

### Kategorie

- Anlegen
  - Research Tools
  - Online Brokerage
  - Social Community
  - Robo Advisory
  - Crowdfunding
- Compliance

### Verfahren

- Anleger- und Risikoprofil
- Vermögensaufnahme
- Vermögensanalyse
- Portfoliobertung
- Vermögensverwaltung

### Anbieter

- FinTech
  - WealthTech
  - RegTech
- Bank
- KAG

### Anwendungen

- CRM
- PMS
- C&R



### FACTS

Gründungsjahr:	1949
Produktiv:	Ja
Länder:	Deutschland, Belgien, Frankreich, Italien, Niederlande, Schweiz (Kernmärkte)
Eigentümer / Investor:	Carlyle Group
Strategische Partner:	k. A.



### GESCHÄFTSMODELL

- Die vwd group bietet ganzheitliche Software-Lösungen mit Fokus auf Backend-funktionalitäten (Portfolio Management und Administration) für Vermögensverwalter und Banken. Diese sind in vier Schwerpunkte mit entsprechenden Modulen eingeteilt und können flexibel angepasst werden:
- Die Portfoliomanagement & Advisory Solutions bilden alle relevanten Assetklassen ab und bieten umfangreiche Funktionalitäten wie z. B. automatisches Rebalancing, Risiko- und Performanceberechnungen oder individuelle Reportings.
- Die Markt- und Stammdatenlösungen im Bereich Data Display / Analytics stellen bspw. Daten in Form von Feeds oder Terminallösungen bereit und beinhalten zahlreiche Analysetools wie bspw. Kalkulatoren.
- Der Bereich Regulatory Solutions umfasst das Angebot für Produktgeber und Vertriebseinheiten. Die Übernahme des Erstellungsprozesses von (regulatorischen) Dokumenten, z. B. PRIIPs KIDs, PIBs oder UCITS-KIIDs oder die Durchführung der Berechnungen für quantitative Kennzahlen in einem stand-alone Modul gehören zu den Funktionen. Zusätzlich werden Document- und Data-Warehouse-Lösungen wie z. B. ein Dokumenten-Hub für Vertriebseinheiten angeboten.
- Die Digital Distribution Solutions unterstützen die Prozesse des Wertpapiergeschäfts, von Listing-Angeboten in regionalen und überregionalen Medien bis hin zu digitalen Depot-Lösungen inklusive der notwendigen (regulatorischen) Reports für Endkunden.



### GEBÜHRENMODELL

- Lizenzgebühren je nach Modul in Abhängigkeit von Größe und Usage der Kunden, z. B. Anzahl Depots und / oder Anwender, Anzahl Produkte etc.
- Zusätzliche monatliche Basis- bzw. Plattformgebühr für cloudbasierte Angebote



### MEHRWERT KUNDE (B2B)

- Modulare und individualisierbare Softwarelösungen als One-stop-solution inklusive der Versorgung mit Marktdaten
- Portfolio Management- und Beratungstools für den Einsatz in der Beratung
- Regulatorische Expertise und darauf aufbauende, umfassende Lösungen für das Wertpapiergeschäft (u. a. PRIIPs und MiFID II)