

Durchgängiges Portfoliomanagement in der Bank

Komplexe Beratungsprozesse in grafischer Form unterstützen



Börsen-Boom und -Baisse können dicht aufeinanderfolgen. Der Preisrutsch im Februar dieses Jahres hat gezeigt, dass auch vermeintlich starke Aktienwerte mitunter sehr volatil sein können. Der Highflyer von heute kann sich morgen zum fallenden Messer entpuppen, in das Börsianer sprichwörtlich nie greifen wollen. Um Anlagen erfolgreich managen und beraten zu können, benötigt man ein umfassendes Portfoliomanagement. Dabei spielt natürlich die Kompetenz des Bankers eine Rolle, da er weiß, welche Märkte besonders stabil oder anfällig sind. Sein wesentliches Werkzeug für die tägliche Planungs-, Kontroll- oder Beratungstätigkeit besteht aus leistungsstarken Portfoliomanagementsystemen.

Moderne Portfoliomanagementsysteme werden als zentrale Plattform in der Organisation eingesetzt. Darin können Berater, Private Banker und Portfoliomanager auf die Portfoliomanagementfunktionen mit einer auf ihre Expertise und Arbeitsweise zugeschnittenen Sicht zugreifen. So sieht der Berater eine Zusammenstellung

der didaktisch und vertriebllich wichtigen Anwendungsinhalte mit der gleichen Analysetiefe, die dem Portfoliomanager bereitgestellt wird.

Dabei kann die Bank durch die Verschlinkung ihrer Anwendungslandschaft erhebliche Kosteneffekte im Bereich der Software-Integration und im laufenden Betrieb erzielen. Deshalb bietet Ray Sono, ein Hersteller für internetbasierte Lösungen, mit dem „BeratungsManager“ eine Software, die sämtliche Ebenen des Portfoliomanagements unterstützt – vom Portfoliomanager bis zu den Beratern im Wealth Management oder dem Retail Banking. Ob laufende oder punktuelle Analyse einzelner Depots oder kompletter Bestände – durch eine flexible Benutzerführung ermöglichen die von Ray Sono entwickelten Lösungen eine deutlich bessere Unterstützung für den komplexen Beratungsprozess als klassische Anwendungen. Mit den als Leitfaden gestalteten Anwendungsabläufen erhält der Berater genau die Informationen und Analysen, die auf seine Kundensituation abgestimmt sind, in grafisch anspruchsvoller Form.

Im anspruchsvollen Segment der Portfoliomanager oder der Berater im Wealth Management unterstützen komfortable

und umfassende Analysen die Beratung. Für diesen Bereich sieht Ray Sono mit „Stress-Tests“ und „Markowitz-Optimierungen“ wesentliche Unterstützungsmöglichkeiten. „Diese Analysefunktionen sind unsere neuen Highlights für eine Software, die in ihren Basis-Elementen für unterschiedlichste Beratungsintentionen gleichermaßen eingesetzt werden kann“, erklärt Oliver Dlugosch, Vorstand der Ray Sono. Wie hätte sich mein Depot entwickelt, wenn es mit der heutigen Zusammensetzung schon am 11. September 2001 bestanden hätte? Wie hätte sich die Öl-Krise 1972 auf meine Aktien ausgewirkt? Welche Konsequenz hätte die Baisse an den Börsen im Februar dieses Jahres auf mein Portfolio gehabt? Diese Fragen beantwortet der „BeratungsManager“, der mit der neuen Analysefunktion „Stress-Test“ ausgestattet ist. Diverse kritische Szenarios unserer Hemisphäre sind in der Software eingespeist und können auf Knopfdruck vom Berater aufgerufen werden. So können Berater und Bankkunde sehen, ob ihr aktuelles Depot in seiner Zusammenstellung der damaligen Situation standgehalten hätte.

