

TESTIMONIO CLIENTE

# Andbanc

Solución integrada para Gestores de  
Carteras y Banqueros



andbanc.com

# Solución integrada para Gestores de Carteras y Banqueros

*“Odyssey fue capaz de demostrar que su visión refleja la del mundo bancario y que por lo tanto es el mejor camino a tomar para avanzar en términos de tecnología y funciones. No cabe duda que la decisión correcta pasa por la compañía de visión adecuada de la clientela de banca privada y su capacidad de adaptación a los nuevos tiempos”.*

*Carles Ransanz, Sub-Director General Organización y Tecnología, Andbanc*

*Andbanc la institución líder en gestión de patrimonios en Andorra ofrece una amplia gama de servicios de gestión discrecional y asesoramiento de inversión a sus más de 45.800 clientes.*

*Para sus Gestores de Cartera esto supone manejar más de 5.000 carteras incluyendo portafolios estratégicos (acciones y bonos), con diez perfiles de inversión y dos carteras modelo, un fondo co-gestionado, cartera propia, y carteras con perfiles a medida para inversores institucionales.*

*En la parte de Gestión del Cliente, los Banqueros generan más de 400 nuevas propuestas de inversión anuales además de realizar las habituales visitas a clientes y atender a sus solicitudes. Múltiples tipos de informes y servicios adicionales (ej. intermediación) son parte de la gama de Andbanc.*

**andbanc**  
Fundat el 1930

## Una plataforma para la automatización del negocio >>>

En este contexto Andbanc requería una plataforma mejorada que permitiese a sus gestores de cartera, Banqueros y Middle Office una mayor automatización del modelo operativo de negocio existente, mejorar el servicio al cliente e incrementar los ingresos.

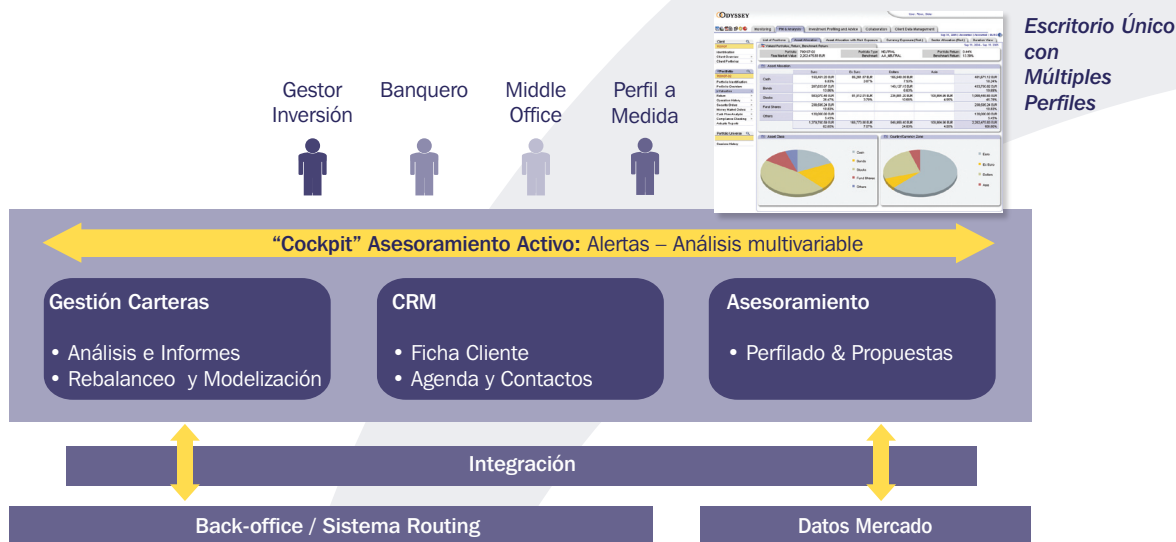
Después de estudiar un gran número de proveedores de software locales e internacionales eligieron Odyssey por la amplia cobertura funcional de sus soluciones, su gran número de referencias en el sector y su estatus de proveedor global adaptado a las particularidades locales.

