



Új eszközök a tanácsadók kezében

A hosszú távú tanácsadói munka, az ügyfelekkel való folyamatos kapcsolattartás, a unit-linked termékek és a befektetési alapok térnyerése egyre szélesebb körű befektetési ismereteket követelnek meg az értékesítőktől. A számtalan befektetési portfólió aktív követése azonban elképzelhetetlen megfelelő szoftveres támogatottság nélkül – mondta el Radnai Márton, a Ramasoft Zrt. vezérigazgatója. Akik több olyan konstrukciót kínálnak tanácsadó partnerek számára, mellyel privát banki minőségű befektetési szolgáltatást is nyújthatnak a közvetítők.

Józsa Ferenc

Milyen céllal és mikor alakult a Ramasoft Zrt.?

A Ramasoft csoport első tagja, a Ramasoft Kft. 1997-ben alakult, és célja vezető pozíció elérése volt a piaci kockázatkezelő és jelentéskészítő szoftverek magyar piacán. Egy akkor életbe lépő törvényi kötelezettség ún. kereskedési könyvi tőkekövetelmény számítására kötelezte a hazai pénzintézeteket. Azonban a bankok nem voltak IT oldalról felkészülve a probléma gyors megoldására. Ekkor kezdte el cégünk fejleszteni azokat a megoldásokat, melyek gyógyírt jelentettek a bankok problémájára. A Ramasoft Adatszolgáltató és Informatikai Zrt.-t 2005-ben hoztuk létre azzal a céllal, hogy a Ramasoft csoporton belüli új fejlesztési irányoknak teret adjon. Ez egyrészt webes fejlesztéseket, másrészt pedig a nemzetközi piacra lépést jelenti.

Milyen termékeket és szolgáltatásokat kínálnak intézményi ügyfelek számára?

A Ramasoft első és máig legfőbb terméke a Varitron kockázatkezelő rendszer, amely 20 ügyféllel rendelkezik. Ezek elsősorban magyar pénzügyi intézmények, de van több szerb felhasználónk is. A Varitronnal a pénzügyi portfóliókon elszenvedhető legnagyobb veszteséget (VAR) lehet számszerűsíteni, és az úgynevezett kereskedési könyv jelentéseket lehet elkészíteni.

Második termékfejlesztésünk a Creditron Bázis II jelentéskészítő rendszer, amely 6 ügyféllel rendelkezik, és a bankok tőkekövetelményeinek kiszámítását és ennek a felügyelet számára történő jelentését teszi lehetővé.

Legújabb fejlesztésünk a Pozitron vagyongazdálkodási és befektetési tanácsadói rendszer, melyet pénzügyi tanácsadó cégeknek és privát banki szolgáltatásokat nyújtó pénzintézeteknek fejlesztettünk. Ez a szoftver ügyfelenként és befektetési típusonként képes nyomon követni a folyamatok alakulását, meghatározni a befektetések teljesítményét a kockázatok számszerűsítése mellett. A rendszer limitfigyelési szolgáltatást is nyújt

időben felhívva a figyelmet a portfólió nagyarányú értékcsökkenésére. Tehát egy olyan komplex elemző szoftvert adunk a tanácsadók kezébe, amelynek segítségével folyamatosan nyomon követhetik ügyfeleik befektetésének alakulását, riportokat készíthetnek, és meg-alapozott tanácsokat adhatnak a befektetések kezelésére. Ráadásul mindezt akár az ügyfél otthonából is megtehetik, mivel internetalapú szolgáltatásról beszélünk.

Mely partnerekkel dolgoznak együtt?

A banki szoftverpiacon fő partnereink az Erste Csoport, az FHB Csoport, a K&H Bank, az MKB, a Raiffeisen és az OTP Csoport. A tanácsadói piacon leg-jelentősebb partnerünk az UFS Csoport.

Míg a korábban már említett első két termék-konstrukciónkkal elsősorban a pénzintézeteket szolgáljuk ki, addig a Pozitron rendszerünkkel a közvetítői szegmens irányába nyitunk.

Gondolkodnak-e a nemzetközi porondra való kilépésben?

