

SHARPFIN

Systemutvärdering för modern kapitalförvaltning

Från administrativt stöd till skalbar
tillväxtmotor.



Introduktion

Denna guide är framtagen för ledningsgrupper och beslutsfattare inom nordisk asset management och wealth management.

Syftet är att erbjuda ett objektiva, affärscentrerat ramverk för att utvärdera tekniska plattformar baserat på långsiktigt affärsvärde snarare än kortsiktiga funktionella krav eller prislappar.

1. Varför traditionella utvärderingar ofta misslyckas

De flesta organisationer begår misstaget att utvärdera komplex mjukvara som en isolerad IT-kostnad.

Man fastnar ofta i en reaktiv "feature-lista" där man bockar av funktioner mot varandra utan att analysera hur teknologin faktiskt korrelerar med bolagets strategiska mål.

Konsekvensen av detta blir ofta en spretig och underdimensionerad systempark som visserligen löser gårdagens administrativa problem, men som snabbt förvandlas till en flaskhals för framtida tillväxt.

En lyckad utvärdering kräver därför ett fundamentalt skifte i fokus:

- **Från:** "Vad kan systemet utföra rent tekniskt?"
- **Till:** "Hur påverkar plattformen vår förmåga att skala förvaltad kapital (AUM) utan att öka den operativa risken eller kostnadsmassan?"

2. Tillväxtmotorer

För att en plattform ska betraktas som en investering snarare än en overheadkostnad, bör den utvärderas utifrån dess förmåga att driva och förstärka tre strategiska pelare:

1. Talangkapacitet & employer branding

I en bransch där kompetens är den främsta tillgången är er största hävstång rådgivarnas och förvaltarnas tid.

- **Utmaning:** Hög administrativ börda och fragmenterade arbetsflöden gör att seniora talanger tvingas lägga värdefull tid på manuell datahantering och rapportering istället för kundrelationer och affärsutveckling. Detta leder ofta till sänkt produktivitet och en ökad risk för personalomsättning.

- **Utvärderingskriterium:** Hur mycket minskar systemet den administrativa friktionen per anställd? Möjliggör lösningen att en enskild rådgivare kan hantera 20–30 % mer AUM med bibehållen (eller högre) kvalitet i kundmötet?

Kan vi använda plattformens modernitet som ett argument för att rekrytera marknadens bästa förvaltare?

2. Distributionskraft & time-to-market

Förmågan att snabbt nå nya investerare och anpassa sig till marknadsförändringar är avgörande för konkurrenskraften.

- **Utmaning:** Traditionella system är ofta stängda och oflexibla, vilket gör det både dyrt och tidskrävande att aktivera nya distributionskanaler eller partnerskap (till exempel retail-distribution via ISK).
- **Utvärderingskriterium:** Hur snabbt kan vi gå från affärsidé till stark drift med en ny distributionskanal? Finns det ett färdigt ekosystem av integrationer mot nordiska depåbanker och plattformar som minskar vår startsträcka?

3. Operativ skalbarhet & "break-even"

Det ultimata målet med modernisering är att möjliggöra lönsam tillväxt genom att öka intäkterna utan en motsvarande ökning av kostnadsmassan.

- **Utmaning:** Manuella processer och personberoende skapar en linjär koppling mellan tillväxt och kostnad, för varje ny kundvolym tvingas organisationen anställa mer backoffice-personal.
- **Utvärderingskriterium:** Kan systemet automatisera kritiska flöden, från digital onboarding och KYC till orderläggning och slutrapportering, så att befintlig personal kan hantera en mångdubblad volym utan ökad arbetsbelastning?

3. Vem utvärderar vad?

En framgångsrik utvärderingsprocess involverar flera discipliner för att säkerställa att lösningen fungerar i hela värdekedjan:

Roll	Primärt fokus	Strategisk implikation
VD / Grundare	Strategisk tillväxt & ROI	Säkerställa att systemet ökar bolagets marknadsvärde och "M&A-readiness".
COO / Driftchef	Risk & skalbarhet	Minimera personberoende och säkerställa att driftstörningar eller manuella fel inte hämmar tillväxten.
CIO / Compliance	Regel- efterlevnad & data	Gå från reaktiv kontroll till "compliance-by-design" för att möta krav från FI och andra organ proaktivt.
Förvaltare / Rådgivare	Användar- upplevelse	Frigöra tid för analys och proaktiva kundkontakter genom intuitiva verktyg och realtidsdata.