**Carles Ransanz, Sub-Director General Organización y Tecnología, Andbanc dice:** “Después de haber analizado nuestras necesidades en la banca privada con nuestros responsables de clientela, nos pusimos en búsqueda de la mejor solución en cuanto a funcionalidad, integración y tiempo de ejecución. Buscamos el sistema que nos llevaría hacia el liderato en banca privada.”

Los requerimientos principales de Andbanc se centraban en explotar al máximo las oportunidades de mercado mejorando su proceso de propuestas de inversión a clientes.

Para ello resulta importante poder realizar consultas en su base de clientes para identificar por ejemplo, todos los clientes con más que millón de euros invertidos en fondos o todos los clientes con un perfil de inversión arriesgado que tienen Bayer.

- En este sentido la plataforma elegida tendría que permitir que los Banqueros de cada segmento de cliente tuvieran acceso a:
  - Informes a la demanda de los activos del cliente incluyendo
  - Valoración de cartera
  - Lista de transacciones
  - Cálculo de rentabilidad y comparación con un benchmark
  - Comparación con estrategias de inversión
- Rebalanceo de la cartera contra una cartera modelo con asignaciones tácticas y estratégicas por activo.
- Además, bajo petición, los informes pueden ser generados para su envío a clientes.



## Enfoque y Solución Implementada: Triple'A Plus >>>

Un equipo de consultores expertos de Odyssey perfiló la solución óptima para Andbanc basada en los siguientes módulos:

- Portfolio Management & Analysis (PMA)
- Portfolio Management & Rebalancing (PMR)
- Client Data Management (CDM)
- Collaborative Advice and Contact Management (CACM)
- Investment Proposal & Advice (IPA)
- Client & Portfolio Monitoring (CPM)

El objetivo era dar cabida a los principales requerimientos antes mencionados y proveer ventaja competitiva en las tres áreas clave de la operativa front office de la Gestión Patrimonial: CRM, Gestión de Carteras y Asesoramiento.

Triple'A Plus, plataforma integrada de Odyssey, combina todas las funcionalidades necesarias en un escritorio único accesible vía navegador web. Este escritorio se puede adecuar a distintos perfiles y puestos y dar indistintamente una solución a las necesidades particulares del Gestor de Cartera y el Banquero Privado.

En la parte de Gestión de Carteras, la combinación de los módulos PMA y PMR con los instrumentos, carteras modelo, perfiles de inversión, jerarquías de cartera, familias de activos etc. permite a los Banqueros un rápido acceso a la información de cartera a la vez que dota de capacidades de rebalanceo masivo a los Gestores de Cartera. Adicionalmente se implementó el cálculo de rentabilidad a nivel de cliente, cartera o grupo de carteras, tipo de activo e instrumento.

Estos módulos se integraron con ERI's Olympic® incluyendo funcionalidades para gestionar órdenes: órdenes simuladas, crear listas de órdenes, agrupar órdenes single, validación de órdenes para su envío, gestionar sesiones de órdenes, reutilizar sesiones previamente guardadas en draft, cancelar órdenes etc.

Tal y como se especificó al comienzo del proyecto la solución permite generar órdenes agrupadas para múltiples carteras en base a reglas de negocio a la vez que introducir órdenes single directamente desde la cartera de un cliente específico.

