

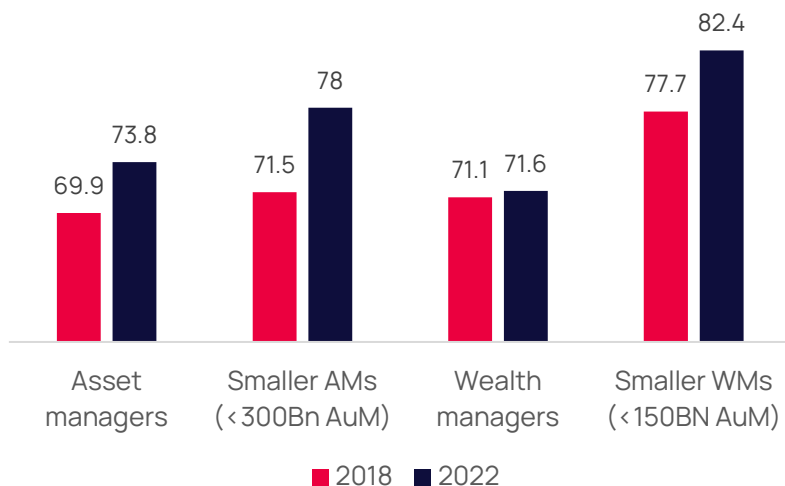
Komplexität und Ineffizienz im Wealth Management reduzieren

Ein Leitfaden zur Steigerung des
Geschäftswerts in Zeiten überlasteter Systeme

Einleitung

Während die Marktrenditen in den letzten Jahren robust waren, wurden die Margen von Wealth Managern durch verschiedene Faktoren unter Druck gesetzt.

Kosten-Ertrags-Verhältnis: Europäische und nordamerikanische WMs & AMs (%)¹



1. Boston Consulting Group, Scalable Tech and Operations in Wealth and Asset Management (2023)

2. European Commission, Study on the Costs of Compliance for the Financial Sector (2020)



Competition, Kundenanforderungen, Talentkosten, Compliance-Kosten und steigende Kosten für Daten und Börsengebühren tragen dazu bei. Faktoren, die weitgehend außerhalb der Kontrolle eines Finanzunternehmens liegen.

Ein veraltetes Portfolio Management System (PMS) beispielsweise wirkt sich negativ auf die Endkunden-Erfahrung aus und erhöht die Kosten für das Management von Client Relationships sowie die Berichterstattung an die Regulierungsbehörden.

Für Unternehmen, die ihre Profitabilität steigern möchten, gibt es jedoch einen Faktor, den sie beeinflussen können: die Business-Komplexität.

Oder bei der Bewältigung regulatorischer Anforderungen: Ineffiziente Compliance-Prozesse können die Gewinnmargen schmälern. Laut einer europäischen Studie machen laufende Compliance-Kosten durchschnittlich über 3,8 % der Betriebskosten von Asset Management-Unternehmen aus. Mit dem Inkrafttreten der DORA-Vorschriften in ganz Europa im Jahr 2025 wird dieser Anteil weiter steigen.

Die zunehmende Komplexität von Operations und die daraus resultierenden Ineffizienzen haben viele Ursachen, insbesondere überladene Technologie-Stacks und ineffiziente Compliance-Prozesse. Verschärft wird dies durch die Tatsache, dass Ineffizienz andere Business-Herausforderungen verschärft und so einen Teufelskreis schafft.



Klingt das vertraut?

In diesem Leitfaden zeigen wir, wie Wealth Manager, Family Offices und Privatbanken Komplexität reduzieren, technische Altlasten beseitigen und ihre Abläufe effizienter gestalten können.

Diese Maßnahmen helfen, Kosten zu senken, administrative Aufgaben zu minimieren und die Kundenzufriedenheit zu steigern – und das schon kurzfristig. Werden sie konsequent umgesetzt, schaffen sie die Grundlage für ein zukunftssicheres und profitables Geschäftsmodell.

