

# Roadmap

# Hvem er jeg?



Vibeke Larsen

Chief Business Development Officer

# Roadmap

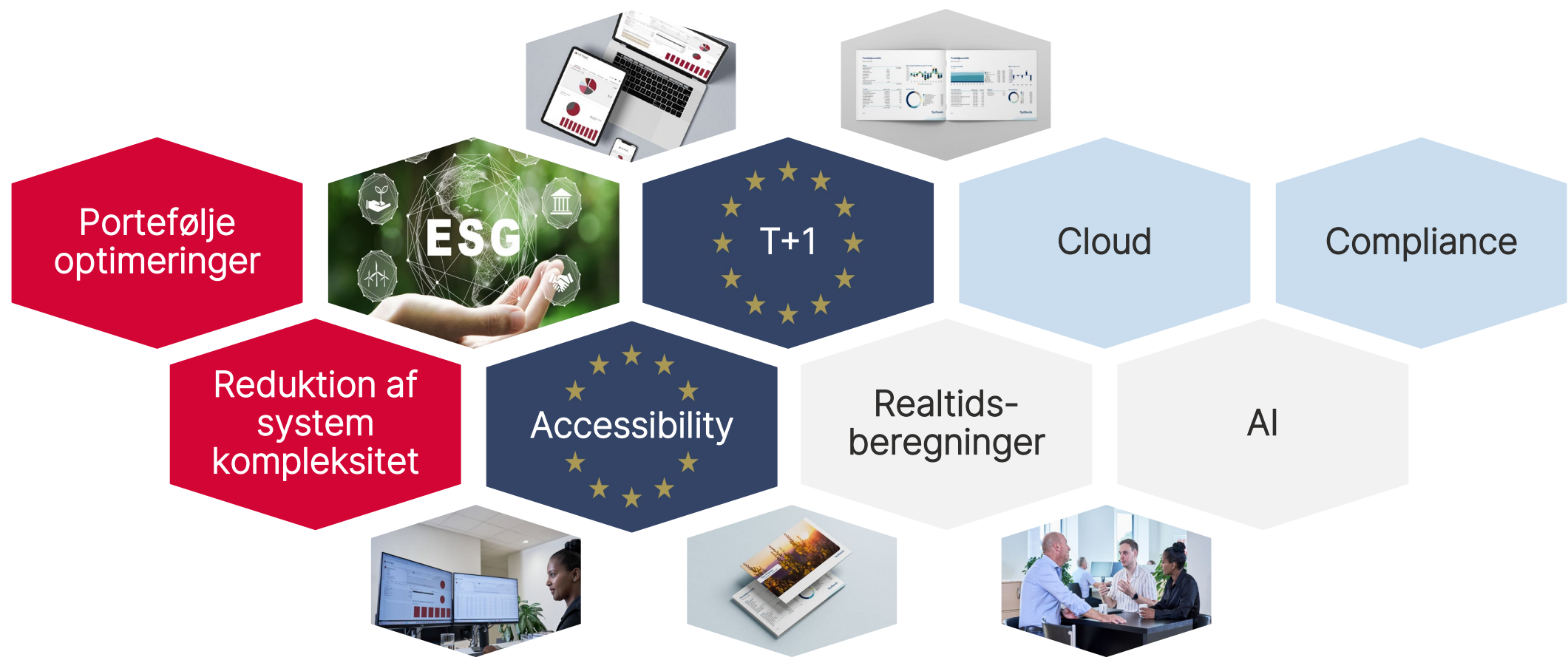
Vores roadmap opstår på baggrund af:

- Trends I markedet
- Udvikling I jeres forretning
- PORTMAN visionen
- Strategien



