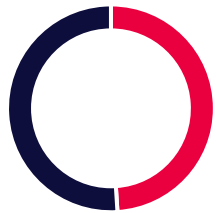


Worauf Sie bei einem Portfolio-Management- System achten sollten

Die Zukunft des Wealth Managements mit modernster Technologie gestalten.

Einführung

Zwei Statistiken werden die Zukunft der Wealth-Management-Branche bestimmen.



49% der Investoren wählen eine Beratungsfirma aufgrund einer intuitiven digitalen Erfahrung – mehr als nach jedem anderen Kriterium¹.

1. ThoughtLab, Wealth and asset management 4.0 (2021)

2. Deloitte, Wealth Management Platforms: Transforming client experience (2024)

3. 5. EY, How digitalization can drive personalization in wealth management (2021)

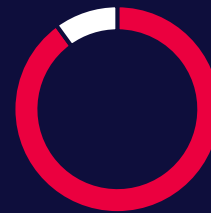
4. WealthBriefing, The Great Wealth Transfer: Three Trends Reshaping Wealth Management (2024)



Die Zukunft des Vermögens- und Asset-Managements ist hybrid. Während die meisten Kunden immer noch persönliche Treffen bevorzugen, um komplexe Transaktionen zu besprechen, werden digitale Kanäle für alle anderen Aktivitäten bevorzugt². Und dieser Trend beschleunigt sich weiter.

Selbst unter Kunden, die beratungsgeführte Beziehungen bevorzugen, planen 37%, in Zukunft mehr digitale Tools zu nutzen³.

Das ist die aktuelle Situation. Was hält die Zukunft bereit?



90% der Erben wechseln nach der Vermögensübernahme ihren Berater⁴.



Neben der Digitalisierung beeinflusst eine weitere Megatrend die Wealth Manager: der große demografische Wandel der „Great Wealth Transfer“. Laut einem aktuellen Vanguard-Bericht werden bis 2030 etwa 3,2 Billionen Euro an Vermögen in Europa zwischen den Generationen transferiert werden⁵.

Wie groß der Betrag auch sein mag, es wird der größte Vermögenstransfer der Geschichte sein.

Die Herausforderung für Wealth Manager besteht darin, dass Erben, wenn ein Kunde sein Vermögen weitergibt, andere Erwartungen und Vorlieben haben. Millennials bevorzugen digitale Tools, wenn es um die Verwaltung ihres Vermögens geht⁶.

Deshalb ist ein digitales Wealth-Management-Angebot für Wealth Manager unerlässlich, um die Erwartungen neuer und bestehender Kunden zu erfüllen und sich auf die anhaltenden demografischen Veränderungen in der Branche vorzubereiten.

In diesem Whitepaper erfahren Sie, welche Funktionen ein Portfolio-Management-System (PMS) benötigt, um Wealth Manager mit den richtigen Tools zum Erfolg auszustatten. Außerdem wird untersucht, wie fortschrittliche Funktionen und Ökosystem-Synergien Managern durch ein führendes digitales Angebot einen Wettbewerbsvorteil verschaffen können, indem sie Kunden anziehen und begeistern.



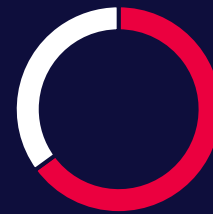
5. Financial Times, The great wealth transfer is coming (but are advisers prepared?) (2024)

6. EY, How digitalization can drive personalization in wealth management (2021)

1. Kunden- management

Effektives Kundenmanagement ist entscheidend im komplexen Finanzsektor.

Ein starkes PMS sollte umfassende CRM-Funktionen bieten, die Onboarding, Rechnungsstellung und Dokumentenverwaltung erleichtern.



60-70% der Zeit von Kundenbetreuern im Private Banking wird für nicht umsatzgenerierende Aktivitäten aufgewendet, was größtenteils auf veraltete IT-Systeme und manuelle Prozesse zurückzuführen ist⁷.





