



SHORT
CONSULTING AG



Inhalt

Firmenportrait	2-3
Life Cycle Advisor Investment	4-7



Vision

Die Produktfamilie der **Life Cycle Advisor** (LCA) bietet mit Hilfe eines internetbasierten Schritt-für-Schritt-Vorgehens zu beliebigen finanziellen Bedürfnissen automatisiert eine optimierte Lösung an.

Die Verbindung beliebiger Produktehersteller mit beliebigen Vertriebspartnern wird durch die unterstützende Beratung des **Life Cycle Advisor** veredelt.

Gründer

Dr. Tobias Bremi

Mitgründer & Mitglied des Verwaltungsrates

Tobias Bremi verfügt über 5 Jahre Erfahrung auf dem Gebiet der computergestützten Chemiefor- schung im Team von Prof. Dr. R.R. Ernst (Nobel- preis 1991) an der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich. Er arbeitet seit 6 Jahren als Patentanwalt in Zürich.

Dr. Martin Schmatz

Mitgründer & Vizepräsident der Verwaltungsrates

Martin Schmatz verfügt über 11 Jahre Erfahrung als Wissenschaftler auf dem Gebiet der Computer- technologie an der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich sowie beim Schweizer Forschungszentrum eines der grössten und führenden Computerhersteller der Welt. Er ist Gründungsmitglied eines weiteren Startup- Unternehmens.

Klaus Marte

Mitgründer & CEO

Klaus Marte verfügt über 9 Jahre Erfahrung als Berater für Banken und Versicherung einschliess- lich der drei grössten Institute der Schweiz.

Geschichte

Gründung: Handelregistereintrag Mai 2000
Stammkapital: CHF 100 000.00, voll liberiert
Mitarbeiter: 7 (Entwicklung), 2 (Management),
2 (Vertrieb), 1 (Administration)

Projekte

- Testmanagement für ein Verwaltungssystem und ein Verkaufssystem für eine Schweizer Versicherung
- Auskunftssystem der Vertragsstände für eine Schweizer Versicherung
- Customizing einer Verkaufsapplikation für eine Internationale Versicherung
- Automatisierung & Optimierung des Anlagebe- ratungsprozesses

Know-how

Business / Prozesse

Automatisierung, Beratungsprozesse, Versicherungsprozesse, Anlageberatungsprozesse, Wertschriften, Portfolio Management, Angewandte Mathematik, Statistik

Sprachen / Technologien

OOA, OOD, Design Patterns, UML, J2EE (Servlets, JSP, EJB), J2SE (AWT, SWING), XML/XSL, HTML, CORBA 2.3, C/C++, C#, XML, Perl, Rexx, Fortran, SQL, PL/SQL, PHP, MathLab

OS

Solaris, Linux (RedHat), OS/2, Windows xxx

RDMBS

Oracle xx, MySQL, DB2, MS Access

Case Tools

ErWin

Middleware

TPM TUXEDO 5.0, ORB ORBacus 4.0 for Java

Team Works

Concurrent Version Control System (CVS)

Life Cycle Advisor Investment



Banken

Life Cycle Advisor (LCA) Investment automatisiert den Anlageberatungsprozess von der Kundenprofilierung über die Generierung eines optimierten (Markowitz) Umschichtungsvorschlages bis zur Überwachung der Depots.

Der **Life Cycle Advisor Investment** realisiert den „virtuellen Anlageberater“, um dem Kunden - seinen Bedürfnissen entsprechend - die besten Fonds, Aktien und festverzinslichen Wertschriften anzubieten.

In Kombination mit dem **Life Cycle Advisor Insurance** können die Versicherungsprozesse in den Anlageberatungsprozess integriert werden.