# Trends

Vores oplevelser i markedet og blandt Vitec Aloc kunder



# Trends

Vores oplevelser i markedet og blandt Vitec Aloc kunder

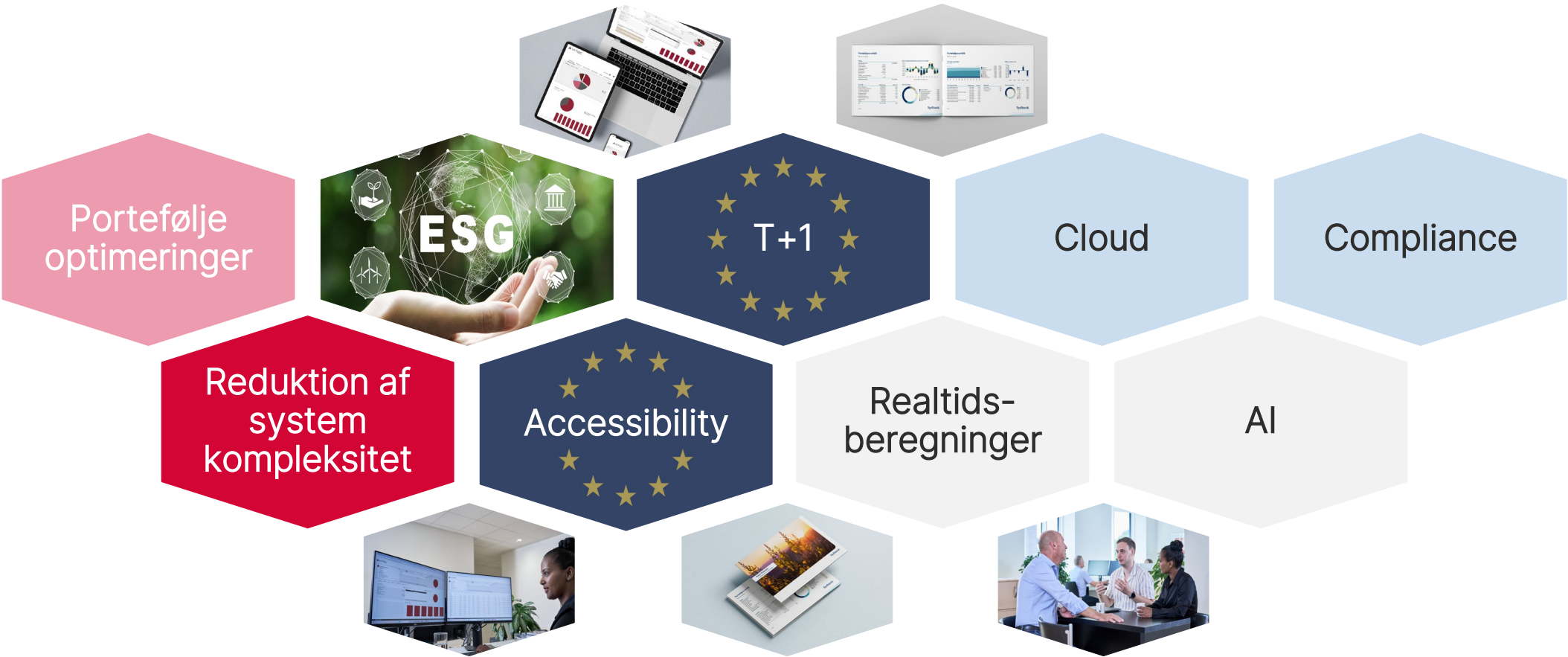
## Portefølje optimeringer

Et stigende behov for hjælpeværktøjer til at komme med **investeringsforslag** til kunderne:

- **Tidspres** i rådgivningen – kunder forventer hurtige og kvalificerede svar
- **Regulatoriske krav** – fx ESG og MiFID II
- **Konkurrence** – stigende konkurrence mellem banker presser traditionelle banker til at effektivisere rådgivningen

# Trends

Vores oplevelser i markedet og blandt Vitec Aloc kunder



# Trends

Vores oplevelser i markedet og blandt Vitec Aloc kunder



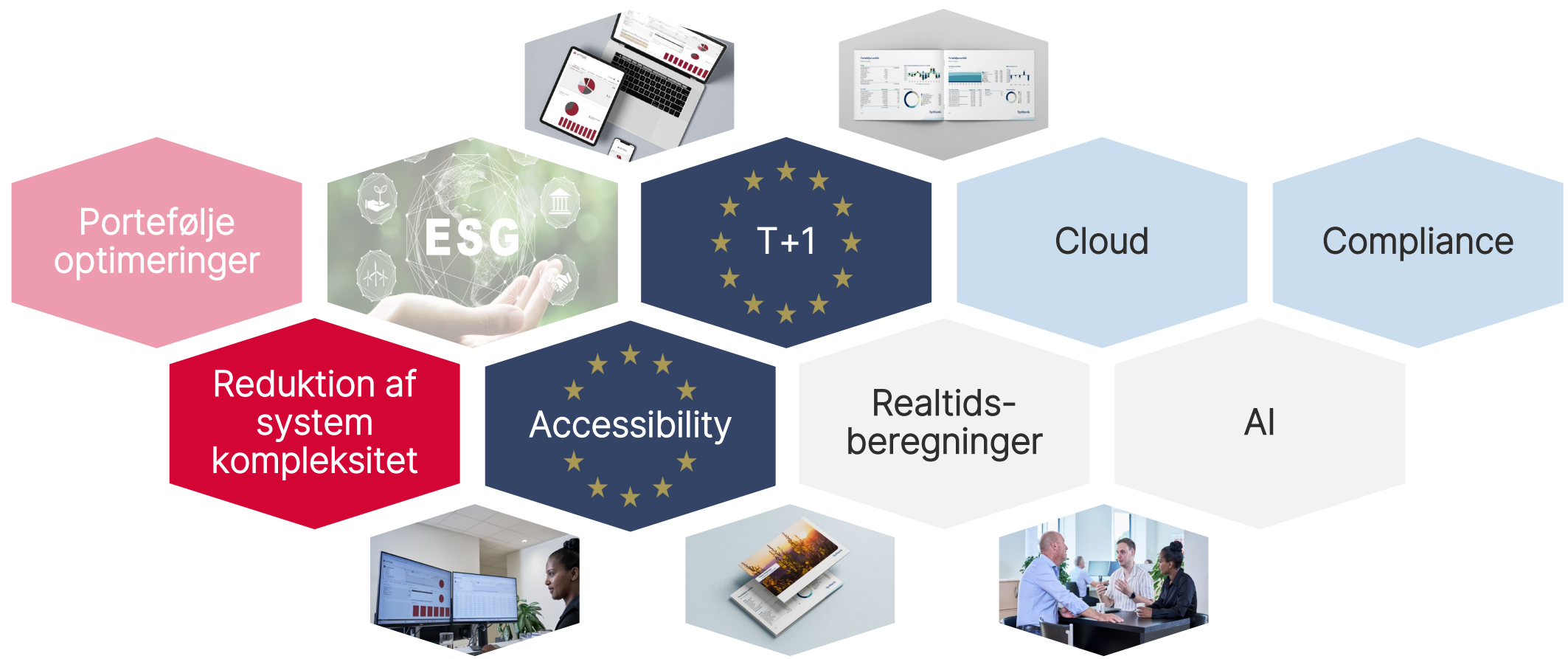
Capital Requirements Directive (CRD6) danner grundlag for retningslinjerne om ESG-risikostyring, som bl.a betyder:

