

Privé Technologies

## PRIVÉ TECHNOLOGIES BIETET EINE UMFASSENDE PRIVATE BANKING TOOLBOX AN

Angesichts des digitalen Wettlaufs der Finanzbranche erfordert Private Banking eine Plattform, die echte Funktionalität und Skalierbarkeit für institutionelle Kunden leistet. Von Björn Torkar, Privé Technologies

### Executive summary

Privé Technologies ist eines der schnellst wachsenden Technologieunternehmen in Europa und Asien. Es bietet institutionellen Kunden eine skalierbare, benutzerfreundliche Softwareplattform, um in Fragen der Digitalisierung auf den neuesten Stand zu kommen und ihre Angebote entsprechend den sich ändernden Kundenerwartungen und Finanzmarkt-Regularien optimal zu gestalten. Dafür liefert Privé eine modulare, leicht zu integrierende „Build versus Buy“-Technologie, mit der der Digitalisierungsprozess für Finanzunternehmen um ein Vielfaches schneller, einfacher und kostengünstiger werden kann.

<https://privetechnologies.eu/>

### Klassische Kernbanksysteme sind nicht auf das Private Banking von morgen ausgerichtet.

Die Finanzbranche befindet sich im Umbruch. Wachsender Wettbewerb, sinkende Erträge, steigende Kosten, veraltete Geschäftsmodelle und komplexe regulatorische Anforderungen setzen vielen Marktteilnehmern enorm zu. Um gestärkt aus der Transformationsphase hervorzugehen, ist starkes Engagement gefragt. Um in diesem Umbruch die Marktposition zu verteidigen und Kundenabwanderung zu verhindern, kommt es jetzt darauf an, nicht zum digitalen Nachzügler zu werden.

### Das Private Banking der Zukunft ist hybrid.

Digitalisierung wird i.d.R. in einem Atemzug mit Automatisierung genannt. Sie soll idealerweise Kosten einsparen und Ertragsmargen erhöhen. Allerdings darf Digitalisierung nicht zu Lasten von Empathie und Vertrauen gehen – den vermutlich wichtigsten Erfolgsfaktoren in der Kundenberatung. Eine sinnvolle Digitalisierung bietet hingegen große Möglichkeiten der Differenzierung über Daten. Das Problem mit Daten ist jedoch: selbst wenn sie erfasst werden, liegen sie häufig ungeordnet vor und werden weder ausgewertet noch genutzt. Je mehr Daten Sie über Ihre Kunden und deren



Björn Torkar ist Head of Europe bei Privé Technologies und blickt auf eine Historie von über 200 erfolgreich umgesetzten Digitalisierungsprojekten und Beratungsaufträgen zurück.

Vorlieben und Abneigungen aber strukturiert erfassen und auswerten, desto optimaler können Sie sie mit verschiedenen Instrumenten und Produkten individualisiert bedienen. Sie schaffen eine tiefe, persönliche Verbindung auf einer viel skalierbaren Basis.

### Legacy IT kann mit modernen modularen Systemen nicht mithalten.

Den Kernbanksystemen wird immer mehr abverlangt. Mit der Digitalisierung wächst neben der Komplexität auch die Verarbeitungsgeschwindigkeit von Informationen. Die Time-to-Market, mit der neue Technologien, Lösungen und Produkte eingeführt werden, verkürzt sich rasant. Viele Kernbanksysteme stammen aus dem letzten Jahrtausend und sind von statischer Architektur. Erschwert wird dieser

Umstand dadurch, dass es sich i.d.R. nicht um ein stringentes IT-Kernbanksystem handelt, sondern um einen chaotischen Flickenteppich, bei dem Kreditgeschäft, Wertpapiergeschäft, Cash, Risk, etc. auf unterschiedlichen Insellösungen basieren. Diese korrespondieren nur selten problemlos miteinander, was den Anpassungsaufwand bei der Integration, Isolierung oder Entfernung von Teilkomponenten der Systemlandschaft erheblich erhöhen kann.

## **Der Fokus liegt auf dem Frontend und der Entwicklung von Apps.**

Die Frontends – die Webseiten, die Apps – sind das Aushängeschild eines Unternehmens. Oftmals hat sich der visuelle Auftritt mit hohem Wiedererkennungswert über lange Zeit etabliert und unterstreicht gegenüber dem Kunden gleichermaßen Modernität, Professionalität und Vertrauenswürdigkeit. In der Konsequenz konzentrieren sich viele Unternehmen auf schicke Frontends und mobile Anwendungen. Dabei tappen sie in die „Digiwashing“-Falle: Sie digitalisieren ohne nachhaltige Strategie drauf los und verbrennen Geld, während die Budgets für die Digitalisierung des Backends (bzw. des Core Bankings) unverhältnismäßig ungleich verteilt werden, was zu sporadischen Übergangslösungen und manuellen ‚Workarounds‘ führt.