Optimiertes Onboarding

Der Onboarding-Prozess ist ein wichtiger erster Berührungspunkt in der Kundenbeziehung. Ein PMS sorgt dafür, dass diese Schritte standardisiert und wiederholbar sind, um jeden Kunden effizient und regelkonform aufzunehmen. In der aktuellen regulatorischen Umgebung sollte dies auch Know Your Customer (KYC)-Prozesse beinhalten, um die Identität des Kunden, die Herkunft seines Vermögens und sein Risikoprofil zu überprüfen.

Ohne ein PMS mit ausgereiften CRM-Funktionen wird der Onboarding-Prozess zu einem langsamen, papierintensiven Verfahren, das Kunden dazu zwingt, viele Formulare auszufüllen und Vermögensverwalter zu einer mühsamen Prüfung zwingt.

Effiziente Rechnungsstellung und Kundenbeziehungsmanagement

Transparente und genaue Rechnungsstellung sind

entscheidend für das Vertrauen der Kunden. Ein PMS sollte automatisierte Invoicing-Funktionen bieten, um Fehler zu minimieren und Zeit sowie Ressourcen zu sparen. Zudem sollte das System den Relationship Managern Werkzeuge bieten, um wichtige Kundendaten wie Schlüsselpersonen, Mandatsdokumente und Gebührenmodelle zu speichern und zu verfolgen.

Besonders nützlich ist dies in Unternehmen, in denen mehrere Teammitglieder am selben Konto arbeiten, da es sicherstellt, dass alle Besprechungsnotizen und Ziele an einem zentralen, für Berechtigte zugänglichen Ort gespeichert werden.

Dokumentenmanagement und Compliance

Mit der zunehmenden regulatorischen Prüfung im Finanzsektor sind robuste Dokumentenmanagement-Funktionen unverzichtbar. Ein modernes PMS sollte eine sichere Speicherung und den einfachen Abruf aller kundenbezogenen Dokumente gewährleisten.

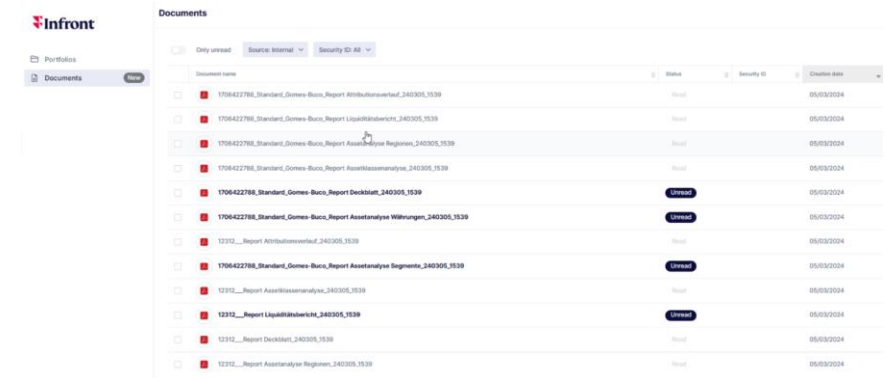
Zudem sollte es die Einhaltung von Vorschriften wie MiFID II, GDPR, dem niederländischen Wft oder dem Schweizer Datenschutzgesetz erleichtern, die für Vermögensverwalter in verschiedenen Teilen Europas entscheidend sind.

Kundenberichterstattung

Zeitgerechte und umfassende Berichterstattung ist unerlässlich für Transparenz und Kundenzufriedenheit. Ein PMS sollte anpassbare Berichtsvorlagen bieten, die es

Vermögensverwaltern ermöglichen, maßgeschneiderte Berichte zu erstellen und über einen sicheren digitalen Kanal bereitzustellen.

Indem Vermögensverwalter diese Kundenmanagement-Prozesse in einem PMS priorisieren, können sie die Betriebseffizienz steigern, regulatorische Compliance sicherstellen und die personalisierte, digitale Erfahrung bieten, die moderne Kunden erwarten.



Die Dokumentenansicht im Infront Wealth Portal bietet Nutzern zentralen Lesezugriff auf alle mit ihnen geteilten Dokumente.