- At kunne dokumentere **ESG-faktorer** i investeringsrådgivningen

Retningslinjerne træder i kraft d. **11. januar 2026** for alle banker

# Trends

Vores oplevelser i markedet og blandt Vitec Aloc kunder





# Trends

Vores oplevelser i markedet og blandt Vitec Aloc kunder

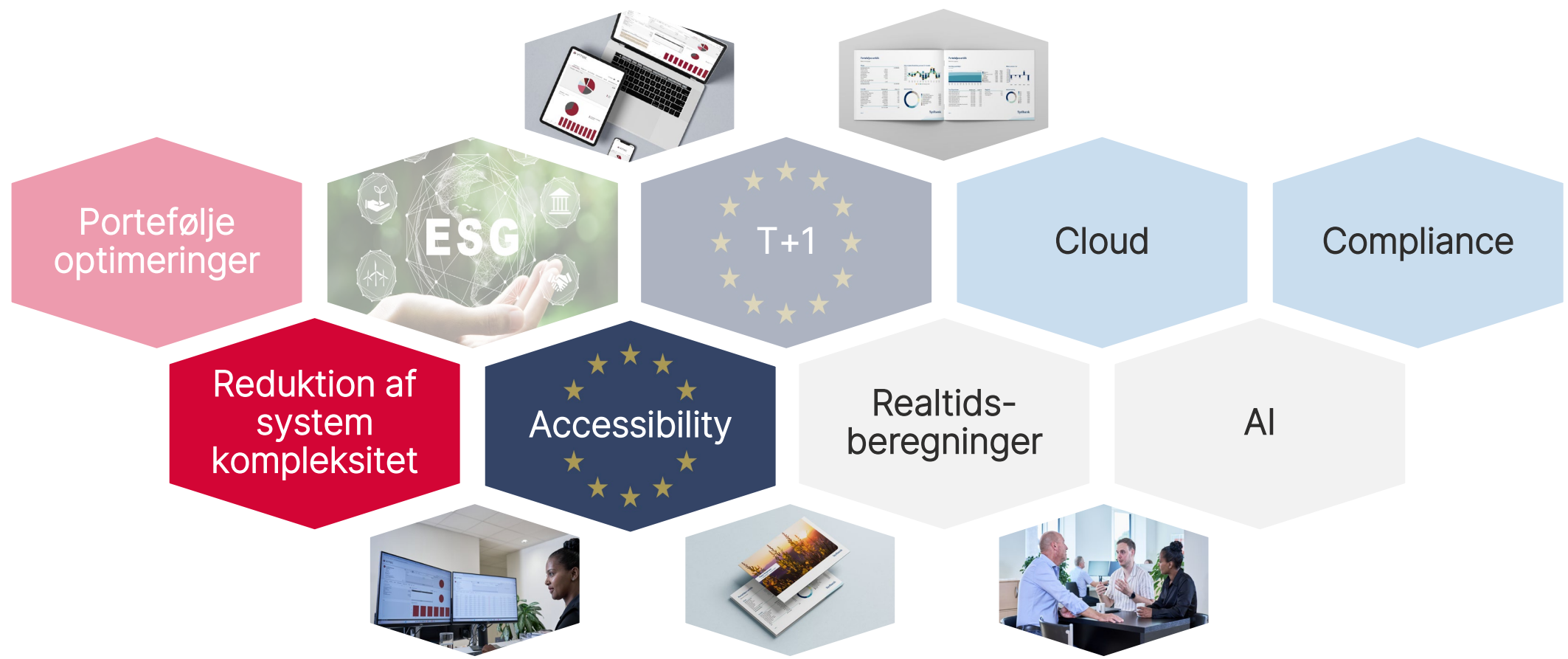


T+1 træder i kraft 11. Oktober 2027, gældende for hele EU

- Dette **gælder** for alle instrumenter, og målet er en koordineret overgang på tværs af medlemslande
- Vigtigt for jer der **handler og afvikler selv**
- Erfaringen fra USA viser, at **automatisering** er nødvendigt for at **undgå bøder**

