

Fachinterview Treasury Management

Sie haben mit Sopra Steria erstmals am ACI Weltkongress teilgenommen.

Wie sind Ihre Eindrücke?

Martin Wilhelm: Der Kongress hat alles gehalten, was er versprach: ein exzellentes Fachpublikum, hochqualifizierte Fachbeiträge und ein tolles Rahmenprogramm.

Dirk Rath: Die Vorträge und Diskussionsforen waren mit Experten aus der Finanzindustrie besetzt. Dabei wurden dem Fachpublikum neue wie auch bewährte Aspekte aus dem Treasury Management und den Handelsbereichen nähergebracht.

Welche Themen werden besonders aktiv im Markt diskutiert?

Dirk Rath: Im Liquidity Management standen zwei wesentliche Treiber besonders im Fokus:

- _ Verbesserung des Liquiditäts-Forecastings im Hinblick auf Qualität und Umfang
- _ Ausgestaltung und Umsetzung der aktuellsten regulatorischen Anforderungen an das Liquidity Management

Martin Wilhelm: Das Collateral Management verzeichnete einen wesentlichen Schub durch den starken Trend hin zu Secured Funding zu Lasten des Unsecured Fundings. Und über dies haben Marktteilnehmer die Zentralität als wesentliche Komponente in diesem Geschäftsbereich ausgemacht und arbeiten hier an Konzepten.

Herr Rath, können Sie bitte erläutern, welche Aspekte des Forecastings für das Liquidity Management besonders wichtig sind?

Das Forecasting wird aufgrund der Vielzahl von Daten und der Möglichkeit der Erhebung immer weiter präzisiert und hilft somit jedem Unternehmen, seine Cash-Bestände nahe dem Optimum zu organisieren. Hier ist am Ende wesentlich, dass die Treasury-Einheit die Disposition genau bewerten und als Basis für ihre Steuerung nutzen kann. Wir sind mit unserem Know-how und unserem integrierten Softwareprodukt Sopra Steria Liquidity Suite bereits sehr präsent im Markt und können individuell nutzbare Konzepte in Abhängigkeit vom Nutzungsumfang erarbeiten. Eine Maßanfertigung ist schließlich zwingend notwendig, da der Bedarf von der Größe und den Geschäftsfeldern abhängig ist.

So ergibt sich beispielsweise ein individuelles Einsatzfeld von möglichen Liquiditätsprognosen für die einzelnen Treasury-Einheiten in Abhängigkeit zu dem jeweiligen Tätigkeitsfeld, d. h. ganz konkret, während ein Kundenbedarf aus einem Intraday Forecast in Euro und Fremdwährungen besteht, kann für ein zweites Unternehmen der einfache Tagesausblick in einer Währung ausreichend sein. Der Grad an Individualität in der Nutzung der Forecasts ist hier höher, als vielleicht von vielen angenommen.

Sie nannten neue regulatorische Anforderungen als weiteren Treiber der Community.

Welche Maßnahmen werden hier aktuell diskutiert und wie stellt Sopra Steria sich und seine Kunden dabei auf?

Die aktuellen regulatorischen Anforderungen der Bank for International Settlements (BIS) schreiben neue Monitoring Tools für das Intraday-Liquiditätsmanagement vor. Hierfür ist eine performante Basis in Bezug auf Daten und Prozess eine notwendige Voraussetzung. Der Vergleich zu einem Cockpit ist an dieser Stelle angebracht, um die besondere Leistungsfähigkeit zu erläutern: Ein Pilot muss immer aktuell wissen, wie hoch und wie schnell er fliegt. Dabei verlässt er sich auf viele verschiedene, z. T. redundante Informationen, die letztendlich alle dem gemeinsamen Ziel dienen, das Flugzeug und die Passagiere sicher ans Ziel zu bringen. Die performante Verarbeitung der Daten und ihre übersichtliche Präsentation erhöhen die Sicherheit und verringern damit Risiken. Vergleichbar hierzu werden in der Sopra Steria Liquidity Suite bereits heute eine Vielzahl verfügbarer und für die Liquidität relevanter Daten in Echtzeit verarbeitet und die sich hieraus ergebenden Informationen und Ergebnisse dem Anwender übersichtlich präsentiert.

Die Erfüllung der regulatorischen Anforderungen an das Intraday-Liquiditätsmanagement setzt die Berücksichtigung weiterer Kategorisierungs- und Klassifizierungsmerkmale von zugrunde liegenden Geschäften voraus. Hierdurch stellen sich natürlich neue Herausforderungen. Die angesprochenen Anforderungen setzen wir gerade in einem Piloten mit einem unserer Kunden in der Sopra Steria Liquidity Suite um. Unsere Kunden wie auch wir sind also bestens aufgestellt!

Herr Wilhelm, als ein Thema im Collateral Management haben Sie den Trend zum Secured Funding ausgemacht. Was genau steckt dahinter?