2. Vermögensverwaltung & Trading

Um Benchmark-Indizes kontinuierlich zu übertreffen und das Kundenvermögen über Jahrzehnte zu steigern, sollte ein ideales PMS Trading-Funktionen bieten und sich nahtlos mit Depotbanken integrieren lassen.

Diese Funktionen sind entscheidend für die effiziente Umsetzung von Anlagestrategien und die genaue Erfassung von Kundentransaktionen.

8. Capgemini, World Wealth Report 2024 (2024)



80% oder Einnahmen von Vermögensverwaltungsgesellschaften werden durch externe Marktfaktoren bestimmt. ⁸

Erweiterte Trading-Funktionen

Ein erstklassiges PMS sollte Trading-Tools bieten, die Vermögensverwaltern die Umsetzung von Anlagestrategien über verschiedene Anlageklassen hinweg ermöglichen. Wichtige Funktionen umfassen:

- **Order-Typen:** Unterstützung für verschiedene Order-Typen

über mehrere Anlageklassen hinweg, wie zum Beispiel Market- und Limit-Orders, um Trades unter unterschiedlichen Marktbedingungen effektiv auszuführen.

- **FIX-Protokoll:** Integration mit dem Financial Information eXchange (FIX)-Protokoll für schnelle und sichere Orderübermittlungen.

OpenWealth-Integration

Die OpenWealth-Initiative gewinnt im Vermögensverwaltungssektor an Bedeutung. Ein zukunftsorientiertes PMS sollte OpenWealth-Standards unterstützen, um den nahtlosen Datenaustausch zwischen Vermögensverwaltern und Depotbanken zu ermöglichen. OpenWealth's global standardisierte und plattformunabhängige APIs senken die Kosten im Vergleich zu proprietären Protokollen.

Konsolidierung von Depotbanken

Moderne Vermögensverwaltung umfasst häufig Beziehungen zu mehreren Depotbanken. Ein robustes PMS sollte Folgendes bieten:

- **Multi-Depotbank-Unterstützung:** Die Fähigkeit, Daten aus verschiedenen Depotbanken in einer einzigen, einheitlichen

Ansicht zu konsolidieren.

- **Automatisierte Abstimmung:** Tägliche automatisierte Abstimmung von Positionen und Transaktionen mit Depotbankdaten zur Sicherstellung der Datengenauigkeit.
- **Zeitnahe Daten:** Häufige Aktualisierung von Positionen und Kontoständen über alle Depotkonten hinweg. In der Regel werden Portfoliobewertungen am Ende des Tages angezeigt, aber mit fortschrittlicheren Services ist auch eine intraday-Ansicht möglich.

Indem Vermögensverwalter sich auf diese Trading- und Verwahrungsfunktionen konzentrieren, können sie sicherstellen, dass sie über die notwendigen Werkzeuge verfügen, um Strategien effektiv umzusetzen, genaue Aufzeichnungen zu führen und den Kunden einen umfassenden Überblick über ihre Vermögenswerte bei verschiedenen Depotbanken zu bieten.



3. Portfolio- management

In einer Zeit, in der digitale Erfahrung entscheidend ist, müssen Vermögensverwalter ihr PMS nutzen, um ein starkes digitales Angebot zu schaffen.

Dies dient dazu, die Erwartungen der aktuellen Kunden zu erfüllen und die nächste Generation von Investoren anzuziehen und zu binden. Jüngere Begünstigte werden zu Kunden, die wissen müssen, wie sie ihr Vermögen verwalten.