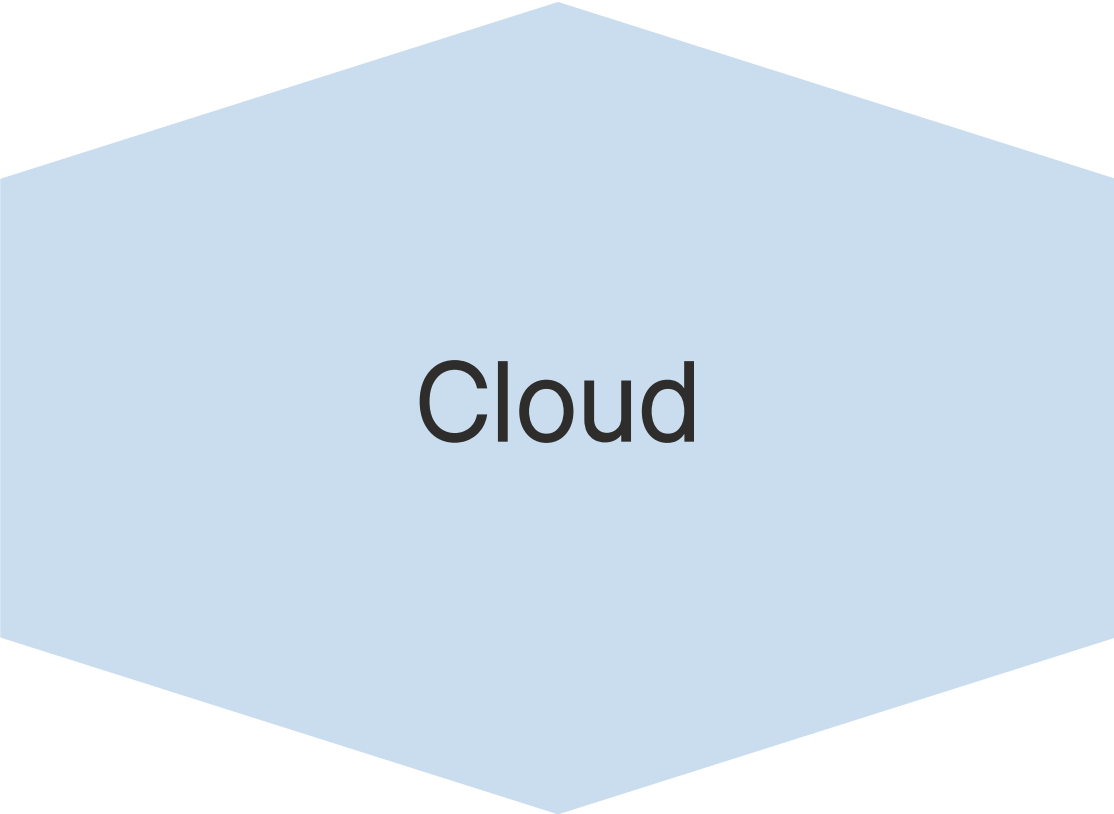
# Trends

Vores oplevelser i markedet og blandt Vitec Aloc kunder



# Trends

Vores oplevelser i markedet og blandt Vitec Aloc kunder



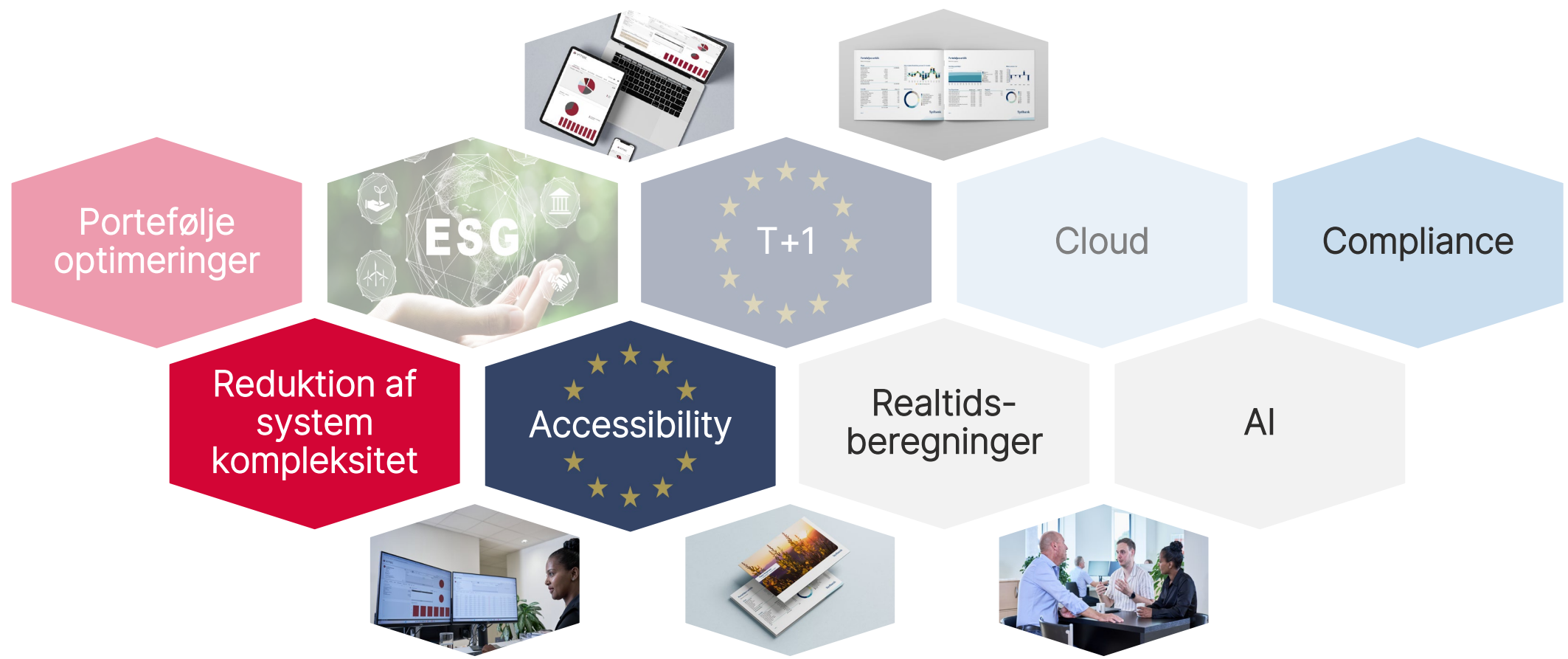
Cloud

Cloud løsninger bliver mere og mere efterspurgt på grund af:

- **Omkostningseffektivitet** – reducerer behovet for fysisk infrastruktur og vedligeholdelse
- **Sikkerhed og compliance** – moderne cloud-platforme tilbyder avanceret sikkerhed og overholder internationale standarder

