Medienmitteilung

Swiss Fund Day 2019

Fondsvertrieb und neue Technologien – Chancen und Herausforderungen

Zürich, 21. November 2019 – Die möglichen Auswirkungen neuer Technologien auf den Fondsvertrieb standen im Zentrum des Swiss Fund Day 2019. Wie können diese eingesetzt werden, um potenzielle Investorinnen und Investoren noch effizienter zu erreichen?

Die 14. Ausgabe des Swiss Fund Day wurde am 21. November 2019 unter dem Titel „Fund Distribution Reloaded – How can new technologies assist to more effectively target the investors of the new generation“ von Quartal Financial Solutions, der Swiss Funds & Asset Management Association SFAMA und State Street in Zürich durchgeführt. Wie bereits bei den früheren Veranstaltungen lag der Fokus auf technischen, prozessualen und operativen Aspekten. Der Swiss Fund Day 2019 stand ganz im Zeichen der neuen Technologien und deren Auswirkungen auf den Fondsvertrieb. Ausgewiesene Referenten zeigten auf, welche Auswirkungen die neuen Technologien im Asset Management haben und wie sie neue Wege eröffnen können. Dabei kam ein holistischer Ansatz zur Anwendung, geht es doch um mehr als die reine Implementierung neuer Technologien.

Veränderungen im Vertrieb

Nach der Begrüssung durch Damian Tobler, Partner, Kendris AG, kam Markus Fuchs, Geschäftsführer, SFAMA, in seiner Einführung auf die Entwicklung des Fondsvertriebs zu sprechen. Die Regulierung und insbesondere der Umgang mit Retrozessionen spielen dabei eine entscheidende Rolle mit entsprechenden Auswirkungen für die Anlegerinnen und Anleger. Denn ein Retro-Verbot bedeutet tendenziell eine Reduktion des Angebots und damit eine Einschränkung der Auswahlmöglichkeiten, weniger Wettbewerb und Innovation, Monopolrenten – alles Auswirkungen, die nicht im Interesse der Investorinnen und Investoren sind. Zudem kann sich die Asset Management Industrie nicht mehr primär auf die Distributionskraft von Banken und Versicherungen verlassen. Es müssen neue Vertriebskanäle gesucht werden, dabei spielt Technologie eine Schlüsselrolle. Mike Smith, Head of Distribution (UK and Europe), Alpha Financial Markets Consulting; Roger Miners, Global CMO, BNP Asset Management, und Babak Abrar, Head of Wholesale and Retail for France, Geneva, Monaco & Israel, Natixis, zeigten Wege auf, wie die neuen Technologien den Vertrieb beeinflussen und was es braucht, um neue Kunden zu gewinnen und diese dann auch zu behalten. Damit verbunden sind markante Veränderungen der Unternehmenskultur, der Mitarbeiterprofile und der Geschäftsprozesse.

Kunden im Fokus

Pascal R. Naegeli, Member of the Board, i.AM Innovation Lab, rückte den Kunden und dessen Bedürfnisse ins Zentrum. Asset Manager werden sich inskünftig vermehrt auf neue Vertriebskanäle konzentrieren (B2C, B2Platform2C). Technologie kann einen substanziellen Beitrag zur Stärkung der Kundebeziehung leisten. Michael Partin, Co-Founder and Chief Data Officer, FE fundinfo, ging der Frage nach, ob Technologie die Fondsverkäufe erhöhen kann. Dabei blickte er einige Jahrzehnte zurück und gewährte auch einen Blick in die Zukunft. Dirk

Kubisch, COO Sales and Distribution, GAM, präsentierte Ansätze, das Vertriebsmodell neu zu definieren, die im Kern das Kundenerlebnis bzw. die Dienstleistungsqualität sowie die Effizienz der Distribution steigern können.

Anschliessend fand unter der Leitung von Daniel J. Genoud, Senior Relationship Manager, State Street, eine Diskussion statt zum Thema „Go east or stay local? Is Switzerland still an attractive market for asset managers and fund distribution?“. Im Panel vertreten waren Mirjam Staub-Bisang, Chief Executive Officer, BlackRock; Pascal R. Naegeli; Member of the Board, i.AM Innovation Lab; Markus Lohmann, Managing Director Information Technology, Allianz Global Investor, sowie Peter Schwendner, Professor an der ZHAW School of Management and Law.

Kontakt:

- Markus Fuchs, Geschäftsführer SFAMA, Tel. 061 278 98 00
- Marc Breitenbach, Managing Director, Vice President Professional Services, State Street Global Exchange (Europe) GmbH, Tel. 044 455 62 41
- Ralph Morigato, Swiss Fund Day Co-Organizer, Tel. 079 356 99 11

Quartal Financial Solutions ist ein marktführender Software-Anbieter in den Bereichen Gebühren- und Kommissions-Management sowie Ertrags- und Life-Cycle-Management für die Finanz- und Versicherungsbranche. Das 1999 gegründete Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Zürich sowie weitere Niederlassungen in London und Frankfurt. Quartal Financial Solutions hat derzeit mehr als 30 Kunden mit über 50 Softwareinstallationen in 13 Ländern in Europa, den Vereinigten Staaten, dem Mittleren Osten, Afrika und der Region Asien-Pazifik. Weitere Informationen unter: www.quartalfs.com.

Die 1992 mit Sitz in Basel gegründete Swiss Funds & Asset Management Association SFAMA ist die repräsentative Branchenorganisation der Schweizer Fonds- und Asset Management Industrie. Ihr Mitgliederkreis umfasst alle wichtigen schweizerischen Fondsleitungen, zahlreiche Asset Manager sowie Vertreter ausländischer kollektiver Kapitalanlagen. Zudem gehören ihr im Asset Management tätige Dienstleistungsunternehmen an. Die SFAMA ist aktives Mitglied der europäischen Investmentvereinigung European Fund and Asset Management Association und der weltweit tätigen International Investment Funds Association. Weitere Informationen unter: www.sfama.ch.

State Street Corporation ist einer der weltweit führenden Anbieter von Finanzdienstleistungen für institutionelle Investoren, einschliesslich Investment Servicing, Investment Management sowie Investment Research und Trading. Mit einem verwalteten Vermögen von rund 35 Billionen US-Dollar ist State Street in mehr als 100 geografischen Märkten weltweit tätig, darunter die USA, Kanada, Europa, der Mittlere Osten und Asien. In der Schweiz ist State Street seit 1998 lokal vertreten und betreut mit 100 Mitarbeitenden Pensionskassen, Anlagestiftungen, Vermögensverwalter, Fondsleitungen, Versicherungen und öffentlich-rechtliche Einrichtungen. Weitere Informationen unter: www.statestreet.com.