9. ThoughtLab, Wealth and asset management 4.0 (2021)



44% der Investoren können nicht alle ihre Investitionen an einem Ort auf der digitalen Plattform ihres Vermögensverwalters einsehen.⁹



Einheitliche Portfolioansicht

Studien von ThoughtLab zeigen, dass fast die Hälfte der Investoren keinen Überblick über ihre Investitionen an einem Ort hat, und nur 18 % sind mit der digitalen Erfahrung ihres Beraters sehr zufrieden. Ein führendes PMS löst dies durch:

- **Konsolidierte Dashboards:** Intuitive Übersichten, die eine ganzheitliche Ansicht von Kundenportfolios über alle Anlageklassen und Konten hinweg bieten.
- **Multi-Asset-Abdeckung:** Umfassende Unterstützung für verschiedene Anlagetypen, einschließlich Aktien, Anleihen, alternative Investments und nicht-börsennotierte Vermögenswerte wie Immobilien oder Sammlerstücke.
- **Performance Attribution:** Detaillierte Analyse der Portfolioperformance, aufgeschlüsselt nach Anlageklasse, Sektor und einzelnen Wertpapieren.

Erweitertes Portfoliomodellieren

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, benötigen Vermögensverwalter fortschrittliche Tools für den Portfolioaufbau und die Analyse. Ein PMS sollte bieten:

Scenario analysis: The ability to model various market scenarios and their impact on portfolio performance

- **Szenarioanalyse:** Die Fähigkeit, verschiedene Marktszenarien zu modellieren und deren Auswirkungen auf die Portfolioleistung zu bewerten.
- **Risikomanagement:** Integrierte Risikokennzahlen und Stresstest-Funktionen zur Bewertung von Portfoliorisiken.
- **Zielbasierte Planung:** Tools zur Abstimmung von Portfoliostrategien mit den finanziellen Zielen und Risikotoleranzen der Kunden.
- **Rebalancing:** Anpassung der Portfoliostruktur, um Zielallokationen zu erhalten.

Effiziente Workflows

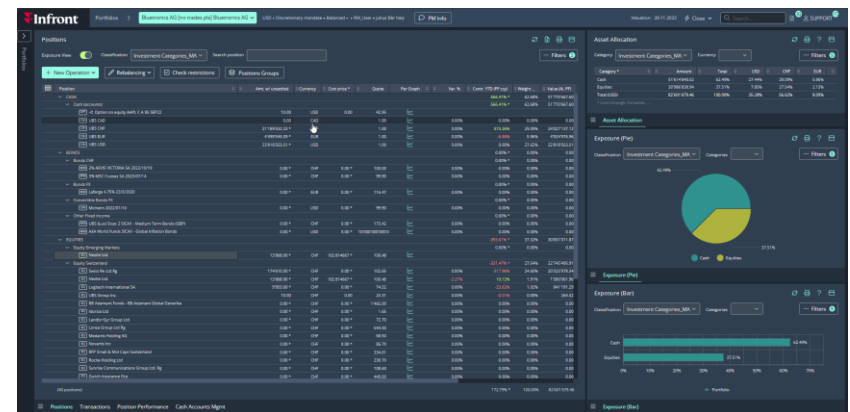
Ein modernes PMS sollte die Workflows im Portfoliomanagement optimieren, sodass Vermögensverwalter sich auf wertschöpfende Aktivitäten konzentrieren können. Wichtige Funktionen umfassen:

- **Automatisierte Berechnungen:** Echtzeitberechnung wichtiger Kennzahlen wie Performance, Risiko und Exposure.
- **Konfigurierbares Reporting:** Berichtswerkzeuge, die es

Managern ermöglichen, maßgeschneiderte Berichte für verschiedene Kundensegmente zu erstellen.

- **Audit Trails:** Umfassende Nachverfolgung aller Portfolioänderungen und Transaktionen zur Einhaltung von Compliance und Transparenz.

Durch die Priorisierung dieser Portfolio-Accounting-Funktionen können Vermögensverwalter ihren Kunden eine genaue und zeitgerechte Analyse bieten, was zu höherer Zufriedenheit und Vertrauen führt.



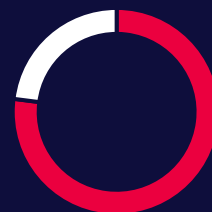
Eine Portfolioübersicht in der Infront Assetmax-Software.

