

# Ihre Vision mit Technologie umsetzen

Technologie ist zum drittichtigsten Pfeiler im Geschäft der Finanzintermediäre avanciert. Die richtige Wahl entscheidet über die Nachhaltigkeit des Erfolgs.

Als Finanzintermediär (FIM) müssen Sie benutzerfreundliche, konforme, effiziente und flexible Dienstleistungen bieten – keine leichte Aufgabe. Technologie ist der Schlüssel, aber sie benötigen dazu diverse interne und externe Applikationen. Wie identifizieren Sie das beste Kernsystem oder Portfoliomanagementsystem (PMS), um Zusatzsysteme daran anzubinden und Ihren Erfolg sicherzustellen?

## **Ermitteln Ihrer Technologiebedürfnisse**

Sie haben viel Zeit und Arbeit darauf verwendet, Ihre Mission, Vision und Strategie zu formulieren (das «Was»), und noch mehr haben Sie in die Entwicklung des Geschäfts- und Betriebsmodells investiert. Daraus sind ein einmaliger Ansatz und ein individuelles Leistungsversprechen entstanden, die Ihre Prozessgestaltung und Ihre IT-Anforderungen (das «Wie») bestimmen.

Der bedeutendste von allen Bereichen ist wohl die Kundenschnittstelle. Um ein positives Kundenerlebnis zu erzeugen, müssen in der heutigen Multichannel-Welt Prozesse und Kundeninteraktionen reibungslos ineinandergreifen (Stichwort Mobile-Apps, E Banking usw.). Danach folgen die Kernfunktionen wie zum Beispiel das Einrichten der Kundenkonten, die Definition der Mandate und der Benchmarks oder die Investment-Suitability-Prozesse. Viele FIMs wollen manuelle Prozesse wie die Datenerfassung reduzieren. Entsprechend sollten die Systeme über effiziente Schnittstellen zu Custody-Banken verfügen. Diese Schnittstellen sollten bei der Auswahl von Custody-Banken eine wichtige Rolle spielen. Sie benötigen also ein robustes PMS, das Lösungen unterschiedlicher Anbieter vereint und zugleich Qualität und Kohärenz gewährleistet.

## **Sieben Schritte zur Beurteilung möglicher Anbieter**

Wenn Sie erst einmal Ihre Bedürfnisse kennen, können Sie mögliche PMS-Anbieter rekrutieren. Die nachfolgenden Schritte helfen Ihnen bei der Entscheidungsfindung:

1. Nutzen Sie die Kontakte zu Mitbewerbern und Depotbanken, um zu entscheiden, welche Anbieter Sie kontaktieren wollen. Prüfen Sie auch, ob Ihre wichtigsten Depotbanken Schnittstellen zu den Systemen der Anbieter unterhalten.
2. Senden Sie auf Basis Ihrer Anforderungen eine Informationsanfrage an die Anbieter, mit der Aufforderung, Ihr Formular auszufüllen.
3. Laden Sie ausgewählte Anbieter ein, damit diese ihren Ansatz und ihre Lösung präsentieren können.
4. Grenzen Sie die Auswahl an Anbietern auf drei bis fünf ein.
5. Zeigen Sie diesen Anbietern Fallbeispiele und Anforderungen aus dem Alltag. Dazu gehören auch Variablen wie verschlüsselte Daten für die Migration.
6. Laden Sie die Anbieter aus der engeren Wahl ein, damit sie ein definitives Angebot unterbreiten können, und führen Sie mit ihnen einen tief greifenden Workshop zu Fallbeispielen durch.

7. Laden Sie Experten zu den Präsentationen ein und vergeben Sie für jedes Kriterium Punkte an jeden Anbieter.

### **Und der Gewinner ist ...**

... jeder einzelne, sofern der Prozess richtig durchgeführt wurde. Sie und Ihre Kunden sollten von den reiflichen Überlegungen zu den Optionen im Zusammenhang mit dem PMS profitieren. Da viel auf dem Spiel steht, lohnt sich der Aufwand. Gerne stellt Ihnen UBS ihre PMS-Scorecard vor, um Sie bei der Wahl des richtigen PMS-Anbieters zu unterstützen und Ihre Effizienz im digitalen Zeitalter zu optimieren.

Matthias Plattner ist Head Technology & Processes bei UBS Global Financial Intermediaries. Wenn Sie Fragen zu diesem Thema haben, kontaktieren Sie ihn bitte per E-Mail an [matthias.plattner@ubs.com](mailto:matthias.plattner@ubs.com)

[ubs.com/fim](https://ubs.com/fim)