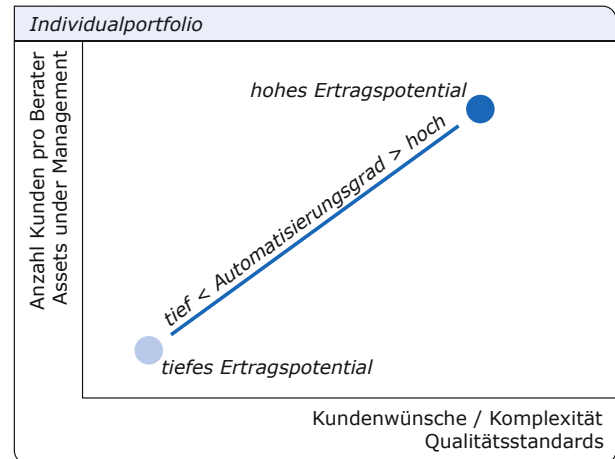
Life Cycle Advisor Investment automatisiert und unterstützt den Beratungsprozess in vier Stufen:

- Bestimmung des Kundenprofiles
- Optimierter Anlagevorschlag
- Darstellung des Anlagevorschlages
- Depotüberwachung



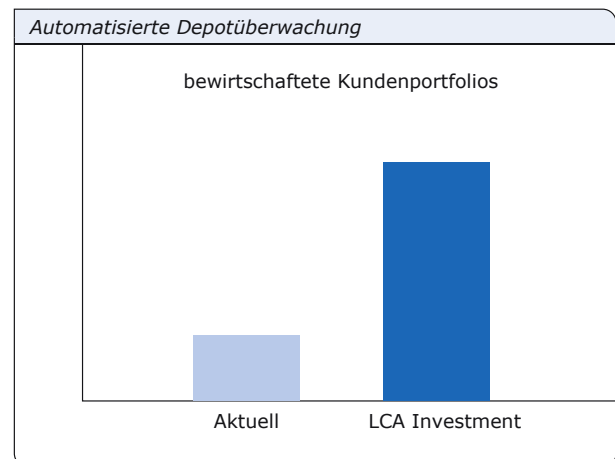
Individual- statt Modellportfolios

Je stärker auf individuelle Kundenbedürfnisse eingegangen werden kann, desto besser fühlt sich der Kunde betreut. Der Beratungsprozess muss daher vom Modellportfolioansatz auf einen Individualportfolioansatz erweitert werden. Dabei stellen sich Fragen wie: Welche Restriktionen hat der Kunde betreffend einzelner Märkte (keine Automobilbranche z.B.)? Wünscht der Kunde ein Fondsportfolio oder ein Portfolio auch mit Direktanlagen (Aktien & festverzinsliche Wertpapiere)? Möchte der Kunde die Vermögensaufteilung (Asset Allokation) des Instituts übernehmen oder aber eine eigene Variante definieren? Entscheidend für den Algorithmus zur Individualportfoliogenerierung ist, welche Komplexität an Kundenwünschen berücksichtigt werden kann. LCA Investment geht hier einen neuen Weg.