4. Digitales Angebot

Präzise und zeitnahe Portfolioabrechnung dient als Kompass für die finanzielle Reise eines Kunden, unterstützt fundierte Anlageentscheidungen und verfolgt den Fortschritt zu finanziellen Zielen.

Ein modernes PMS muss robustes Multi-Custody-Management bieten, um die komplexen Anforderungen des Portfoliomanagements zu erfüllen.

10. Capgemini, World Wealth Report 2024 (2024)



77% der UHNWIs verlassen sich auf ihren Vermögensverwalter, um ihren generationenübergreifenden Vermögenstransfer zu unterstützen.¹⁰

Digitales Kundenengagement

Ein modernes PMS sollte digitale Interaktionen zwischen Vermögensverwaltern und Kunden erleichtern. Wichtige Funktionen umfassen:

- **Vermögensverwaltungsportal:** Eine sichere, benutzerfreundliche Online-Plattform für Portfoliozugriff und Kommunikation.
- **White-Label-Umgebung:** Anpassung der digitalen

Oberfläche an das Firmenbranding für eine einheitliche Erfahrung.

- **Mobiler Zugriff:** Mobile Apps oder Portale ermöglichen den Zugriff auf Portfolioinformationen.
- **Interaktive Analysen:** Regelmäßige oder bedarfsgerechte Updates zu den Vermögenszielen der Kunden.



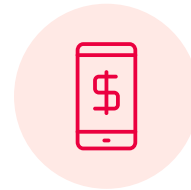


Optionen für digitales Kundenengagement



Online-Portal

- + Funktionsreich und anpassbar, potenziell sicherer
- Eingeschränkte mobile Funktionalität, wenn browserbasiert



Mobile

- Unterwegs-Zugang für vielbeschäftigte Kunden
- Telefonbildschirm nicht optimal für bestimmte Datenansichten



Reporting

- Proaktive „Push“-Updates an Kunden
- Sicherheit hängt vom Kommunikationskanal ab (z. B. E-Mail)

Indem sich Vermögensverwalter auf diese digitalen Funktionen konzentrieren, können sie ein hybrides Vermögensverwaltungsmodell schaffen, das persönliches Fachwissen mit modernster Technologie kombiniert. Dieser Ansatz ist entscheidend, um die Bedürfnisse aktueller und zukünftiger Investoren zu erfüllen, die Kundenzufriedenheit zu steigern und langfristige Loyalität zu fördern.

5. Erweiterte Datenlösungen

Im datengetriebenen Wealth Management ist der Zugang zu umfassenden und zuverlässigen Marktdaten essenziell. Ein erstklassiges PMS sollte robuste Portfoliomanagement-Tools bieten und sich nahtlos mit erweiterten Datenlösungen integrieren, um Vermögensverwaltern einen Vorteil zu verschaffen. Infronts Portfoliolösung bietet dafür die nötigen Datentools.

11. ThoughtLab, Building a Future-Ready Investment Firm (2024)



62% der Firmen haben in den letzten 3 Jahren am meisten in Datenanalysen investiert.¹¹

Umfassende globale Marktdaten

Ein gutes PMS sollte Zugang zu breiten Marktdaten bieten:

- Daten zu verschiedenen Anlageklassen wie Aktien, Anleihen, Rohstoffen und alternativen Investments.
- Informationen aus globalen Märkten für diversifizierte Strategien.

- Vollständige Preishistorie für historische Analysen und Trendidentifikation.

Infront bietet umfassende Marktdatenabdeckung, um fundierte Anlageentscheidungen zu ermöglichen.





Lokale News und Daten

In einer zunehmend vernetzten Welt kann der Zugang zu lokalen News und Daten einen entscheidenden Vorteil bieten. Infronts PMS integriert lokale Nachrichtenquellen und Daten, wodurch Wealth Manager:

- Über marktbewegende Ereignisse in bestimmten Regionen informiert bleiben
- Lokale Marktdynamiken verstehen, die globale Portfolios beeinflussen könnten
- Nuancierte, regionsspezifische Beratung für Kunden mit internationalen Investments bieten

Zusätzlich zu globalen Marktdaten und News bietet Infront lokal relevante Lösungen. Mit Standorten in ganz Europa entwickeln wir Produkte, die den Bedürfnissen Ihrer Kunden und regulatorischen Anforderungen entsprechen. Denken Sie global, handeln Sie lokal.