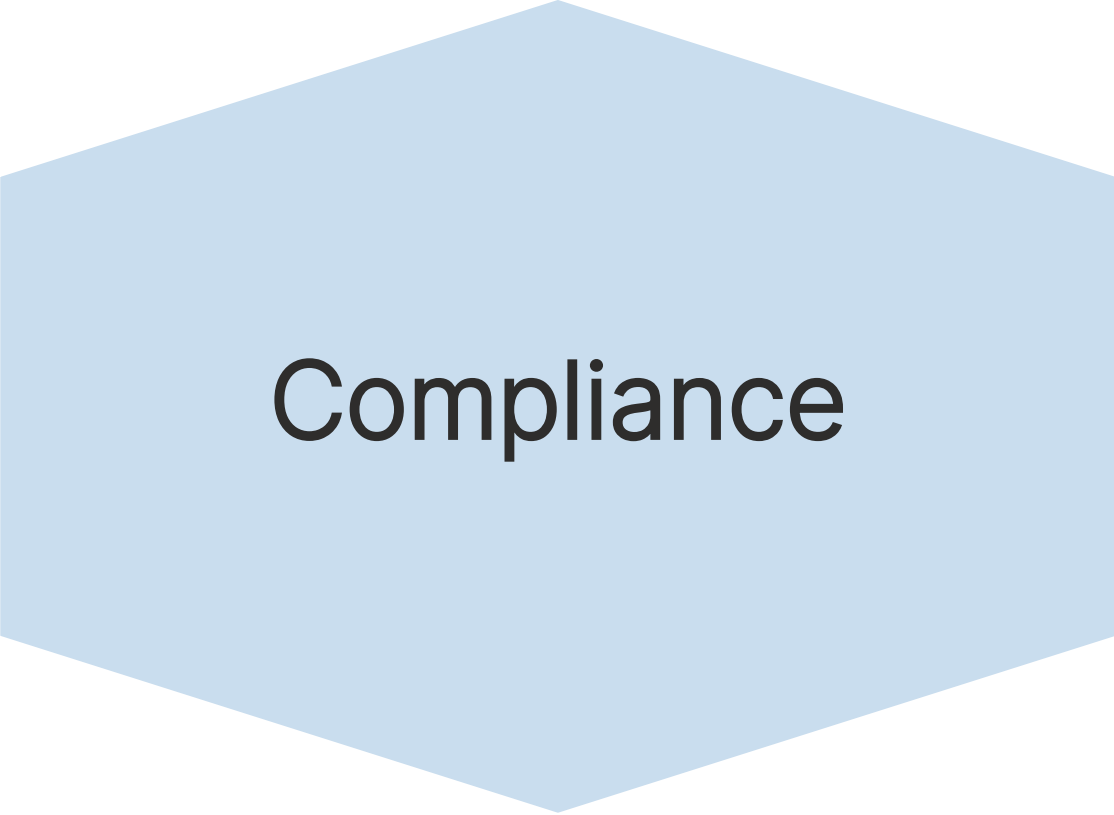
# Trends

Vores oplevelser i markedet og blandt Vitec Aloc kunder



# Trends

Vores oplevelser i markedet og blandt Vitec Aloc kunder



## Compliance

MiFID III er en central del af EU's nye Retail Investment Strategy

- Træder i kraft i 2025–2026.
- Skærper kravene til produktstyring, value-for-money, provisionsregler og digital rådgivning

# Trends

## Vores oplevelser i markedet og blandt Vitec Aloc kunder



# Trends

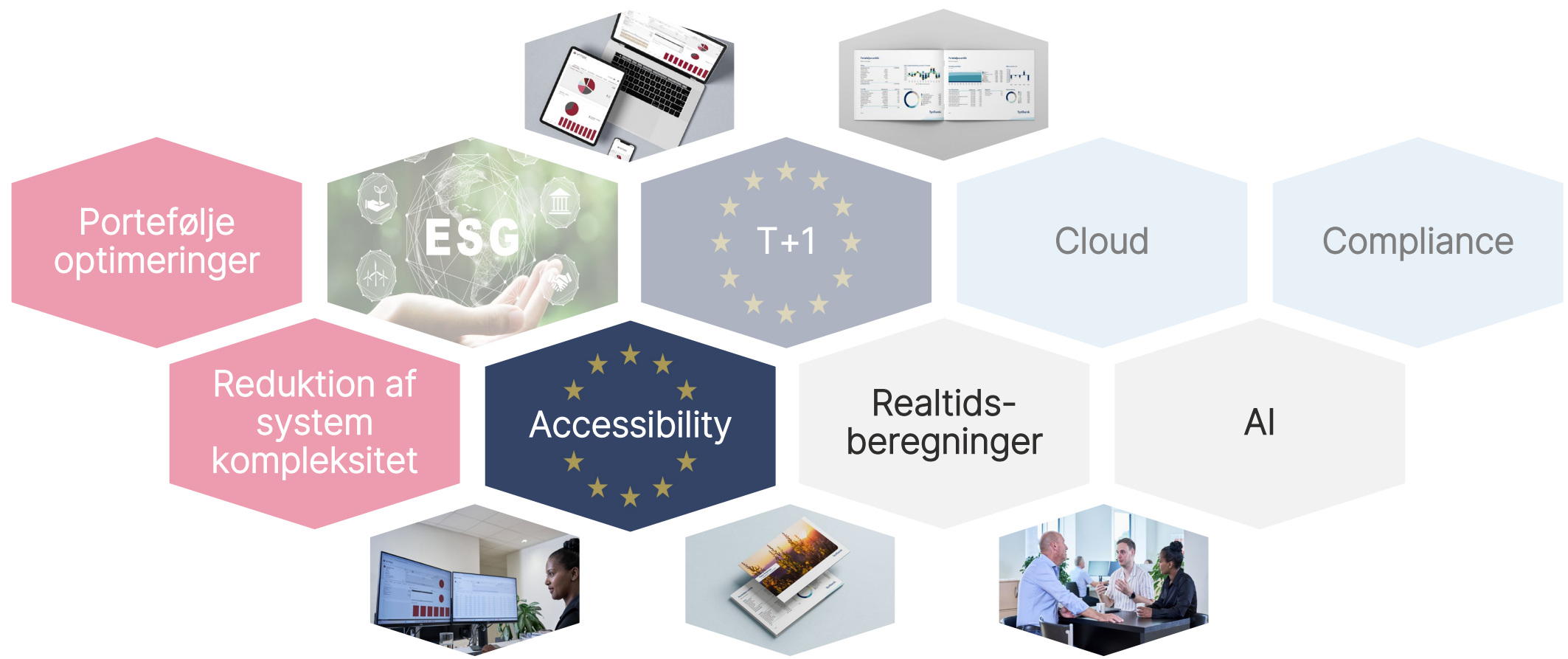
Vores oplevelser i markedet og blandt Vitec Aloc kunder

## Reduktion af system kompleksitet

- **Omkostningspresset er stigende:** Øget fokus på at reducere driftsomkostninger
- **Effektivisering af IT-landskabet:** Konsolidering og reduktion af antallet af systemer giver lavere omkostninger og mindre kompleksitet
- **Øget driftssikkerhed:** Færre systemer betyder færre integrationspunkter og dermed mindre risiko for fejl og nedbrud