Einmalige Compliance-Kosten für EU-Regulierungen bei Asset Managern (Durchschnittswerte):

1.2M



Ermittlung regulatorischer Anforderungen

11.2M



Einstellung von Fachkräften

328K



Mitarbeiterschulungen

4.2M



Beratungskosten

Quelle: siehe Fußnote 3

1. Umgang mit Legacy-Systemen

Viele Unternehmen betreiben seit Jahrzehnten Systeme, die zur Hürde für Effizienz und zur Barriere für Veränderungen werden können. Die Kosten solcher Altsysteme werden als "technical debt" bezeichnet.

Laut McKinsey schätzen CIOs, dass technische Schulden zwischen 20 % und 40 % des Wertes ihres gesamten Technologiebestands ausmachen⁴.

4. McKinsey, Breaking technical debt's vicious cycle to modernize your business (2023)



Natürlich gehören einige ältere Systeme im Finanzsektor weiterhin zu den unverzichtbaren Bestandteilen der IT-Landschaft, und das Risiko oder die Kosten von Veränderungen können zu hoch sein.

Es gibt jedoch viele praktikable Ansätze, um die durch diese Legacy-Systeme entstehenden Kosten zu minimieren. Denken Sie beispielsweise an die Compliance-Kosten, die in der Einleitung hervorgehoben wurden: Die Prüfung, ob ein neuer Kunde regulatorische Anforderungen erfüllt, ist mittlerweile eine komplexe Aufgabe. Ohne moderne Software kann dieser Prozess sowohl für den Kunden mühsam als auch für die Mitarbeiter zeitaufwendig sein.

Die Kosten?

Talentkosten: Wiederkehrende Onboarding-Aufgaben, die automatisiert werden könnten, nehmen insgesamt über 20 Stunden pro Kunde in Anspruch.

Schulungskosten: Ressourcen für die Schulung mehrerer Mitarbeiter zu Prozessen und Vorschriften.

Menschliche Fehler: Höheres Risiko von Dateneingabefehlern oder unvollständiger Dokumentation.

Verlorene Abschlüsse: Reibungspunkte im Onboarding-Prozess können dazu führen, dass potenzielle Kunden abspringen.



2. Datenintegration optimieren

Value Driver oder Diluter?

Die entscheidende Frage lautet: Trägt ein System zur Wertschöpfung bei oder mindert es diese? Ist die Komplexität notwendig oder lediglich technische Schulden?

Auch wenn die Antwort Ängste vor kostenintensiven Projekten und langen Umsetzungszeiten wecken mag, muss das nicht zwangsläufig der Fall sein.

Es kommt darauf an, welche Technologie Sie implementieren, wen Sie mit der Implementierung beauftragen und welche Vertragsbedingungen Sie mit dem Anbieter vereinbaren.

Im weiteren Verlauf dieses Leitfadens zeigen wir einige verborgene Potenziale und Effizienzgewinne auf, die Wealth Manager und Privatbanken erreichen können – und das ohne enorme Kosten.

Daten sind das Herzstück eines effektiven Wealth Managements. Vom Aufbau eines Kundenprofils bis hin zur Unterstützung von Anlageentscheidungen – alles hängt vom Datenfluss innerhalb der Systeme ab.

Doch wenn Finanzdaten aus mehreren Quellen stammen, schleichen sich Ineffizienzen ein.

Die Folge: Kosten steigen, und Entscheidungsprozesse werden langsamer.



Die Lösung?

Ein Anbieter für Software und Daten. Diese Integration sorgt für einen nahtlosen Datenfluss zwischen Systemen, reduziert Verträge und minimiert das Risiko von Dateninkonsistenzen. Oft gibt es zudem attraktive Konditionen für kombinierte Lösungen.