Erweiterte Analysen und Insights

Modernes Wealth Management erfordert mehr als nur Rohdaten. Ein fortschrittliches PMS sollte erweiterte Analysen und Insights bieten. Die Lösung von Infront bietet:

- ESG-Daten und -Analysen zur Unterstützung nachhaltiger Investitionsstrategien
- Risikoanalysen zur Verwaltung und Minderung von Portfolio-Risiken
- Regulierungsdaten zur Einhaltung sich entwickelnder Finanzvorschriften
- Bewertungs-Tools für eine genaue Portfolio-Bewertung

Diese Insights ermöglichen es Wealth Managern, datengetriebene Beratung anzubieten und den Kundenpräferenzen sowie regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden..

Real-Time Data Integration

Die Möglichkeit, auf Echtzeit-Marktdaten zuzugreifen und darauf zu reagieren, wird in den heutigen schnelllebigen Märkten immer wichtiger. Infronts PMS zeichnet sich durch Echtzeit-Datenansichten für Kunden aus, die durch die Integration mit Infronts Investment Manager ermöglicht werden.

Datenqualität und Zuverlässigkeit

Der Wert fortschrittlicher Datenlösungen liegt in ihrer Genauigkeit und Zuverlässigkeit. Infronts PMS gewährleistet die Datenintegrität durch:

Strenge Überprüfung und Validierung der Datenqualität

Integration von Daten aus seriösen Quellen

Klare Richtlinien und Verfahren für das Datenmanagement, einschließlich der Handhabung von Datenabweichungen und Updates

Ökosystem-Synergien

Infronts integrierter Ansatz mit

Portfoliomanagement-Tools und Marktdaten schafft Synergien.

Nahtlose Abstimmung zwischen Portfoliodaten und Marktdaten zur Reduzierung von Abstimmungsproblemen

Ein einziger Ansprechpartner für sowohl PMS-Funktionalität als auch datenspezifische Anfragen. Kosteneffiziente Lösung durch Bündelung von PMS und Daten. Zusätzliche Lösungen für Marktdaten und News-Terminals bei Bedarf

Mit den erweiterten Datenlösungsfunktionen ihres PMS können Wealth Manager sicherstellen, dass sie über umfassende, zuverlässige und zeitnahe Informationen verfügen, um fundierte Anlageentscheidungen zu treffen und ihren Kunden einen überlegenen Service zu bieten.

Die WealthTech-Lösung von Infront, mit ihren umfassenden Daten und einzigartigen Ökosystem-Integrationen, positioniert Wealth Manager so, dass sie in einer zunehmend datengetriebenen und wettbewerbsintensiven Branche erfolgreich sind.

Conclusion

In einer Zeit rasanten technologischen Fortschritts und sich ändernder Kundenerwartungen ist die Wahl des richtigen PMS wichtiger denn je, damit Vermögensverwalter jetzt und in Zukunft relevant bleiben. Ein PMS, das Sie dabei unterstützt, sollte in fünf Schlüsselbereichen überzeugen:

1. Kundenmanagement
2. Trading und Vermögensverwaltung
3. Portfoliomanagement
4. Digitale Kundenerfahrung
5. Erweiterte Datenlösungen



Am wichtigsten ist es, ein PMS zu wählen, das die Prioritäten Ihres Unternehmens unterstützt und Ihre Ziele erreicht. Wenn veraltete IT-Systeme Sie zum Beispiel bremsen, achten Sie besonders auf die CRM-Funktion eines PMS. Wenn Sie zu viel Zeit mit finanziellen Berechnungen und Workflows verbringen, suchen Sie nach Funktionen für Automatisierung und Integration. Oder wenn Ihre Kunden mit Ihrem digitalen Angebot unzufrieden sind, finden Sie eine Plattform mit einem Kundenportal und einer mobilen App.