## **Middleware ist erschreckend unterdigitalisiert.**

Erst das Zusammenspiel von effektivem Front- und Backend macht ein Unternehmen wirklich effizient und erlaubt steigende Erträge bei geringeren Kosten. Damit beide Seiten reibungslos ineinandergreifen können, ist ein solider Mittelbau erforderlich. Zumeist ist die erwähnte Legacy IT jedoch noch nicht auf digitale Anwendungen ausgelegt. Handel, Anlagevorschläge, Portfolio und Order Management, Reporting, Alerting, Portfoliovergleiche und weitere Aspekte des Beratungsprozesses lassen sich weder im Front- noch im Backend abbilden. Was oft fehlt, ist die so genannte Middleware: Schnittstellen, die als Bindeglied zwischen beiden Seiten agieren.

## **Digitalisierung ist ressourcenintensiv.**

Die Erfahrung zeigt, dass der Versuch, alle Bereiche selbst zu digitalisieren, in der Regel enorm kostspielig und zeitaufwendig ist und umfassende Erfahrungen erfordert. Darüber hinaus sind die Projektrisiken bei einer selbst durchgeführten Digitalisierung erheblich. Da währenddessen auch der Wettbewerb das digitale Geschäft weiter entwickelt, ist nicht zuletzt die Time-to-Market ein ausschlaggebendes Kriterium

für den Erfolg des Finanzinstituts im digitalen Zeitalter. Ob Finanzunternehmen ihre Systeme, Prozesse und Produkte allerdings selbst entwickeln (Build) oder dazukaufen (Buy), entscheiden die Faktoren Zeit, Budget, Knowhow und „Manpower“.

## **‘Private Banking In A Box’: Privé Technologies bietet Private Banking eine Plug-and-Play-Toolbox.**

### **Private Banking in a Box.**

Die Beschreibung einer „out-of-the-box“-Lösung charakterisiert unsere Plattform besonders treffend: Betrachten Sie uns als eine Toolbox oder einen App Store, der in der Lage ist, verschiedene Funktionalitäten für Finanzinstitute bereitzustellen, um die Wealth Management Journey zu ergänzen oder optimieren, die Ihre Einzigartigkeit für Ihre Endkunden unterstreicht. Sie setzen Komponenten unserer modularen Plattform in Ihr Kernbanksystem ein und Sie werden im Wesentlichen zu einer digitalisierten Privatbank, die den globalen Playern aus Europa oder den USA in nichts nachsteht. Ihre Kernbanksysteme bleiben dabei weitgehend unangetastet und die Datenhoheit über das „System of Records“ liegt zu jeder Zeit bei Ihnen.

### **Sie entscheiden, welche Module Sie in Ihre Systemlandschaft integrieren möchten.**

Mit der Technologie von Privé kann die gesamte Wealth Management Journey abgebildet werden. Anders als bei einer Spezialisierung auf Einzelthemen, wie KYC, Anti-Money Laundering (AML), Portfoliomanagement oder Portfolio-Konstruktion, haben wir all diese verschiedenen Module wie Lego-Blöcke miteinander verbunden. Diese Journey unterteilen wir in fünf integrierte Bereiche: Engagement, Advice, Portfolio Management, Operations und Platforms. Darunter angeordnet bieten wir eine Fülle von preisgekrönten und patentierten Leistungen rund um die Kundenbindung und -beratung, Portfoliokonstruktion und -management, Order Management und Rebalancing, Compliance, Risk Analytics, Reporting und Alerts, Digital Operations sowie Chatbots, virtuelle Fondstechnologie und eine offene Anwendungsschnittstelle (API) für externe Programmierer. Das Kundenerlebnis im Private Banking kann nur derjenige wesentlich verbessern, der im Zeitalter der Digitalisierung seine Kunden so effizient und personalisiert wie möglich bedienen kann. Daher sollte sich die Frage nach dem „ob“ keinesfalls mehr stellen, sondern vielmehr die, mit welcher professionellen Expertise dieses Ziel erreicht werden kann.