Datenfluss ermöglichen

Da ein einziges System unrealistisch ist, spielen APIs eine Schlüsselrolle. Sie schaffen reibungslosen Datenfluss, beseitigen Silos und verbessern die Effizienz. APIs reduzieren manuelle Datenprozesse, erhöhen die Genauigkeit und fördern Skalierbarkeit.

Für Finanzunternehmen bedeutet das:

Marktdaten, ESG-Analysen, Referenz- und Firmendaten in den benötigten Systemen.

Anbieter mit einem Gesamtpaket – harmonisierte Daten und Software – reduzieren Wartungskosten, verringern Fehler, liefern schnellere Einblicke und bieten besseren Kundenservice



3. Services mit umfassenden Anbietern konsolidieren

Unternehmen nutzen oft zahlreiche Systeme: Research-Terminals, Trading-Plattformen, Risiko-Berechnungstools und Client Portals, um nur einige zu nennen.

Dieser Trend verstärkt sich, da die Nachfrage nach Digitalisation im gesamten Sektor weiter zunimmt.

5. Celent, Wealth Management IT Spending: What Technology Areas Will See the Strongest Growth (2024)



Branchenforschung zeigt:

Die weltweiten Ausgaben für Wealth Management-Technologie werden bis 2028 jährlich um durchschnittlich 4,5 % steigen.

Jedes System benötigt eigene Integration und Wartung. Das Ergebnis? Mehr Komplexität, höhere Kosten und eine uneinheitliche Nutzererfahrung für Mitarbeiter.

Mehrwert für Unternehmen und Kunden

Die Lösung liegt in der Konsolidierung. Mit Anbietern, die ein Paket integrierter Services bieten, können Wealth Manager ihre IT-Landschaft erheblich vereinfachen. Weniger

Systeme bedeuten weniger Schulungsaufwand, geringeres Fehlerrisiko und reibungslosere Abläufe.

Zusätzlich ergeben sich oft Kostenvorteile, wenn Dienstleistungen von einem einzigen Anbieter gebündelt werden.

Ein weiterer Vorteil: Konsistenz. Tools vom selben Anbieter schaffen ein einheitliches Nutzererlebnis. Kunden profitieren von einem professionelleren Service, während Mitarbeiter effizienter arbeiten – mit reduzierten Kosten und verbesserter Servicequalität als Ergebnis.

4. Modulare Systeme wählen

Jede Vermögensverwaltung ist anders – individuelle Kunden, Strategien und Anforderungen machen klar, dass es keine Lösung gibt, die für alle gleichermaßen funktioniert.



Vermögensverwalter benötigen eine Vielzahl digitaler Tools wie Portfolio-Management, CRM, Kundenportale, Marktdaten-Feeds, Analysen und Risikoberechnung. Dabei braucht nicht jedes Unternehmen alle Funktionen, sondern genau die, die zum individuellen Bedarf passen

Warum Modularität wichtig ist

Modulare Systeme ermöglichen es, nur die benötigten Funktionen auszuwählen und einen maßgeschneiderten Technologie-Stack zu erstellen. Gleichzeitig erfordert diese Flexibilität eine nahtlose Integration, um reibungslose Abläufe sicherzustellen.

Schlank und skalierbar bleiben

Eine individuell angepasste Lösung mit mehreren Anbietern würde umfangreiche technische Ressourcen erfordern. Anbieter, die modulare Systeme mit Integrationsunterstützung anbieten, helfen, Kosten zu reduzieren und Prozesse effizient zu gestalten.

Ein weiterer Vorteil modularer Systeme ist ihre Skalierbarkeit: Mit wachsendem Geschäft können neue Komponenten hinzugefügt werden, ohne die bestehende Infrastruktur zu überarbeiten. Diese Anpassungsfähigkeit macht modulare Systeme zu einer zukunftssicheren und kosteneffizienten Wahl für Unternehmen in einem sich ständig wandelnden Markt.

