

Scelte chiave: usare la tecnologia per attuare la vostra visione

La tecnologia è ormai il terzo pilastro delle attività degli intermediari finanziari. Scegliere quella giusta è un fattore chiave di successo.

Per un intermediario finanziario (FIM), non è facile rendere i propri servizi intuitivi, conformi, efficienti e flessibili. La tecnologia è fondamentale, ma occorrono numerose applicazioni di diversi fornitori interni ed esterni. Come individuare il miglior sistema centrale, ossia il Portfolio Management System (PMS), per collegare soluzioni ausiliarie?

Identificare le proprie esigenze tecnologiche

Avete dedicato molto tempo e impegno per formulare la vostra missione, visione e strategia (il «cosa»). E ancora più tempo e impegno nello sviluppo dell'attività e dei modelli operativi volti a conseguirla. Il risultato è un approccio unico e una value proposition che determinano i vostri processi e requisiti IT (il «come»).

Per molti FIM, avvalersi dell'automazione per ridurre i processi manuali come l'inserimento dati è una priorità. Anche se l'automazione può essere fornita da servizi di terzi, rimangono interrogativi sull'integrazione con altri ambiti del vostro business o, in primis, con l'interfaccia cliente. Nell'attuale mondo del omni-channel, logistica e interazione con i clienti devono collaborare perfettamente per garantire loro un'esperienza appagante. Sono molti gli aspetti da considerare: mobile banking, app, impostazione clienti, definizione di mandati e benchmark, caricamento delle posizioni iniziali, ricezione e trasmissione ordini. Occorre un solido PMS che coniughi le soluzioni di diversi fornitori e assicuri al contempo qualità e coerenza.

Valutare i potenziali fornitori in sette passi

1. Una volta individuate le proprie esigenze, è il momento di dedicarsi ai possibili fornitori di PMS. Per prendere la decisione giusta, è opportuno considerare i seguenti passi.
2. Utilizzate la vostra rete di colleghi e banche depositarie per decidere quali fornitori contattare. Verificate che le vostre principali banche depositarie abbiano interfacce con i sistemi dei vari fornitori.
3. Inviare una «richiesta di informazioni» in base alle vostre esigenze e chiedete ai fornitori di compilare il modulo.
4. Invitate i fornitori selezionati a presentare il loro approccio e le rispettive soluzioni.
5. Selezionate da 3 a 5 fornitori.
6. Inviare a quest'ultimi dei casi di clienti specifici e le vostre esigenze, includendo variabili come i dati codificati per la migrazione.
7. Invitate i fornitori selezionati a presentare un'offerta finale, includendo la partecipazione a un workshop di approfondimento basato sui casi dei clienti.
8. Invitate degli esperti a partecipare alle presentazioni e valutate ogni fornitore in base ai vostri criteri.

E il vincitore è ...

... tutti, se il processo è realizzato correttamente. Voi e i vostri clienti beneficerete dell'attenta considerazione delle opzioni PMS. Dato che la posta in gioco è considerevole, vale la pena investire tutto il tempo necessario al fine di poter prendere la decisione giusta. UBS è lieta di condividere con voi una scorecard PMS per aiutarvi a scegliere i fornitori più adatti a ottimizzare efficienza ed efficacia in quest'era digitale.