

FÜR VERMÖGENSVERWALTER JEDER GRÖSSE EFFIZIENTER UMGANG MIT FINIG/FIDLEG UND GWG

CLAUDE EHRENSPERGER / FLORIAN PATSCHEIDER

Das neue FINIG/FIDLEG-Regime auferlegt unabhängigen Vermögensverwaltern zahlreiche neue Anforderungen bezüglich Organisation und Geschäftsverhalten. Es ist für Firmeninhaber daher an der Zeit, sich über Umsetzungshilfen und Effizienzsteigerungen in den Bereichen Kundenmanagement und Compliance Gedanken zu machen. Die Cynos AG aus Winterthur hat sich als Compliance-Anbieterin auf unabhängige Vermögensverwalter und die Digitalisierung der relevanten Regulierungen wie FINIG, FIDLEG und GwG spezialisiert. Die B2B-Redaktion unterhielt sich mit Dr. Claude Ehrensperger (CEO) und Florian Patscheider (Produktmanager) über die aktuellen Herausforderungen und Supportmöglichkeiten.

Claude Ehrensperger, was unterscheidet Sie von den bestehenden Compliance-Anbietern im Markt? Wie umschreiben Sie Ihr Tätigkeitsgebiet?

Ehrensperger: Cynos ist ein Schweizer Unternehmen, das sich auf digitale und analoge Compliance-Dienstleistungen für Schweizer Vermögensverwalter aller Grössen spezialisiert hat. Aufgrund der steigenden Compliance-Anforderungen durch FINIG bzw. FIDLEG und das Geldwäschereigesetz wird

es gerade für kleinere Vermögensverwalter immer schwieriger, ihr Geschäft profitabel weiterzuführen. Dank unserer intelligenten Kombination von digitalen und analogen Dienstleistungen ermöglichen wir auch diesen kleinen und kleinsten Firmen, die hohen Compliance-Anforderungen qualitativ hochwertig und dennoch kosteneffizient zu erfüllen.

Was ändert sich durch die Einführung von FINIG/FIDLEG für unabhängige Vermögensverwalter konkret?

Ehrensperger: Beginnen wir mit dem FIDLEG, das bereits am 1. Januar 2022 umgesetzt sein muss. Wir erachten die darin enthaltenen Verhaltensregeln als einschneidend für Vermögensverwalter, da sie deren tägliches Kundengeschäft betreffen. Die Vermögensverwalter werden die Einhaltung der Verhaltenspflichten dokumentieren müssen, was den administrativen Aufwand wesentlich erhöht und damit neue und digitale Umsetzungshilfen erfordert. In Bezug auf FINIG muss das Gesuch zur FINMA-Bewilligung bis spätestens Ende 2022 bei der FINMA eingereicht werden. Im Mittelpunkt stehen dabei eine klare Aufbau- und Ablauforganisation, eine angemessene Stellvertreterregelung sowie die Kontrollfunktionen wie Compliance und Risikomanagement.

All diese Anforderungen werden das Geschäftsmodell des Vermögensverwalters nachhaltig beeinflussen. Wie kann er das kosteneffizient und erfolgreich umsetzen?

Patscheider: Wir von Cynos sind der Überzeugung, dass gerade das effiziente Management der sogenannten Non-Investment Compliance – also der Compliance in Bezug auf die Eröffnung und Aktualisierung von Kundenbeziehungen sowie der entsprechenden Dokumentation und Rechenschaft – sehr viel zum Erfolg eines Vermögensverwalters im Markt beitragen wird. Während der Bereich der Investment Compliance durch Depotbanken- und Portfolio Management Tools bereits weitgehend digital abgedeckt wird, besteht im Bereich der Non-Investment Compliance noch grosses Potenzial für Effizienzsteigerungen.

Ehrensperger: Cynos hat sich auf den wesentlichen Bereich der Non-Investment Compliance spezialisiert. Wir ermöglichen dem Vermögensverwalter durch unsere digitale Cynos Toolbox und unsere analogen Compliance-Dienstleistungen die hohen Compliance-Anforderungen im Tagesgeschäft kosteneffizient umzusetzen. Weiter erlaubt unsere offene IT-Architektur auch eine einfache Anbindung an andere vorhandene Tools wie etwa fürs Portfoliomanagement.

Heisst das, dass Vermögensverwalter durch die Verwendung Ihrer Cynos Toolbox den Compliance Officer vollständig ersetzen können?

Ehrensperger: Compliance kann heute noch nicht zu 100% digitalisiert werden, da der Compliance Officer gewisse Entscheidungen mit Ermessensspielraum treffen muss. Die Cynos Toolbox ersetzt daher den Compliance Officer nicht vollständig, vereinfacht aber das Compliance Management massiv, da die regulatorisch erforderlichen Daten allesamt digitalisiert und mit einem Klick verfügbar sind.

Patscheider: Wir offerieren daher unseren Kunden ein Rundum-Sorglos-Paket mit vier Modulen, welche je nach Firmensituation und Bedürfnis einzeln oder in Kombination gewählt werden können (vgl. obbere Abbildung Seite 24, Anm. der Redaktion).

Florian Patscheider, können Sie uns als Produktmanager erläutern, was Ihre Cynos Toolbox so einzigartig macht?