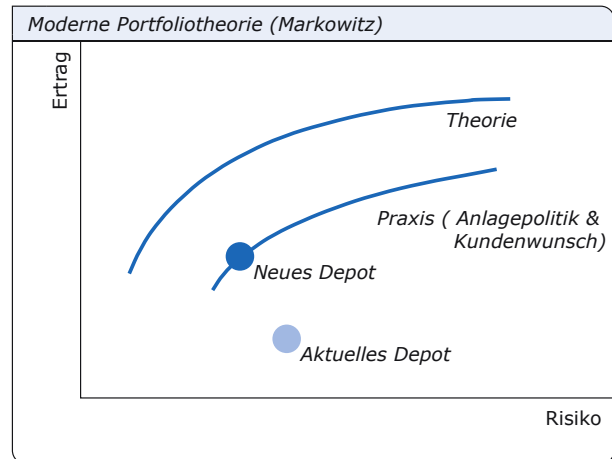
Automatisierte Depotüberwachung

Depots, die nicht in regelmässigen Abständen überprüft werden, sind eine brachliegende Ertragsquelle für ein Institut. Sie stellen zusätzlich ein schlummerndes Risiko in Bezug auf Marktveränderungen und Allokationsdifferenzen dar. Auch aus Qualitätsüberlegungen der Serviceleistung sowie als Zusatzdienstleistung für den Kunden ist eine regelmässige Überwachung aller Depots sinnvoll. Die existierende Überwachung von Depots innerhalb von Mandaten erfordert teilweise noch manuelle Eingriffe, insbesondere wenn die Portfoliozusammensetzung nicht dem Institutsstandard für eine bestimmte Strategie entspricht und stark individuell geprägt ist. Wichtig sind hier plausible Umschichtungsvorschläge, bei denen die Transaktionshäufigkeit den Bedürfnissen des Kunden und des Instituts angepasst ist und Kosten/Nutzenüberlegungen einfließen können. Die Anzahl verwalteter Depots und Asset unter Management pro Berater nimmt permanent zu. Die Finanzindustrie ist daher angehalten ihren Automatisierungsgrad stetig zu erhöhen um mit dieser Entwicklung Schritt zu halten.



Moderne Portfoliotheorie (Markowitz)

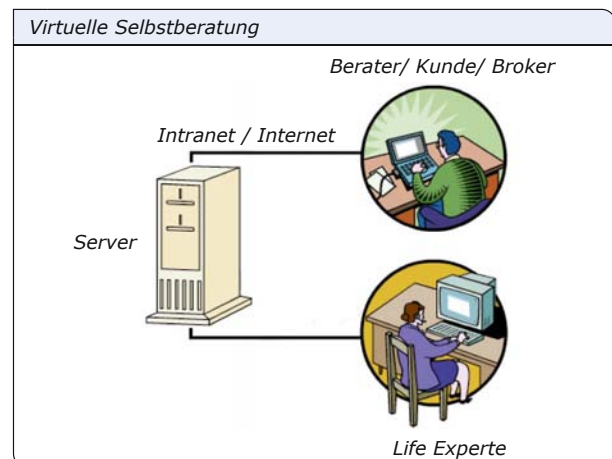
Jedes Institut folgt einer bestimmten Anlagepolitik, die durch den Research, durch gesetzliche Vorgaben, durch die Vertriebssteuerung und durch weitere Faktoren beeinflusst wird. Von der Kundenseite gibt es weitere Restriktionen aufgrund der individuellen Bedürfnisse. Innerhalb dieses sehr engen Rahmens soll eine Optimierung der Anlagevorschläge stattfinden. Wichtig ist hier, dass zunächst der vordefinierte Rahmen der Anlagepolitik eingehalten wird und erst dann eine Optimierung gemäß Moderner Portfoliotheorie vorgenommen werden kann.



Virtuelle Selbstberatung

Funktionalitäten im Beratungsprozess für den Berater und den Kunden ähneln sich stark. Die notwendige Funktionalität, hängt also nicht von der Rolle der Person im Prozess ab, sondern viel mehr vom jeweiligen Kenntnisstand und den Bedürfnissen dieser Person. Der Kunde wählt selbst, welchen Anteil am Beratungsprozess er selbst erledigen möchte und was er dem Berater überlassen möchte.

Über eine Synchronisierung der Bildschirminhalte von Kunde und Berater und der Kommunikation über das Telefon kann der Kunde jederzeit einen Berater hinzuschalten (Co-Browsing). Auch innerhalb eines Instituts kann das Co-Browsing zur Unterstützung der Berater eingesetzt werden.



Kontakt

Short Consulting AG
Weinbergstrasse 29
CH-8006 Zürich
Tel: +41-43-244 9800
Fax: +41-43-244 9801
Email: info@short.ch
Homepage: www.short.ch

Deutschland:
Wolfgang Weiß
Am Steinberg 63
D-63128 Dietzenbach (Frankfurt)
Tel: +49-6074-279 66
Mob:+49-172-692 36 13
Email: wolfgang.weiss@short.ch

© SHORT Consulting AG 2000 - 2007.
Alle Rechte vorbehalten.

