

## Innovativ kapitalförvaltare skräddarsyr system

Coeli valde att implementera Apteans Pivotal CRM med påbyggnadsmodulen Finance Front Office samt att skräddarsy lösningen till verksamhetens behov. Coeli erbjuder Private Banking och kapitalförvaltning med tillgång till marknadens alla placeringsalternativ inklusive Private Equity. Företaget grundades 1994 och hör idag till de större oberoende aktörerna i Sverige. Coeli har 110 anställda, 12 000 kunder och förvaltar sex miljarder kronor.

### UTMANINGAR

Coeli hade tagit steget från helt manuell hantering till ett antal fristående system. Men de kände att de växte ur lösningen, mängden manuell administration var fortfarande betydande. Det behövdes en välfungerande helhetslösning för att uppnå effektivitet.

Möjligheterna att verksamhetsanpassa den befintliga systemlösningen upplevdes som begränsade och kostsamma. Det var därför viktigt att den framtida plattformen skulle vara flexibel och kunna växa i takt med verksamhetens behov.

Coeli hade klart för sig vad de ville åstadkomma, men behövde hitta en leverantör som förstod verksamheten och kunde hjälpa dem med att hitta en helhetslösning. Coeli hade klart för sig vad de ville åstadkomma, men behövde hitta en leverantör som förstod verksamheten och kunde hjälpa dem med att ta fram en helhetslösning.

### LÖSNING

Efter två års sökande hittade Coeli till slut en leverantör som uppfyllde kraven. Valet föll på ChessIT och Apteans produkt Pivotal CRM med påbyggnadsmodulen Finance Front Office.

Lösningen innebar att det CRM-system som implementerats fyra år tidigare ersattes. Övriga system behölls och integrerades. En stor mängd Excel-ark har kunnat skrotas. Finance Front Office är en påbyggnadsmodul till Apteans Pivotal CRM och innehåller färdig funktionalitet skräddarsydd för finansbranschen. Pivotal CRM skiljer sig mot andra system på marknaden genom att det är en utvecklingsplattform i grunden.

Det är därför en mycket kraftfull verktygslåda för att skräddarsy verksamhetsanpassade och kundorienterade systemlösningar.

### RESULTAT

Pivotal CRM med Finance Front Office utgör navet i systemlösningen med stöd för kundbokare, rådgivare, administration, ekonomi och ledning. Systemet används på Coelis samtliga kontor och är förberett för samkörning med externa partners, en funktion som kopplas på i fas två.

Merparten av användarna klarar sig med att arbeta i ett enda system. Kringinformation så som innehav på depåer, fondkonton och i externa försäkringar hämtas via integrationer tillsammans med aktuella marknadsvärderingar.

Den samlade helhetsbilden av kunderna som den nya lösningen innehåller ger Coeli många nya möjligheter kring marknadsföring, kundrapportering, produktutveckling, ekonomistyrning, rådgivar- och förvaltarstöd.

Coeli har med Finance Front Office och Apteans Pivotal CRM en kraftfull och flexibel lösning, som stödjer löpande vidareutveckling av affärsmodellen för att möta både dagens och morgondagens kunder.

### CUSTOMER CASE - FINANCE FRONT OFFICE

#### BRANSCH

Bank och Finans

#### Utmaningar

Att ta steget från en stor mängd manuell administration till en verksamhetsanpassad och strömlinjeformad helhetslösning

Hitta en leverantör/partner som förstår verksamheten och har verktyg samt kompetens att ta fram en systemlösning som ger önskad affärsnytta.

Förenkla hanteringen av myndighetskrav

Uppnå en systemlösning som inte begränsar löpande verksamhetsutveckling

#### Lösning

Coeli valde ChessIT som leverantör samt Apteans produkt Pivotal CRM med vår påbyggnadsmodulen Finance Front Office.

#### Resultat

En helhetslösning för all personal, med möjlighet att ansluta externa partners.

Automatiserade processflöden för kundbokning, avtal och orderläggning. Mycket av det arbete som tidigare gjordes manuellt har automatiserats.