5. Die Cloud nutzen

Cloud-Lösungen verändern die Finanzbranche grundlegend, wobei größere Institute bisher Vorreiter sind. Laut Capgemini haben 91 % der Banken und Versicherer ihre Cloud-Reise begonnen und profitieren von niedrigeren Kosten, verbesserter Skalierbarkeit und höherer Sicherheit⁶.

Diese Vorteile gelten auch für kleinere Vermögensverwaltungen, die Cloud-Lösungen nutzen sollten.

6. Capgemini, 91% of Banks and Insurers Have Initiated Their Cloud Journey, Yet Many Are Unable to Realize Full Business Value (2023)



Technische Last reduzieren

Der Umstieg auf Cloud-Lösungen macht teure Vor-Ort-Infrastruktur überflüssig. Weder Server noch aufwendige Wartung oder hohe Investitionskosten sind nötig. Unternehmen können Ressourcen je nach Bedarf skalieren und zahlen nur für das, was sie tatsächlich nutzen. Diese Flexibilität ist besonders für kleinere Unternehmen attraktiv, die agil bleiben möchten.

Sicherheit ist ein weiterer großer Vorteil: Cloud-Anbieter bieten modernste Sicherheitsmaßnahmen, die über das hinausgehen, was viele kleinere Firmen selbst umsetzen könnten.

Regelmäßige Updates und umfassender Schutz gewährleisten, dass sensible Kundendaten sicher bleiben.

Auch kleinere Firmen, die die Komplexität des Umstiegs auf Cloud-Lösungen fürchten, können von cloudbasiertem Portfolio-Management profitieren. Mit der richtigen Lösung wird der Übergang einfacher denn je.

Durch die Wahl eines passenden Anbieters können Vermögensverwalter Cloud-Lösungen nutzen, die genau auf ihre Bedürfnisse abgestimmt sind – und von allen Vorteilen profitieren, ohne unnötige Komplexität.

Fazit

Komplexität in der Vermögensverwaltung zeigt sich nicht nur in überladenen Systemen und veralteten Prozessen, sondern oft im Hintergrund. Sie erhöht Kosten und verlangsamt Abläufe – treffend beschrieben durch die „Eisberg-Theorie“.

Sichtbare Kosten wie Lizenzen, Hardware und Wartung sind nur die Spitze. Versteckte Kosten wie manuelle Prozesse, langsame Integration oder entgangene Chancen durch Verzögerungen bleiben oft unbemerkt.

Dieser Leitfaden zeigt:

Indem diese Ineffizienzen angegangen werden, können Unternehmen erheblichen Mehrwert schaffen. Die Beseitigung von Legacy-Systemen reduziert technische Schulden. Verbesserte Datenintegration und konsolidierte Services vereinfachen Abläufe und fördern Agilität. Modulare Systeme ermöglichen maßgeschneiderte Lösungen ohne unnötige Kosten. Cloud-

Lösungen bieten zusätzliche Flexibilität, senken Kosten und erhöhen die Sicherheit.

Durch die Umsetzung dieser Schritte können Vermögensverwalter nicht nur sichtbare Kosten kontrollieren, sondern auch versteckte Kosten angehen und so eine effizientere, profitablere und zukunftssichere Organisation schaffen.