Das Secured Funding hat mit dem Einsetzen der Finanzmarktkrise deutlich zugenommen. Mit schwindendem Vertrauen an den Kapitalmärkten möchten mehr Parteien Deals mit Sicherheiten unterlegen. Regulatorische Maßnahmen haben zusätzlich bewirkt, dass Unsecured Funding immer unattraktiver wird, da diese Finanzierungsform aufgrund höherer Eigenkapitalunterlegungspflicht teurer wird.

Dieses Geschäftsumfeld hat den Marktteilnehmern deutlich gezeigt, dass Collateral Management über die reine und korrekte Stellung von Sicherheiten hinausgeht und ein großes Geschäftsfeld öffnet.

Was heißt das konkret?

In der nicht allzu fernen Historie wurde das Collateral Management als Teil des Backoffice Processings als reiner Kostentreiber der Abwicklung wahrgenommen. Heute wird, auch in der Zeit von günstigem Cash, das Ertragspotenzial von beehrtem Collateral gesehen. Die Teilnehmer gehen neue Wege und erschließen das Collateral Management durch eine zentrale Komponente, d. h., der Gedanke der Zentralität wird aufgegriffen und umgesetzt. Dies betrifft neben dem Datenhaushalt vor allem die operative Verwendung dieser Daten.

Wie ist Sopra Steria in diesem Bereich aufgestellt und bringt sich in diesem Markt ein?

Wir sehen hier großen Transformationsbedarf im Markt und möchten aktiv unterstützen, um jedes Unternehmen bestmöglich aufgestellt zu sehen. Auf Basis unseres Know-hows haben wir eine Softwarelösung entwickelt, die das zentrale Moment eines modernen Collateral Managements abbildet und individuelle Präferenzen und Besonderheiten mit dem Gebot der Effizienz und Transparenz in Einklang bringt. Dafür stehen wir und möchten dies gerne mit Kunden gemeinsam erfolgreich umsetzen.

Welches Fazit haben Sie für Ihren Bereich im Treasury Management gezogen?

Dirk Rath: Der Trend im Liquiditätsmanagement liegt nach wie vor in der Verbesserung der Prognose und der transparenten und validierten Sicht auf die aktuelle Liquiditätssituation. Aufgrund des stetig steigenden Datenvolumens und der Notwen-

digkeit der Realtime-Verarbeitung dieser Daten werden immer höhere Anforderungen an den Automatisierungsgrad gestellt. Dieser hohe Automatisierungsgrad ist letztendlich auch die Voraussetzung zur Erfüllung bestehender und vor allem zukünftiger Anforderungen der Regulierungsbehörden. Die Anpassung der bestehenden Prozesse an diese neuen Rahmenbedingungen wird letztendlich die große Herausforderung für die Zukunft sein.

Martin Wilhelm: Zentralisierung ist das Stichwort im Collateral Management und der Markt ist in diesem Zusammenhang auf sehr unterschiedlichen Arbeitsständen unterwegs. Während ein Marktteilnehmer bereits alle Daten zentral vorhält, sind andere Akteure hier noch gefangen in einer heterogenen und aus der Historie heraus zerklüfteten Systemlandschaft ohne Katalysator. Sie sehen, es gibt viel zu tun.

Wie steht es um weitere neue Komplexitäten und Handlungsfelder für die Liquiditätssteuerung?

Dirk Rath: TARGET2-Securities (T2S) ist die neue Dimension der Liquiditätssteuerung in Europa. Die Einführung von T2S verknüpft das Wertpapier-Settlement direkt mit der Cash-Plattform TARGET2 und dem eigenen Collateral Management.

Martin Wilhelm: Diese Verzahnung und die Vielzahl neuer Steuerungserfordernisse und -möglichkeiten stellen jede Treasury vor neue Herausforderungen und höhere Komplexität im Tagesgeschäft. Auch dies gehen wir gerne an und entwickeln mit und für unsere Kunden maßgeschneiderte, zukunftssichere Lösungen im Next Level Treasury!

Über Sopra Steria

Als ein führender europäischer Management- und Technologieberater unterstützt Sopra Steria mit 45.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in 25 Ländern seine Kunden dabei, die digitale Transformation voranzutreiben und konkrete und nachhaltige Ergebnisse zu erzielen. Sopra Steria bietet mit Beratung, Digitalisierung und Softwareentwicklung umfassende End-to-End-Lösungen, die große Unternehmen und Behörden wettbewerbs- und leistungsfähiger machen – und zwar auf Grundlage tiefgehender Branchenexpertise, innovativer Technologien und eines kollaborativen Ansatzes. Das Unternehmen stellt die Menschen in den Mittelpunkt seines Handelns mit dem Ziel, digitale Technologien optimal zu nutzen und eine positive Zukunft für seine Kunden zu gestalten.

Sopra Steria SE
Hans-Henny-Jahnn-Weg 29
22085 Hamburg
info.de@soprasteria.com
www.soprasteria.de