Igen. Elsősorban Pozitron rendszerünkkel, annak is portálon keresztül értékesített változatával kívánunk megjelenni. A netfolio.hu portálnak már létezik lengyel változata is www.netfolio.net.pl címen, és jelenleg készül a német, valamint az angol nyelvű változat is.

Milyen termékeket és szolgáltatásokat kínálnak pénzügyi tanácsadók számára?

Azt vettük észre, hogy mind a privát banki, mind pedig a befektetési tanácsadási piacon hiányzott a tevékenység megfelelő szoftveres támogatása, ezért a tanácsadók sok időt töltöttek azzal, hogy ügyfeleiknek kézzel terveket, kimutatásokat készítsenek Excel-ben, később pedig aktualizálják azt. Így született meg a Pozitron rendszer ötlete, amely ezt a tevékenységet végzi el egy gombnyomásra. A rendszert egyrészt ban-



koknak értékesítjük, akik saját privát banki tanácsadóik számára teszik elérhetővé azt, de az internet segítségével, a netfolio.hu portálon előfizetve független tanácsadók is felhasználóivá válhatnak, akár már holnap is.

Segít a Pozitron rendszer a tanácsadók számára az ügyfelek megtartásában és új ügyfelek akvizíciójában?

Igen, mindkettőben. Új ügyfelek akvizíciójában kalkulátorokkal segítünk. A rendszerben például kiszámítható az ügyfél jelenlegi nyugdíjcélú megtakarításának nyugdíjba menetelkori várható értéke, valamint nyugdíjkor összes költségi igénye is. A kettő különb-

ségéből meghatározható a befektetési cél, tehát az az összeg, amelyet meg kell takarítani nyugdíjba vonulása idejéig. Erre utána természetesen konkrét termék is ajánlható.

Az ügyfélmegtartásban pedig úgy segít, hogy lehetővé teszi az elért befektetési hozam értelmezését, bemutatását az ügyféltalálkozásokon. Modellportfóliókkal például bemutatatható, hogy a nyereség, illetve veszteség elsődleges oka nem a konkrét termékválasztás, hanem az eszköztípus választása, idegen szóval az eszközallokáció volt. A rendszeres jelentések kiküldésével a tanácsadó folyamatos szolgáltatásokat is nyújthat ügyfelének, ellentétben másokkal, akiket az ügyfél csak a szerződéskötésig érdekel.

Mennyibe kerül ez a rendszer? Mit tartalmaz ez az ár?

A rendszer kezdeti befektetést nem igényel. A tanácsadói licenz díja a kezelt ügyfelek és tranzakciók számától függ, de havi 10 000 forintért például már kialakítható egy induló csomag. Ez tartalmazza a rendszerhez történő hozzáférést, a felhasználói segítségnyújtást (help desk) és az adatszolgáltatást is. A rendszer használatában gazdag sugó és „pénzügyi kisokos” ad eligazítást. A netfolio.hu weboldalon pedig rendszeresen megjelennek befektetési tippek is.

Kiknek ajánlja ezt a rendszert?

Olyan tanácsadók számára, akik hosszú távra terveznek, és tevékenységük középpontjába nem az egy-szeri értékesítést, hanem az ügyfélkapcsolatok ápolását, a vagyonkezelést és a befektetési tanácsadást helyezik. Számukra tudunk olyan segítséget nyújtani, olyan megoldást kínálni, melynek segítségével naprakészen tudják követni és értelmezni mind a piaci folyamatokat, mind pedig az ügyfelek befektetéseit. És tehetik mind ezt anélkül, hogy hosszú órákat töltenének naponta a piaci információk összegyűjtésével, értelmezésével és jelentéskészítésekkel ügyfelek számára. A szó szoros értelmében vett pénzügyi tanácsadáshoz egy ilyen fajta tudásbázis nélkülözhetetlen. A válság következtében kialakuló ügyféloldali tudásszomj és közvetítői-befektetési piac átalakulása még inkább megerősíti ezt a tényt.



Ramasoft Adatszolgáltató és Informatikai Zrt.

Ramasoft Számítástechnikai és Kiadó Kft.

Címünk:
1075 Budapest, Károly krt. 11.

Tel./fax: 473-1219, 269-3209

E-mail: info@ramasoft.hu

www.ramasoft.hu, www.netfolio.hu