## Acerca de Andbanc

*Andbanc, banco global con oficinas centrales en Andorra y presencia local en Dusseldorf y Panamá, y con subsidiarias en Nassau y Ginebra, es el resultado de la alianza entre dos bancos de capital Andorrano, Banca Reig y Banc Agrícola, que propició el nacimiento de Andbanc, transformó el escenario económico de Andorra, afianzando un objetivo fundamental para el fortalecimiento de la política económica del país: afrontar los retos que supone la globalización y la competencia de los capitales internacionales, uniendo dos experiencias en la gestión de recursos y patrimonios.*

*Andbanc se dedica desde hace más de 75 años a la Banca Privada y Gestión de Activos. Rigor, profesionalidad y compromiso son las razones por las que los clientes confían sus patrimonios a Andbanc, uno de los bancos mas solventes del mundo, con un rating B de la prestigiosa agencia internacional Fitch Ibc. Con un equipo profesional y las más modernas tecnologías dedicadas a sus clientes, Andbanc desarrolla relaciones personales basadas en la confianza y la comunicación para asesorar, gestionar y ejecutar las estrategias de inversión del cliente en los mercados financieros.*

*Para mas información visite: [www.andbanc.com](http://www.andbanc.com)*

El sistema permite a los Gestores de Cartera hacer un seguimiento de las órdenes en base al estatus de las mismas desde su inicio hasta su liquidación y contabilización.

En la parte CRM, los módulos CDM y CACM permiten un acceso rápido a la información personal y del perfil del cliente así como al histórico de interacciones con el banco. La integración con los sistemas existentes de Andbanc fue vital para proveer una única solución integrada a Banqueros y Gestores de Cartera.

En el campo del Asesoramiento, CPM e IPA se implementaron para facilitar la identificación de prospects en la base de clientes con posibilidad de seguimiento inmediato con una propuesta de inversión garantizando el cumplimiento de los límites de inversión pactados con el cliente.

Además los Banqueros reciben alertas para poder proactivamente informar a sus clientes sobre hechos relevantes y utilizar esta ocasión para proponer nuevas ideas de inversión.

Las propuestas pueden guardarse como borrador o pendientes de firma en cualquier momento y retomarse cuando al cliente le convenga.

## Ventajas de Negocio de Triple'A Plus >>>

Gestores de Cartera, Banqueros y personal de Middle Office hoy se aprovechan del más avanzado sistemas de front-office que incluye además una interfase con el back-office del banco Olympic®.

Las funcionalidades avanzadas de Gestión de Carteras de Triple'A Plus se adaptaron para adecuarse a los aspectos de seguridad de datos de clientes. Se customizaron y mejoraron sustancialmente los informes de Banca Privada para dar cabida a las demandas de información del cliente.

La generación de órdenes fue implementada con un flujo de datos front-to-back totalmente automatizado, además de componentes adicionales que permiten a los Banqueros acceder a datos personales del cliente, históricos de interacciones así como preparar propuestas de inversión.

La nueva plataforma permite **un mayor control de los procesos de asesoramiento y distribución de productos, flujos eficientes de trabajo y un nivel de servicio al cliente mejorado**. La implementación de una plataforma única permitió a Andbanc **consolidar sus sistemas y procesos**.

*Thierry Divenot, General Manager Southern Europe, comenta: "La exitosa implementación de nuestra solución en Andbanc constituye el primer paso en nuestra estrategia de penetración del mercado Ibérico. La combinación de nuestras soluciones con la experiencia de Andbanc contribuye sin duda a crear valor para el banco y sus clientes. Andbanc ha mejorado sus niveles de eficiencia y calidad de servicio para beneficio de sus clientes y accionistas."*

BRUSSELS FRANKFURT GENEVA LONDON MADRID NEWYORK SINGAPORE TOKYO TORONTO ZURICH

**ODYSSEY**

**CORPORATE HEAD OFFICE LUXEMBOURG**

26-28 rue Edward Steichen, L-2540 Luxembourg

T. +352 42 60 801 F. + 352 42 91 92, info\_luxembourg@odyssey-group.com

**OPERATIONAL HEAD OFFICE LAUSANNE**

Chemin du Viaduc 1, CH-1008 Prilly

T. +41 21 310 00 00 F. + 41 21 310 00 99, info\_lausanne@odyssey-group.com

info@odyssey-group.com [www.odyssey-group.com](http://www.odyssey-group.com)