# Trends

Vores oplevelser i markedet og blandt Vitec Aloc kunder





# Trends

Vores oplevelser i markedet og blandt Vitec Aloc kunder

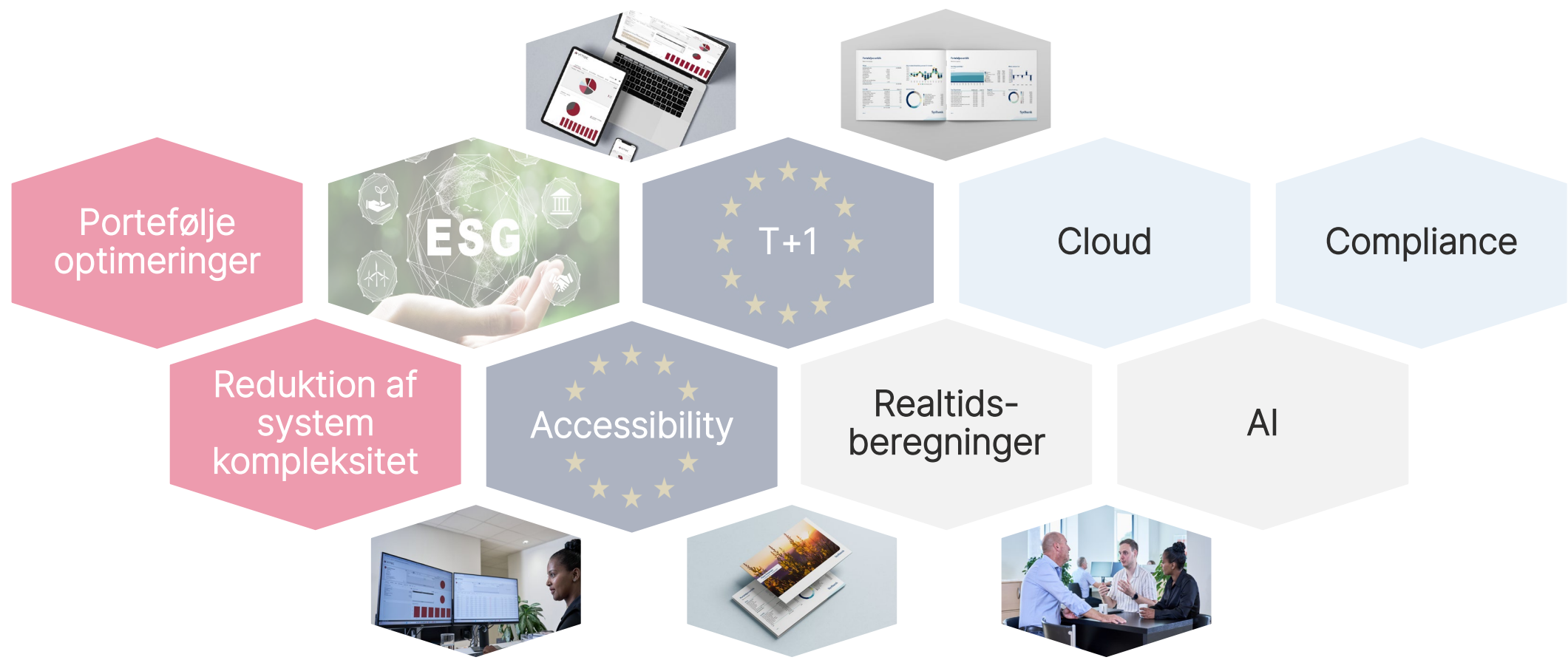


Accessibility betyder, at websites og dokumenter skal kunne bruges af personer med fx synshandicap og høretab