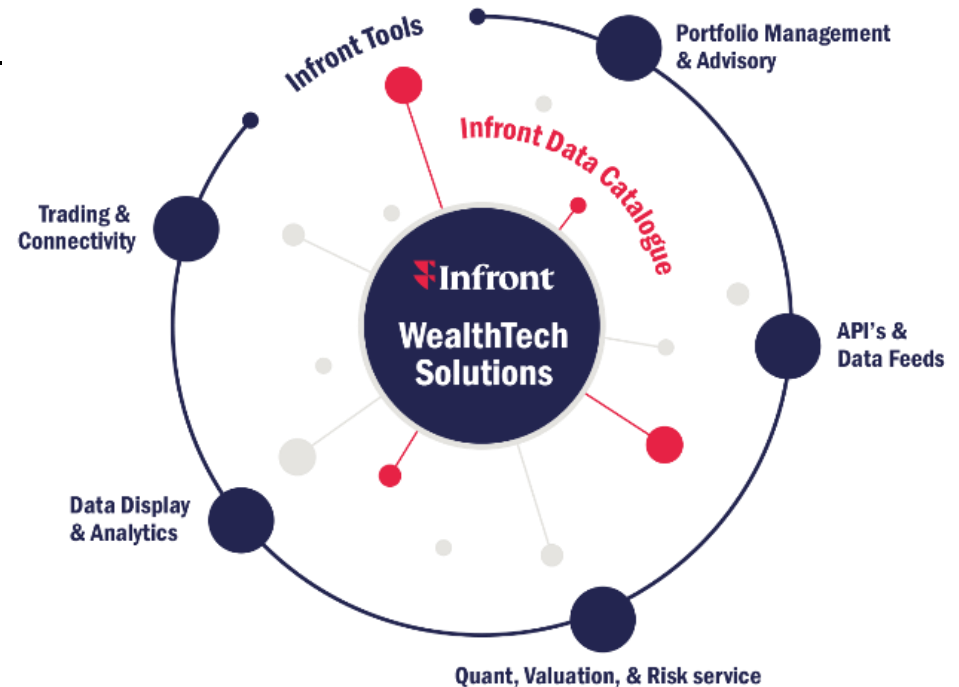




Warum Infront?

Infront bietet Portfolio Management- und Advisory-Lösungen, die speziell darauf ausgelegt sind, Workflows für unabhängige Vermögensverwalter, Family Offices und Banken zu vereinfachen.

Mit unserer Suite an WealthTech-Lösungen, die alles umfasst – vom individuell gestaltbaren Kundenportal bis hin zu einem umfassenden Marktdatenkatalog – stellen wir sicher, dass Sie bestens auf die Anforderungen moderner Investoren vorbereitet sind.



[Talk to us](#)

Case study: Consilior AG optimiert Asset Management mit Assetmax von Infront



[Learn more](#)

Die Consilior AG, ein Schweizer Vermögensverwalter, stand vor der Herausforderung, mehrere Depotbanksysteme zu managen. 2018 entschied sich das Unternehmen für Infront Assetmax, um ihre Abläufe zu optimieren.

Durch die Konsolidierung der Prozesse auf einer einzigen Plattform konnte Consilior die Effizienz erheblich steigern und die betriebliche Komplexität reduzieren.

Niklaus Arnosti, COO der Consilior AG, erklärt:

„Unsere Kunden, die mit mehreren Banken arbeiten, schätzen es sehr, dass wir ihnen dank Assetmax von Infront konsolidierte Vermögensübersichten bieten können, einschließlich nicht bankfähiger Vermögenswerte. Ohne Assetmax hätte unser zentrales Portfolio-Management mit deutlich

höheren Kosten kämpfen müssen.“

Warum Assetmax?

Nach der Evaluierung verschiedener Systeme wurde Assetmax als die beste Lösung ausgewählt, da es Effizienz und eine passgenaue Abdeckung der Bedürfnisse von Consilior vereint. Die Plattform beschleunigte Workflows, indem das separate Einloggen in verschiedene Depotbanksysteme entfiel.

Ergebnisse:

Höhere Effizienz:
Zentralisiertes Portfolio-Management erleichtert die täglichen Abläufe.

Kosteneinsparungen: Bis zu 25 % Reduktion der monatlichen Kosten in der zweiten Phase.

Regulatorische Vereinfachung: Deutlich einfachere Lizenzierungs- und Auditprozesse durch die Analysefähigkeiten von Assetmax.





Über Infront

Infront ist Europas führender Anbieter von essenziellen Finanzdaten und Technologien für Wealth Managers, Broker und Trader. Wir geben unseren Kunden das Vertrauen und die Kontrolle, die sie benötigen, um schnellere und fundiertere Entscheidungen zu treffen.

infront.co

© Infront 2024