

Expersoft

## PRESSEGESPRÄCH ZUR MARKTEINFÜHRUNG VON AM-ONE

Wie beurteilen Sie das erste Jahr der Markteinführung von Expersoft mit AM-One?

### Wie beurteilen Sie das erste Jahr der Markteinführung von Expersoft mit AM-One?

Norwin Schörrig: Wir treffen auf einen Markt, der sich im Umbruch befindet und in dem neue Lösungen gesucht sind. Häufig werden ältere offline Systeme in Frage gestellt, nicht nur im Portfoliomanagement, sondern beginnend beim CRM bis hin zur Frage nach einer integrierten Gesamtlösung für Vermögensverwalter.

### Wie viele Abschlüsse sind so schon entstanden, bzw. wie viele Kunden haben Sie jetzt in Deutschland.

NS: Wir haben in Deutschland in kürzester Zeit eine zweistellige Kundenanzahl erreicht. Das freut uns umso mehr, da wir bei mehreren Projekten unsere langjährige Migrationserfahrung historischer Daten unter Beweis stellen konnten und zudem nicht nur CRM Systeme ablösen, sondern Vermögensverwaltern mit einer online Kontoeröffnung\*, einem online Kundenportal und einer Berater App auch moderne digitale Lösungen für Ihren Geschäftsablauf bieten konnten.

### Was sind die größten Hindernisse für einen Vermögensverwalter auf dem Weg zur Systemumstellung?

NS: Die Übernahme der Historien und die prozessuale Integ-



Norwin Schörrig (links) baut als Head of Sales Germany zusammen mit Christof Gunia, dem Director Sales Germany, das Deutschlandgeschäft des Schweizer Banking-Softwarehauses Expersoft Systems aus.

ration in die Arbeitsabläufe des Vermögensverwalters ist hier zu nennen. Ein gutes Zusammenspiel aller Mitarbeiter beim Vermögensverwalter ist hier absolut zielführend. Dann gelingen auch komplexe Systemumstellung von CRM und Portfoliomanagement mit Übernahme der jeweiligen Historien. Verfügbar ist AM-One schnell: cloudbasiert benötigt es keinerlei Installationsaufwände und der Vermögensverwalter kann mit Projektbeginn bereits auf das System zugreifen.

### Wie gut läuft Ihre Onboarding Lösung in Zusammenarbeit mit United Signals an?

NS: United Signals ist unser Kooperationspartner seit fast der ersten Stunde. Deren ganzheitlicher White Label Onboardingpro-

zess ergänzt unsere Funktionalitäten ausgezeichnet.

Und zu Recht sind sie auch als Kooperationspartner des VuV für deren Lösung VuV-KOS ausgewählt worden. Noch befinden sich die meisten für Vermögensverwalter relevanten Depotbanken in der Sondierungsphase. Jedoch zeichnet sich bereits ab, dass aufgrund des großen Interesses seitens der Vermögensverwalter zeitnah weitere Depotbanken den Standard anbieten werden.

Von dieser Lösung profitieren Vermögensverwalter und Depotbanken gleichermaßen. VVs digitalisieren und optimieren ihre internen Prozesse sowie das Kundenerlebnis. Depotbanken, welche das VuV-KOS Modul unterstützen und eine Anbindung an

## AM-One Plattform | Software + Service + Betrieb



Copyright © 2019 AM-One AG

## Plattformunabhängiger Zugriff



### Tablet-/Smartphone App

- Für Berater
- Vermögens-/Erfolgsdarstellung
- Protokolle und Reports
- Offline-Nutzungsmöglichkeit

### Desktop-Client

- Der Arbeitsplatz – individuell auf den Anwender zugeschnittene Bildschirmhalte

### Kunden-Webportal

- Für Endkunden
- Vermögens-/Erfolgsdarstellung
- Postbox für z.B. Quartalsreport
- Interaktive Kundenkommunikation (Dokumente und Nachrichten)



Copyright © 2019 AM-One AG

ihre Systeme oder einer bereits bestehenden Onboarding-Lösung ermöglichen, öffnen sich bzw. optimieren den digitalen Vertrieb des VVs bei gleichzeitigen Effizienzsteigerungen im administrativen Bereich. Neben dem deutlich einfacheren Kundenonboarding stehen zudem sämtliche einmal online erfassten Daten dann auch sofort für CRM, PMS, Reporting etc. zur Verfügung.

### Warum sollte der VV Ihr Kundenportal nehmen, wenn er doch die online Portale der Banken nutzen kann?

NS: Es bedarf einer ganz bewussten Entscheidung für ein eigenes Kundenportal: das macht den VV unabhängiger von der Kundenkommunikation der Depotbanken. Eigene Verlustschwelleninfos können so, wie auch die Standardreports, dem Kunden ins eigene Portal gestellt werden. Der Kunde wird dann hierüber per SMS oder Email informiert. Und auch die Kommunikation ist datengeschützt: es braucht dazu keine komplizierte Verschlüsselung mehr ausgetauscht werden. Da das Kundenportal in der gleichen Cloud wie AM-One liegt, können die Kunden ohne Bedenken Details wie Kontonummer, Name oder Vermögenswerte in der Kommunikation angeben, da keine Daten via E-Mail transportiert werden. Alles bleibt datengeschützt.

### Wie sieht es mit Ihren Bankschnittstellen als Neuling im deutschen Markt aus?

NS: Wir müssen unterscheiden: Bei Datenschnittstellen sind wir bereits mit den wichtigsten Depotbankschnittstellen wie z.B. DAB,

UBS, comdirect oder V-Bank gestartet und haben diese zügig z.B. durch die Augsburger Aktienbank, comdirect, die der St. Galler Kantonalbank und weiteren ergänzt. Als weitere Datenschnittstelle kommt in diesem Jahr noch die der Berenberg Bank dazu. Auch gibt es für AM-One Lösungen zur Einbindung von Fondsplattformen wie Ebase, FFB, etc. Bei online Orderschnittstellen haben wir bereits zur UBS (CH und Dtlid), der Credit Suisse (CH) und Julius Bär (CH) Lösungen. Daneben stehen wir mit weiteren Depotbanken in Gesprächen Orders der VVs, die AM-One einsetzen online direkt zu übergeben. Der große Vorteil online in AM-One aufgegebener Orders liegt zum einen in der vollständigen Prüfung aller Restriktionen bei Orderaufgabe und bei der Verfolgung aller Statusänderungen – online im Orderbuch des Vermögensverwalters. Eine große Arbeitserleichterung für den VV

### KONTAKT

Expersoft Systems GmbH  
 Norwin Schörrig  
 Head of Sales Germany  
 Tel.: +49 9122-886-2196  
 Mobile: +49 175 582 7000  
 www.am-one-w.de  
 info@am-one-w.de