



# ウェルスマネージャー™

ウェルスマネジメントワークフローの展開を加速

ウェルスマネジメントサービスを提供している金融機関は、類似した難問に直面しています。金融セクターは、より競争的になっており、差別化するための方法を模索しようとしています。ウェルスマネジメント分野の顧客は、より要求が多くなっています。取引執行のみのサービスは、現在では、単に、手数料の低下が、迫られているサービスとなっています。継続的な商品開発と新しい厳しい規制は、機敏な対応が必要となります。

ウェルスマネジメントのワークフローをサポートし、顧客アドバイザーとリレーションシップマネージャの効率と生産性を上昇させるためのビジネステクノロジーを駆使することは、以前にもまして、重要な要素となっています。しばしば、余りにも多くの金融機関が、統合が、限定的で、且つ、費用がかかる部分的なソリューションを照合しながら対応しています。フロントオフィスのユーザーは、上手く統合されていない、多くのアプリケーションを使う以外に選択の余地がありません。この結果、低水準の顧客獲得率、サービスの低下、そしてウェルスマネジメントへの全体論的アプローチは、ほとんど不可能になっています。最後に、こうしたアプローチは、取引ベースビジネスから手数料ベースビジネスへの転換といった、新規ビジネス戦略を実践することを必要以上に難しくし、また、費用負担を大きくしています。

ウェルスマネージャー™は、こうした挑戦に解決策を提供します。それは、ウェルスマネジメントサービスにおける多くの作業や活動（アクティビティ）を管理する一元的に統合された、簡単に使えるアプリケーションを使うことで、顧客と向き合うスタッフを強力に支援します。

## ソリューション

ウェルスマネージャー™は、個人投資家にアドバイスを رفتり、その資産を管理するプロフェッショナルの日々の仕事を簡素化し、改善するために設計された統合的なウェルスマネジメントプラットフォームです。そのプラットフォームは、顧客管理、アドバイス、セールス、ポートフォリオ管理、コンプライアンス、顧客レポート作成のためのリーディングビジネスソリューションを提供するために、柔軟に組み合わせ可能なコンポーネントで、構成されています。ウェルスマネージャー™は、ウェルスマネジメントプロセスの全ての面を向上させ、高いスケーラビリティ、多言語及び多通貨対応を実現し、その会社が、顧客サービス力を高め、コストを削減し、さらなる売上を生むテクノロジーを提供するものです。ウェルスマネージャー™は、ウェルスマネジメント会社が、シングルプラットフォーム上で、マスアフルメント層から超富裕層に至る全ての顧客層にサービスを行い、投資一任、アドバイザー、仲介サービス業務を完全に支援することを可能にします。

ウェルスマネージャー™ リレーションシップ中心型データハブは：

- コンタクト（接触先）と顧客に関係する全ての情報の把握します
- 顧客とそのポートフォリオを360°（全ての角度から）ビューで表示します
- 顧客の目標設定を支援します
- 投資提案書を作成し追跡します
- パフォーマンスを計算します
- ポートフォリオを管理します
- コンプライアンスを監視します
- 洗練されたカスタマイズレポートを自動作成します

## 鍵となる利点

- 劇的に削減された費用構造（低いTCO）
- アドバイザーの生産性の向上（ツールに対するアドバイザーの満足度の向上と高い使用頻度）
- 顧客サービスの実質的な改善
- 敏捷性と柔軟性 — 業務上の制限を少なくしたテクノロジーインフラ基盤
- 顧客とのより高い情報共有による「財布の共有」の実現とそれに伴うアドバイザー1人あたりの預かり資産の増大

要求の多い、何百人もの顧客とそのポートフォリオを管理する際に、顧客アドバイザーとリレーションシップマネージャを支援するように設計されていることで、ウェルスマネージャー™は、ダッシュボードと自動化されたアラートベースのモニタリングを通して、大量のビジネス帳簿を簡単に管理できます。

ウェルスマネージャー™は、現実的に、口座中心型の世界と顧客中心型の世界の間ギャップを埋める、まさに、ユニークなリレーションシップ中心型プラットフォームです。

アドバイザーは、顧客コンタクト情報にアクセスすることができ、単純な、直観的な方法で、ポートフォリオの詳細の、どのレベルにでも、クリックするだけでアクセスできます。

ウェルスマネージャー™で、ユーザーは、コンタクトと組織情報を保存し、分類することができます：ターゲットマーケティングキャンペーンを実行できます；Microsoft Outlookと同期させることができます；重複するコンタクト先記録をマージすることができます；コンタクト、組織、口座、ポートフォリオ、資産、債務と不動産を相互に関係付けることができます；リレーションチャートを作成することができます；コンタクトのライフイベントを検索することができます；信託者、受益者、受託者をモデル化することができます；ウェルスマネージャー™によって、会社が、コンタクト先へのコール（訪問）をスケジュールすることができます；コールリストを作成することができます；チームメンバーへタスクを割り当てることができます；全てのメッセージとタスクの進捗を追跡できます；コンタクト、ポートフォリオ、取引等にメッセージとタスクをリンクさせることができます；予め定義されたテンプレートを使って、メッセージを作成することができます；特定の条件が、満たされた時に、ユーザーにアラートを上げます。