Patscheider: Die webbasierte Cynos Toolbox (s. Abbildung Seite 24 Mitte, Anm. der Redaktion) besteht vereinfacht gesagt aus einem Kundenmanagement-Teil mit CRM, E-Verträgen, Dokumenten- und Aufgaben-Management sowie einem Compliance-Teil für die Eröffnung und das Lifecycle-Management des Kunden. Der Compliance-Teil unterstützt den Vermögensverwalter digital in der Einhaltung von FIDLEG und GwG in seinem Tagesgeschäft.

Können Sie den Lesern ein konkretes Beispiel aufzeigen?

Patscheider: Nach der Eröffnung eines neuen Kunden im CRM leitet die Cynos Toolbox den Benutzer Schritt für Schritt durch den Eröffnungs-Prozess und zeigt ihm in Abhängigkeit der erfassten Angaben an, welche Informationen und Dokumente notwendig sind. Die Dokumente können einfach mittels «drag & drop» hochgeladen werden. Am Ende des Eröffnungs-Prozesses wird der Vermögensverwaltungsvertrag inkl. Anhänge sowie sämtliche Formulare – etwa das Formular A – gestützt auf die Angaben im Eröffnungs-Prozess automatisch und mit Logo des Vermögensverwalters erstellt. Die Do-



**Dr. Claude Ehrensperger
und Florian Patscheider (r.)**

CEO resp. CPO der Cynos AG, Winterthur.

kumente beinhalten einen QR-Code für die automatische Ablage, zum Beispiel des Vermögensverwaltungsvertrags nach erfolgter Unterzeichnung durch den Kunden. Gleichzeitig wird sichergestellt, dass alle gemäss FIDLEG und GwG notwendigen Dokumente eingeholt und richtig abgelegt werden. Der Compliance Officer und die Revision können dadurch bei Bedarf jederzeit sehr einfach auf die vollständigen Daten zugreifen. Selbstverständlich können Listen und die Daten einfach exportiert werden.

Und was geschieht im Verlauf der Kundenbeziehung?

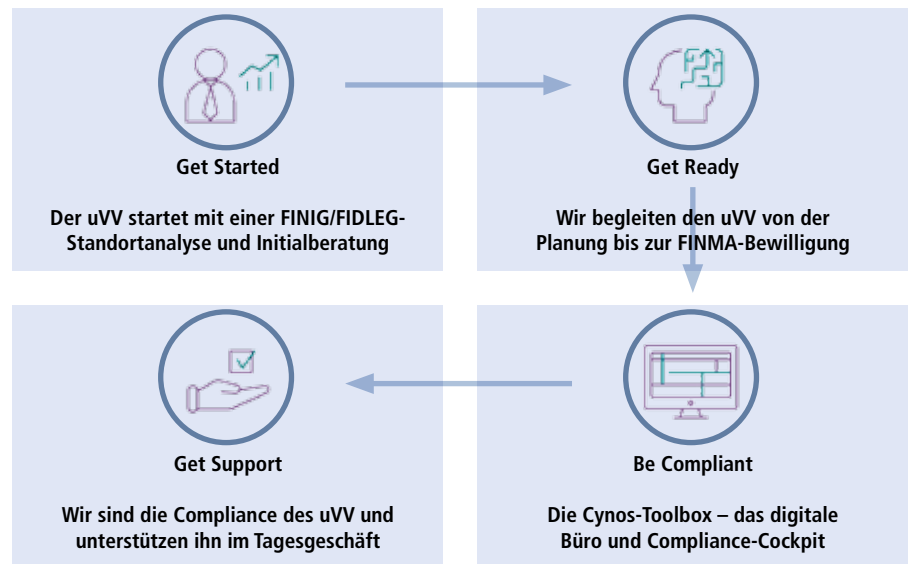
Patscheider: Wenn später im Rahmen des Lifecycle-Managements bei Kunden neue Eingaben oder Änderungen vorgenommen werden müssen, kontrolliert die Cynos Toolbox automatisch, ob diese Änderungen regulatorische Folgen nach sich ziehen und informiert den Vermögensverwalter über die notwendigen weiteren Schritte.

Wo sehen Sie konkret noch Potenzial für Effizienzsteigerungen?

Ehrensperger: Wir sind überzeugt, dass die gesamte Wertschöpfungskette «Endkunde – Vermögensverwalter – Depotbank – Audit» weiter an Effizienz gewinnen muss. Aus diesem Grund führen wir bereits Gespräche mit Depotbanken und Prüfgesellschaften. So ist beispielsweise die Einbindung der depotbankspezifischen Eröffnungsdokumente in unsere Cynos Toolbox technisch einfach umsetzbar. Dies wird es den Vermögensverwaltern erlauben, die für die Eröffnung des Kunden von der Depotbank verlangten Informationen direkt via Toolbox zu erfassen und der Depotbank weiterzuleiten.

Patscheider: Weiter definieren wir aktuell mit verschiedenen Anbietern von Portfoliomanagement-Lösungen Interaktions-Möglichkeiten. Die Cynos Toolbox ist zu PM-Tools grundsätzlich komplementär, da sie auf die Non-Investment Compliance fokussiert. Daher eröffnet unsere Cynos Toolbox sowohl der grossen Menge von Vermögensverwaltern ohne PM-Tool als auch den meist etwas grösseren Vermögensverwaltern mit PM-Tool bedeutende Effizienzsteigerungen.

Die 4 Module von Cynos



Vom Kunden-Management bis zur Compliance: alles webbasiert



Cynos-Toolbox (Screenshot Kundeneröffnungsprozess)