- European Accessibility Act (EAA) træder i kraft den 28. juni 2025

# Trends

Vores oplevelser i markedet og blandt Vitec Aloc kunder



# Trends

Vores oplevelser i markedet og blandt Vitec Aloc kunder

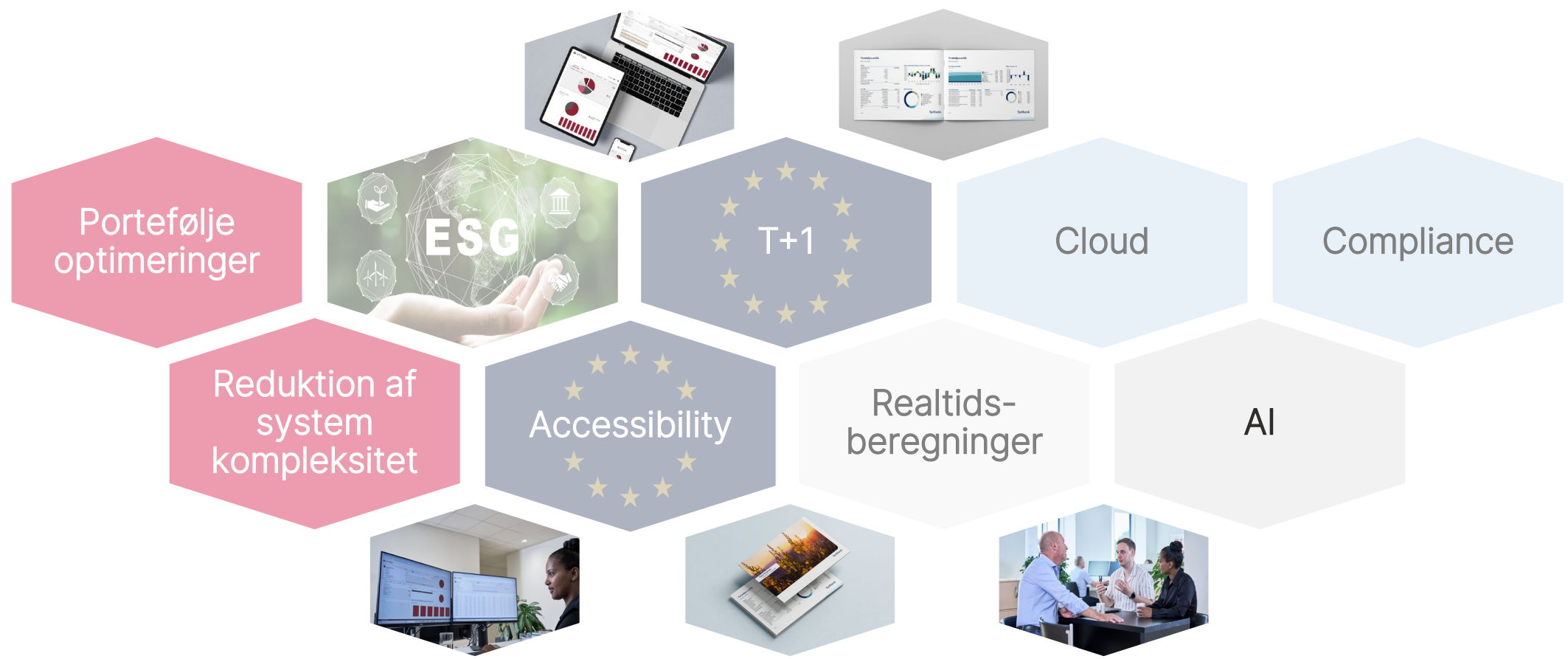
## Realtids-beregninger

Realtidsberegninger er ikke længere et “nice to have” – de er en forudsætning for:

- At levere kvalificeret rådgivning
- Det er slut-kundernes forventning at porteføljens værdi er opdateret
- At være konkurrencedygtig