Stress-Tests und Markowitz-Analysen

Während Stress-Tests auf der Basis von Präzedenzfällen Aussagen für das gegenwärtige Depot ermöglichen, ermitteln Analysen nach Markowitz das beste, vom Kunden erwünschte Verhältnis zwischen Rendite und Risiko. Der US-Ökonom Harry Max Markowitz entwickelte Berechnungsmethoden für die Klassifikation von Portfolios und wurde 1990 für seine Theorie der Portfolio-Auswahl mit dem Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften ausgezeichnet. Bei der Analyse nach Markowitz ermitteln mathematische Algorithmen die optimale Zusammenstellung eines Depots. Wo hohe Renditen locken, lauert auch das höhere Risiko. Die Markowitz-Kurve zeigt das optimale Ver-

hältnis von Risiko und Rendite. „Dabei haben sich gerade Optimierungsansätze mit dieser Methodik als sehr geeignete Form erwiesen, um Berater und Kunde die Vorteilhaftigkeit von Anlageentscheidungen zu vermitteln“, erklärt Dr. Lothar Jonitz, Vorstandsvorsitzender der Münchener Spezialisten des Hauses Tetralog Systems.

„Diese Betrachtungsweise ist attraktiv für den Berater, weil er damit die Wechselwirkung aus Rendite und Risiko und den individuellen Handlungsbedarf seinem Kunden anschaulich erklären kann“, betont Dlugosch, der mit seinem Team laufend an einer leicht verständlichen Darstellung dieses komplexen Sachverhalts arbeitet. Während hier im Mengenkundengeschäft eine abstrahierte Betrachtung und Berechnungen auf Ebene von Assetunterklassen ausreichen können, ist für den Private Banker oder den Portfoliomanager eine Betrachtung auf Ebene einzelner Wertpapiere die aussagekräftigere Detaillierungsebene. Denn diese präzisen Analysen gehen nicht nur in einzelne Depotbetrachtungen ein, sondern werden auch in Kundenstandardreports und automatisierte Analysen über den gesamten Bestand hinweg eingesetzt.

Historische Korrelationen und Zukunftsprognosen

Zudem erhalten Berater im Private Banking mit den Analysen nach Markowitz automatisierte Umstrukturierungsempfehlungen für Kundendepots. Die Anwendung gibt dabei eindeutig vor, wie eine erforderliche Umstrukturierung unter Berücksichtigung des Kundenprofils nach den Kriterien Risiko und Rendite aussehen sollte. Da eine Optimierung nach Markowitz aber nicht unbedingt mit den Portfolioempfehlungen eines Bankenresearchs übereinstimmen muss, entwickelte Tetralog gemeinsam mit Ray Sono eine Methodik, in der eine Risi-

ko-Rendite-Optimierung die Vorgaben einer Research-Abteilung berücksichtigt. Damit werden die historischen Korrelationen der Märkte wie auch die auf die Zukunft gerichteten Prognosen des Research gleichermaßen berücksichtigt. Für Beratergruppen unterhalb des Private Bankings werden mit einer umfassenden Vermögensberatungssoftware Depotoptimierungen anhand von Musterportfolios durchgeführt. Hier bieten qualitativ orientierte Empfehlungsalgorithmen eine Ergänzung zu der quantitativen Optimierung nach Performance- und Volatilitätskennzahlen. Dabei bilden die mit einer synthetischen Intelligenz ausgestatteten Regeln die optimale Entscheidung eines Beraters nach. Hier hat die HVB mit Ray Sono sicher eine der umfassendsten Lösungen am deutschen Markt bereitgestellt. Die flexibel einsetzbaren Komponenten von Ray Sono können durch ihre moderne serviceorientierte J2EE-Architektur leicht die Prozesse von Kunden umsetzen. Die Lösungen lassen sich damit effizient in die Systemlandschaft des Kunden einbetten oder in spezialisierte Fremdanwendungen integrieren. Auf Basis dieser Architektur werden über 40 fachliche Standard-Module bereitgestellt. Diese Module bieten die zentrale Anwendungslogik und Datenbasis für den Einsatz in verschiedenen Kanälen und bei unterschiedlichen Zielgruppen – von der mobilen Bankberatung bis zum Online-Terminal. Mit dem „Beratungsmanager“ von Ray Sono erfüllen Banken und Sparkassen das Schlagwort CRM (Customer Relationship Management) mit neuem Leben. ■



Achim von Michel
freier Journalist
München

Anzeige

av-finance.com
Die Seite der Entscheider