Oftmals liegt der wahre Vorteil darin, einen echten WealthTech-Anbieter zu wählen, der mehr als nur ein PMS bietet. Ein maßgeschneidertes Paket, das Marktdaten, Analysen, Risikodienste und

Ordermanagement umfasst, sorgt nicht nur für den besten Service für Ihre Kunden, sondern auch für Effizienz bei der Implementierung, den Kosten, der Wartung und dem Kundensupport.

Die Zukunft des Vermögensmanagements ist digital, datengetrieben und stark personalisiert. Die Wahl des richtigen PMS ist jetzt entscheidend, um Kunden sowohl heute als auch morgen zu gewinnen und zu binden. Ein erstklassiges PMS ist nicht nur eine Investition in Technologie – es ist eine Investition in die Zukunft Ihres Unternehmens.

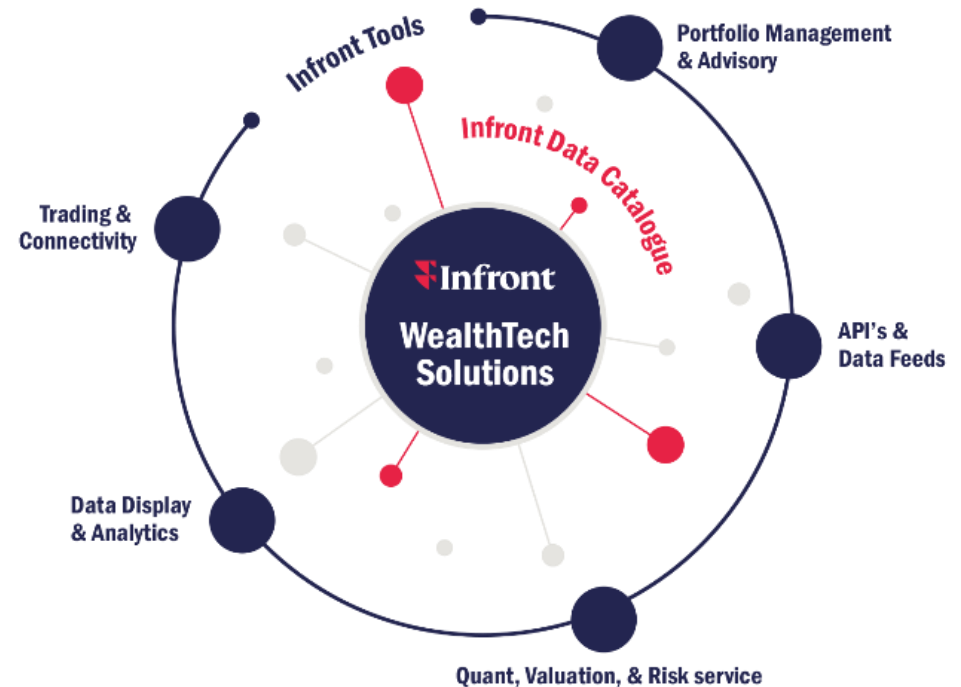
Lesen Sie weiter, um zu erfahren, wie Sie die nächsten Schritte gehen können...



Warum Infront?

Infront bietet Lösungen für Portfoliomanagement und Beratung, die darauf ausgelegt sind, Arbeitsabläufe für unabhängige Vermögensverwalter, Family Offices und Banken zu vereinfachen.

Mit unserer Suite an WealthTech-Lösungen, die alles von einem White-Label-Kundenportal bis hin zu einem umfassenden Marktdatenkatalog bietet, stellen wir sicher, dass Sie bereit sind, die Anforderungen der anspruchsvollen Investoren von heute zu erfüllen.



[Jetzt anfragen!](#)



Über Infront

Wir sind Europas führender Anbieter von wesentlichen Finanzdaten und Technologie für Vermögensverwalter, Broker und Händler, die ihnen das Vertrauen und die Kontrolle geben, die sie benötigen, um schneller fundierte Entscheidungen zu treffen.

infront.co

© Infront 2024