ウェルスマネージャー™のアラートシステムは、アドバイザーに、サービスリクエスト、ポートフォリオの不均衡、利用可能な現金、予定された顧客のレビュー、本社からのマーケティングプラン、To-Doリスト、その他の支援機能について通知をします。

コラボレーションツールは、アクションの割り当て、締切日、アポイントメント、それぞれの機能を追跡する全体的なアクティビティ（業務や活動）を一元化したビューを共有することで、チームとしての作業を可能にします。



ウェルスマネージャー™は、投資方針書（IPS）の作成まで、顧客のファイナンシャルプランを完成させるための順を追ったワークフローを提供します。ソリューションを使うことで、アドバイザーは、顧客、または、見込み客についての現在の財務状況と長期的な財務目標についてのデータを容易に把握できます。

質の高い投資方針文書（IPS）を作成すると共に、ウェルスマネージャー™は、会社によって設計された異なるアセットアロケーション戦略とポートフォリオモデルを顧客記録にリンクし、顧客承認を追跡し、提案書を作成、保存、追跡し、トレードリストを作成し、そして、顧客が同意したIPSから乖離している場合には、関係する会社のメンバーにアラートを上げます。より詳細なファイナンシャルプランニング機能として、は「EISIのナビプラン」と「プランプラス」を統合しており、さらに有益な他のベンダーとのインターフェースを付加していく予定です。

ウェルスマネージャー™は、多通貨対応で、タックスロット会計、証券と口座マスター、そして、コーポレートアクション処理機能にも対応しています。何百万もの口座を処理できるように設計されているので、システムは、柔軟にデータを集積し、取引を処理し、過去から現在に至る、いかなる時点でも、ポートフォリオを評価することができます。キャッシュフロー予測、収入予測と満期スケジュールを計算することができます。ウェルスマネージャー™は、拡張する取引、ロット、ポジション、費用及びパフォーマンス履歴を維持し、洗練されたアセットアロケーションを可能にします。

ウェルスマネージャー™は、日次の時間加重、または、修正ディーツ法を使用して、連結ポートフォリオレベルのパフォーマンスを計算します。ウェルスマネージャー™のパフォーマンス計算は、GIPS標準に準拠しています。

顧客レポートは、グラフと様々な内容でパーソナライズされ、カスタムマイズされたレポートを用意しています。複数のビューが、用意されており、ソート、フィルタリングとプロセスを選択することで、ユーザーが、自由に定義できます。レポートは、アーカイブされて、コンタクト管理システムに集積されます。ユーザーは、表紙、リサーチレポート、アセットアロケーション概要、そしてポートフォリオ評価をその顧客向けにパッケージとしてマージし、取りまとめることができます。事前に定義されたレポートは、ウェルスマネージャー™のレポートリクエストスクリーンから開始できます。レポートリクエストは、即時に実行することもできれば、後日、例えば、週1回、月1回、あるいは、年回といったように、予定した日に自動的に実行することもできます。

ウェルスマネージャー™は、洗練され、統合されたミドルウェアによって、シームレスに外部システムと連携できます。その特殊なデータモデルは、プライベートウェルスマネジメントに関連するすべての機能的な領域をマージするように設計されました。その結果、顧客アドバイザーは、以前よりも少なくなった数のアプリケーションで仕事を行うことができ、また、柔軟に顧客中心型のビューに集約される情報にアクセスすることができます。顧客アドバイザーばかりではなく、顧客自身が、顧客ポータルを使ってウェルスマネージャー™の一部機能（保有ポートフォリオ一覧、ポートフォリオ詳細、関連書類一運用報告書、投資提案書等）、ポジション、取引履歴、口座情報、顧客担当アドバイザーとのメッセージ交換等）を利用することができます。これは、顧客自身も担当アドバイザーと同じデータと分析結果にアクセスすることを可能にしています。

東京オフィス  
 オデッセイ フィナンシャル テクノロジーズ株式会社  
 〒160-0022 東京都新宿区新宿1-3-8 IMBオフィス新宿御苑 410号  
 電話 03-5919-0927 FAX 03-3341-6550 info\_tokyo@odyssey-group.com

本社ローザンヌオフィス  
 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)



BRUSSELS DUBAI FRANKFURT GENEVA LONDON LUXEMBOURG MADRID MUNICH NEW YORK SINGAPORE SYDNEY TORONTO ZURICH