Med Finance Front Office så har Coeli en kundorienterad systemlösning, till skillnad mot flertalet systemstöd i branschen som är produktorienterade.

### COELIS LÖSNING I KORTHET

- Kundbokning
- Rådgivarstöd
- Kunddokumentation (inkl. MiFID)
- Produktinformation
- Orderhantering
- Avgiftsdebitering
- Risk & Limitkontroll
- Myndighetsrapportering
- Andelsregister
- Marknadsplats för andrahandshandel
- Performanceberäkningar
- Portföljanslys (sektor/region)
- Lönsamhetsberäkning (kontor/rådgivare/kund)
- Provisionsberäkningar
- Kundwebb





## Innovativ kapitalförvaltare skräddarsyr system

### GENOMFÖRANDE

Projektet inleddes med en övergripande kartläggning av kraven för att få ramarna för systemanpassningarna på plats. Vid uppstart av ett projekt ligger alltid fokus på att identifiera krav som har en väsentlig påverkan på informationsmodell och/eller processer.

Efter att den övergripande systemdesignen var på plats påbörjades utvecklingsarbetet. De olika funktionerna konstruerades stegvis i iterationer med löpande detaljkravställning och avstämning med berörda personer i verksamheten.

### AGILT PROJEKT

Att arbeta iterativt, eller agilt som metoden benämns, ger ett kostnadseffektivt, resultatorienterat och lättadministrerat projekt. Huvudanledningen till att agila projekt tar allt större mark är att mjukvaruutveckling är en komplex process. Arbetet underlättas avsevärt när systemet utvecklas i mindre steg, i vilka kravställningen kan stämmas av och kompletteras löpande.

Man får naturligtvis räkna med att det dyker upp nya krav i iterationerna som påverkar tidsåtgången. Men det blir både enklare och billigare att hantera nya krav på detta sätt i jämförelse med i klassiska vattenfallsprojekt där slutgiltig kravställning och design är fastställd när utvecklingen påbörjas.

Ytterligare en fördel med agila projekt är att projektgruppen i sitt nära samarbete ofta kan hitta enklare lösningar på en del ursprungs krav med bibehållen eller till och med större nytta.

### EXEMPEL PÅ FÖRDELAR

- Rådgivarna kan idag ögonblickligen få en samlad helhetsbild av kundernas situation.
- Det finns fullt stöd för att hantera personers multipla engagemang i olika bolag och vilken roll en person företräder vid kontakt.
- All kunddokumentation lagras elektroniskt. Kunskapen om kunderna kan därför användas för exempelvis kundsegmentering, kampanjer samt automatiserad bevakning av att kundens önskemål kring riskprofil och servicenivå uppfylls.

### FRAMGÅNGSFAKTORER

- Att kund och leverantör genom hela projektet har ett nära samarbete och en löpande dialog kring krav och lösning
- Att leverantören förstår verksamhetens behov och kan översätta dessa till en systemdesign
- Att utvecklingsarbetet genomförs på en wflexibel utvecklingsplattform som möjliggör önskad verksamhetsanpassning på rimlig tid och till rimlig kostnad.
- Att förändringsprojektet har stöd på ledningsnivå och tilldelas de resurser som krävs av intern personal
- Att stegvis implementera lösningen – börja smått och utöka lösningen efter hand. Då erhålls en löpande avstämning av att det som byggts är rätt samtidigt som det fortsatta utvecklingsarbetet blir enklare tack vare att det finns en lösning att diskutera utifrån.

**”Det krävs ett ömsesidigt förtroende mellan kund och leverantör.**

**Det förtroendet har hela tiden funnits mellan Coeli och ChessIT, och samarbetet har därför fungerat mycket bra.**

**ChessIT har hjälpt oss att förverkliga våra planer.”**

*Lukas Lindkvist – Head of Asset Management, Coeli*

### KONTAKT

Varmt välkommen att kontakta oss för ytterligare information och offert.

### E-post

sales@chessit.se

### Telefon

08 - 638 04 00

### Adress

Svärdvägen 3A, 182 33 Danderyd