4. Analys av "Cost of Inaction" (COI)

Att avvakta med en investering uppfattas ofta som det riskfria alternativet, men i en digitaliserad finansmarknad är kostnaden för att inte agera ofta betydligt högre än själva investeringen. Följande faktorer bör vägas in i analysen:

Dold personalkostnad: Beräkna den sammanlagda tiden som läggs på manuell rapportering, datatvätt och dubbelarbete i system som inte pratar med varandra. Detta är ofta en av organisationens största "osynliga" utgifter.

Opportunity cost: Vilka strategiska partnerskap, förvärv eller kundsegment kan vi inte tacka ja till idag på grund av begränsningar i vår nuvarande infrastruktur?

Regulatorisk risk & rykte: Vad är den potentiella kostnaden, både finansiellt och varumärkesmässigt, för ett sanktionsföreläggande på grund av bristande kontrollmekanismer eller mänskliga faktorer i backoffice?

5. Utvärderingsmall (RFI-struktur)

Använd följande ramverk för att utmana potentiella leverantörer och tvinga dem att visa på konkret affärsnytta.

Affärslogik & tillväxt
(viktning: 40%)

Frågor	Svar
Beskriv hur plattformen stöder onboarding av en ny rådgivare på under 48 timmar.	
Redovisa konkreta exempel på hur systemet möjliggör ökad AUM per FTE (Full time equivalent).	
Vilka förintegrerade partnerskap finns tillgängliga för att omedelbart bredda vår distribution?	

Operationell excellens
(viktning: 30%)

Frågor	Svar
Kan systemet generera och distribuera skräddarsydd kundrapportering utan mänsklig interaktion?	
Hur hanteras komplexa regelverk som MiFID II, KYC/AML och investeringsrestriktioner i systemets kärnlogik?	
Hur garanteras att systemet agerar på samma data för systemets alla affärsfunktioner såsom förvaltning, riskkontroll, bokföring och kundkännedom?	

Teknisk arkitektur & framtidssäkring
(viktning: 20%)

Frågor	Svar
Är plattformen byggd som en modern molntjänst (SaaS) med väldokumenterade och öppna API:er?	
Hur ofta släpps nya releaser och hur säkerställer ni att systemleverantören alltid följer de senaste regulatoriska förändringarna i Norden?	
Vilka skyddsvallar finns för cyberintrång och hur arbetar systemleverantören löpande med cybersäkerhet?	

Partnerskap & implementering
(viktning: 10%)

Frågor	Svar
Vad är den totala ägandekostnaden (TCO) över en 5-årsperiod, inklusive dolda kostnader för support och uppgraderingar?	
Hur ser en realistisk tidsplan ut för att nå "First Value" och full drift?	

6. Från utvärdering till beslut

En strukturerad process minskar risken för "beslutsångest" och säkerställer internt ägarskap:

Behovsanalys (mätbara mål): Definiera 3–5 affärsmål (t.ex. "minska backoffice-tid med 40 %"). Utan mätbara mål blir utvärderingen subjektiv.

Marknadssondering: Välj 2–3 leverantörer som inte bara har rätt teknik, utan som också förstår den nordiska marknadens särdrag.

Provokations-demo: Låt inte leverantören köra sin standarddragning. Be dem istället visa hur de hanterar era mest tidskrävande och komplexa arbetsflöden live i systemet.

Business case-verifiering: Låt VD/COO validera att investeringen inte bara löser ett tekniskt problem, utan att den direkt korrelerar med bolagets strategiska 3-årsplan och tillväxtmål.



Sofia Nordin
COO, Sharpfin

Denna strategiska guide är framtagen för att fungera som ett affärscentrerat ramverk för ledningsgrupper och beslutsfattare inom svensk kapital- och förmögenhetsförvaltning.

Den hjälper er att välja ett framtidssäkert system utifrån er affär och tillväxtplan.

Lycka till!

sofia@sharpfin.com
+46 (0) 70 331 47 86

SHARPFIN

Din partner för morgondagens
möjligheter.

www.sharpfin.com