

MEHRWERT FÜR INVESTMENT MANAGER

NICOLAS MEIER

Die Profidata Group mit Hauptsitz in Zürich gehört zu den führenden Anbietern von Software-Lösungen für das Investment Management. Das Unternehmen unterstützt Fondsleitungen, Depotstellen, Banken, Versicherungen und Asset Manager dabei, ihre Investments effizienter zu verwalten und neue Geschäftsfelder zu erschliessen. Nicolas Meier – er ist Head of Sales Schweiz & Liechtenstein – erklärt im Interview mit der B2B-Redaktion, wie Kunden davon profitieren können.

Nicolas Meier, welche Bedeutung hat die Asset-Management-Industrie für die Schweiz?

Die Schweiz ist der drittgrösste Markt in Europa. Mehr als 50 000 Menschen sind direkt oder indirekt in dieser Branche tätig – und wir gehören dazu. Unser Anspruch ist es, unseren Kunden die notwendigen Werkzeuge bereitzustellen, damit sie für ihre Kunden echten Mehrwert schaffen können, anstatt sich im «Maschinenraum» aufhalten zu müssen.

Profidata ist Marktführer bei den grössten Verwahrstellen in Deutschland und bedient «Super ManCos», Fondsleitungen, Banken und Versicherungen im europäischen Raum.

Welche Ambitionen verfolgen Sie im Heimmarkt?

In der Schweiz und Liechtenstein zählen bereits zahlreiche namhafte Fondsleitungen, Versicherungen, Banken, Asset Manager und Depotstellen zu unseren Kunden. Sie profitieren von einer Plattform, welche die gesamte Prozesskette abdeckt und sich zugleich flexibel in bestehende Architekturen einfügt, etwa die Investment Compliance auf Basis von Holdings aus beliebigen positionsführenden Systemen. Unsere Software-Lösung verarbeitet sämtliche Anlageklassen, inklusive illiquider alternativer Investments. Das spart unseren Kunden kostspielige Umsysteme, aufwendige Schnittstellen – und damit auch so manche Kopfschmerzen. Ein zentrales, flexibles Datenmodell dient als «Single Source of Truth», vom Data

Feed bis zum Reporting. Damit wollen wir weitere Akteure am Markt begeistern.

Die Margen im Asset Management stehen unter Druck. Die Industrie unterscheidet in diesem Zusammenhang zwischen «good costs» und «bad costs». Welchen Beitrag kann Profidata hier leisten?

«Good costs» sind jene, die echten Mehrwert für den Kunden schaffen und den Investment Manager klar differenzieren. «Bad costs» hingegen tragen nichts zur Wertschöpfung nach vorne bei. Genau hier setzen wir mit «Investment Compliance as a Service» an. Unsere Kunden profitieren von laufend gewarteten «Country Rule Sets» der Regulatorien aller

«Mehrwert schaffen für Investment Manager – das ist unser Anspruch.»

Nicolas Meier
Head of Sales
Schweiz &
Liechtenstein,
Profidata AG,
Zürich.





wichtigen Jurisdiktionen im DACH-Raum, ergänzt mit ihren individuellen Regeln, und können sich so auf das Breach Management fokussieren.

Die zunehmende Dichte und Komplexität regulatorischer Anforderungen belasten die Branche erheblich. Wie begegnen Sie dieser Herausforderung?

Die wachsenden regulatorischen Anforderungen stellen eine echte Herausforderung dar, man denke nur an EMIR REFIT, CRR III, CRD VI, MiFID II oder SFDR. Das regulatorische Reporting fällt unter die vorhin erwähnten «bad costs». Unsere Reporting Suite generiert neben diesen regulatorischen Berichten auch Fact-Sheets sowie weitere gewünschte Berichte – natürlich im individuellen Corporate Design unserer Kunden.

Alternative Investments stellen besondere Anforderungen an das Investment Management. Wie geht Profidata damit um?

Besonders herausfordernd ist der Investment Lifecycle, der bei illiquiden Investments deutlich komplexer und langwieriger ist als bei traditionellen Anlagen. Vom strukturierten Onboarding und der präzisen Abbildung der Instrumente über die Erfassung von Commitments und die Verbuchung von Cashflows bis hin zu Kapital-

transaktionen, Bewertungen und dem Exit mit Performance-Messung. Während des gesamten Lifecycles stellen wir die Vertraulichkeit der Daten sicher und unterstützen alle Abläufe durch ein effizientes Document Management. Damit können unsere Kunden sämtliche Anlageklassen auf einer einzigen, integrierten Plattform mit echter Multi-Asset-Fähigkeit anbieten.

Gerade bei alternativen Anlagen und Innovationen ist Time-to-Market essenziell.

Genau. Wir haben erkannt, dass grosse, jährliche Releases den heutigen Anforderungen nicht mehr gerecht werden und unsere Kunden organisatorisch unnötig belasten. Deshalb haben wir unsere Entwicklungsprozesse grundlegend überarbeitet und auf das «Frequent Delivery Model» mit monatlichen Updates umgestellt, um Innovationen rasch zu den Kunden zu bringen. Seit Anfang dieses Jahres arbeiten wir mit diesem Ansatz und die ersten Erfahrungen zeigen durchweg positive Resultate.

Ist GenAI für Profidata mehr als nur ein Schlagwort?

Absolut. Wir sehen darin grosses Potenzial und arbeiten gezielt daran, diese Technologie in der Investment Compliance einzusetzen. Konkret wollen wir GenAI nutzen, um Constraints aus Fondspro-

pekten oder Mandatsverträgen automatisch auszulesen und direkt in Business Rules zu übersetzen, die im Compliance-Prozess greifen, sowohl pre-trade als auch post-trade.

ESG bleibt ein dominantes Thema in der Industrie. Was bedeutet das für Service Provider?

ESG erzeugt bereits heute eine enorme Menge an Daten, die nicht nur verarbeitet, sondern auch präzise und nachvollziehbar rapportiert werden müssen. Die Sustainable Finance Disclosure Regulation – kurz: SFDR – legt dabei detaillierte Offenlegungspflichten fest, die sich je nach Art des Finanzprodukts unterscheiden. Unser flexibles Datenmodell ist darauf ausgelegt, diese Informationen strukturiert aufzunehmen, nach den individuellen Anforderungen des Kunden zu ergänzen und gezielt in den Investment-Prozess zu integrieren. Schliesslich sorgt es dafür, dass alle relevanten ESG-Daten transparent und verständlich im Reporting aufbereitet werden.

FIRMPORTRAIT

Die Profidata Group ist ein Schweizer Unternehmen in privatem Besitz und beschäftigt über 230 Spezialisten an 6 Standorten in Europa. Die Gruppe ist Marktführer bei den grössten Verwahrstellen in Deutschland und bedient «Super ManCos», Fondsleitungen, Banken, Versicherungen und Asset Manager im europäischen Raum. Die Schweizer Private Cloud, das Help Desk in Zürich und die enge Betreuung der Kunden vor Ort sind zentrale Bestandteile des Firmen-Versprechens. Jedes Jahr fliesst ein Drittel des Ertrags in die Weiterentwicklung und den Ausbau der Services. Dies macht die Firma einzigartig – und das spüren und schätzen die Kunden sehr.