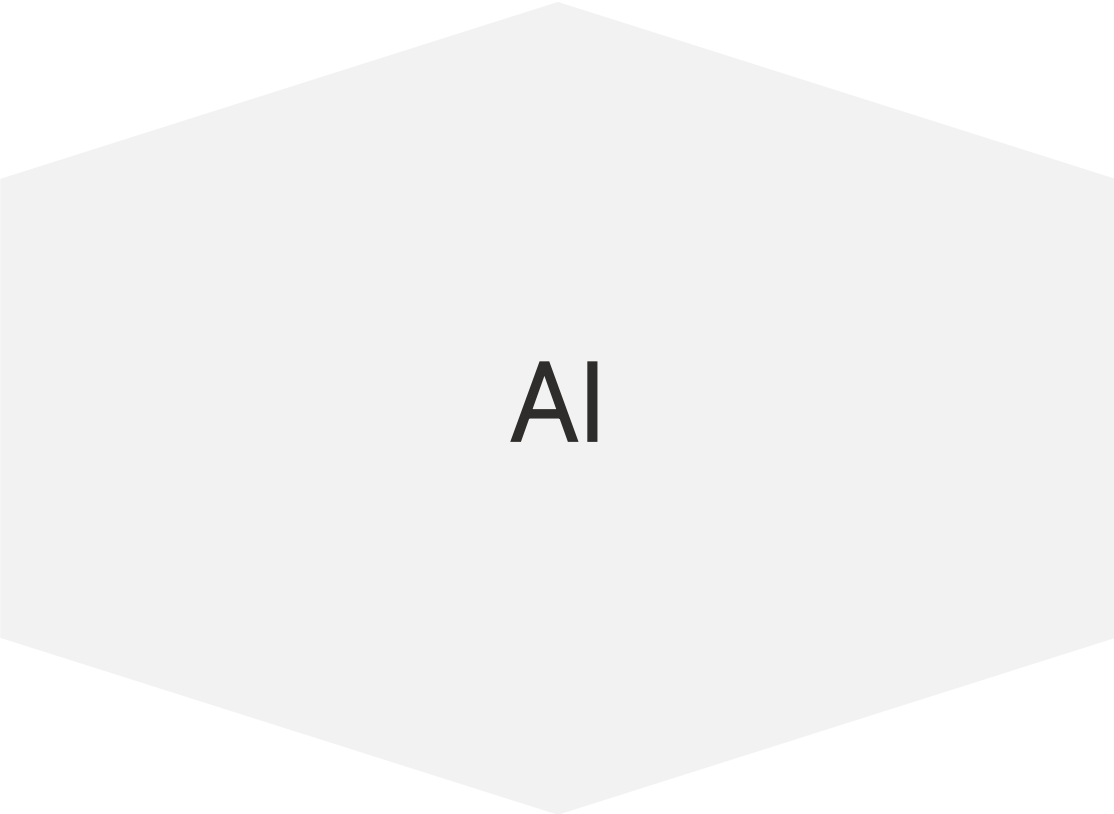
# Trends

Vores oplevelser i markedet og blandt Vitec Aloc kunder



# Trends

Vores oplevelser i markedet og blandt Vitec Aloc kunder



AI

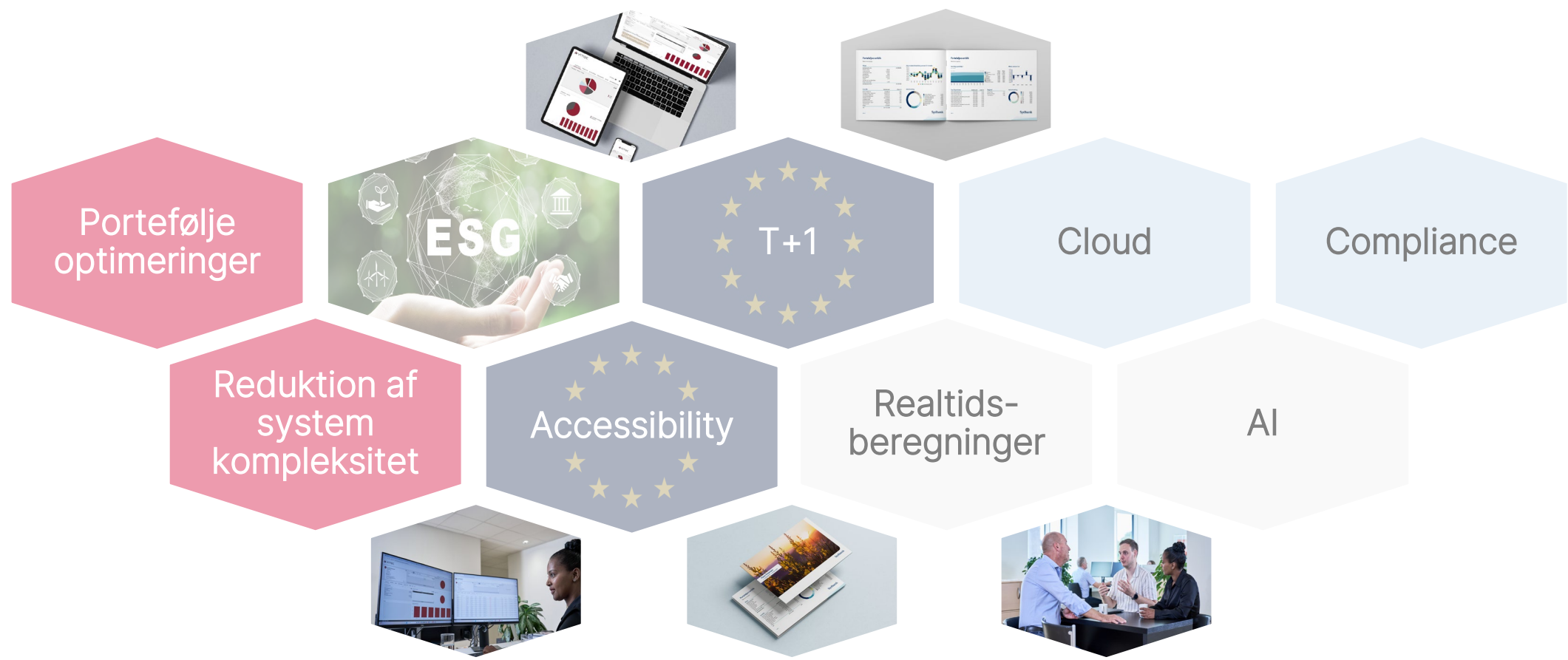
AI er ikke blot en teknologisk trend – det er en strategisk nødvendighed.

Finanstilsynet ser AI som en drivkraft for:

- Øget effektivisering og automatisering
  - kan gøre forretningsgange hurtigere, bedre og billigere
- Øget konkurrenceevne og innovation

# Trends

Vores oplevelser i markedet og blandt Vitec Aloc kunder



# PORTMAN Visionen

Vision: At være det foretrukne porteføljestyrings system i Norden

## Hvad betyder det?



I får en fuldt integrérbar og skalérbar løsning, som effektivt understøtter alle aspekter af porteføljeforvaltning



PORTMAN skal gøre det muligt for jer at træffe hurtige og kvalificerede beslutninger



PORTMAN skal understøtte jeres fremtidige vækst  
PORTMAN skal understøtte en effektiv drift



# Strategien – Vejen dertil

- Styrkelse af kernefunktionalitet
  - Features til forvaltning af investeringsprocessen
- Skalérbar og fleksibel arkitektur
  - Modernisering af datamodel og API integrationer
- Leverancemodel
  - PORTMAN Cloud, on-premises
  - Continuous Delivery
- Udvidelse af PORTMANs værditilbud enten ved at:
  - Bygge selv
  - Partnerskaber
  - Ved at kombinere vores styrker med specialiserede partnere, kan vi tilbyde en **bredere og dybere løsning** til jer





# Forretningsværdi gennem partnerskaber



Solvency II  
rapportering



Performance  
Attribution



Portefølje  
optimeringer



Fonds Adminstration



Konsulenttydelser



Og det er kun  
begyndelsen ...

# PORTMAN Roadmap 2025 - 2026



## Modernisering

- Nyt
- Obligationer
  - Optimering af derivatflow
  - Fokus på
    - Beregninger
    - Performance
    - Driftssikkerhed



## Compliance

- Nyt
- Audit Trail  
Dokumentation af hændelserne
  - MicroSoft Entra ID
- Analyser
- MIFID III
  - T+1



## Integrationer & STP

- Nyt
- Data Management
  - Automatiseret datakontrol
  - STP flow på Fund of Fund



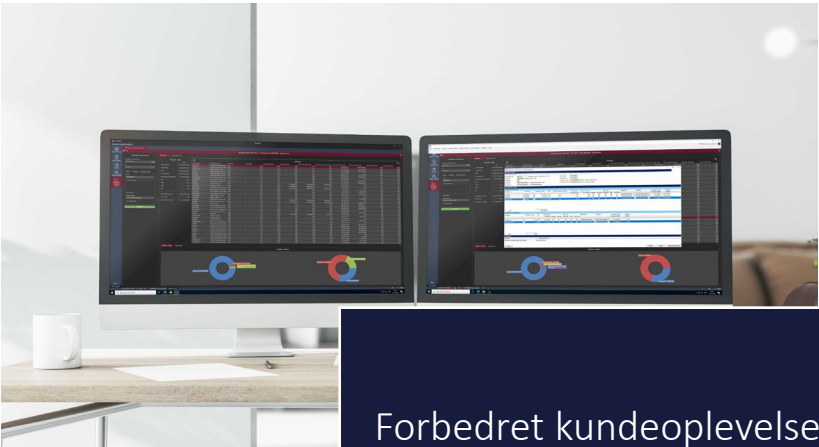
## Rapportering

- Nyt
- Ny CRS
    - Ny CRS distribution
    - Understøttelse af accessibility
  - Udvidet anvendelse af X-Ray I COCKPIT

# PORTMAN og 2026 – Hvad gør vi også?

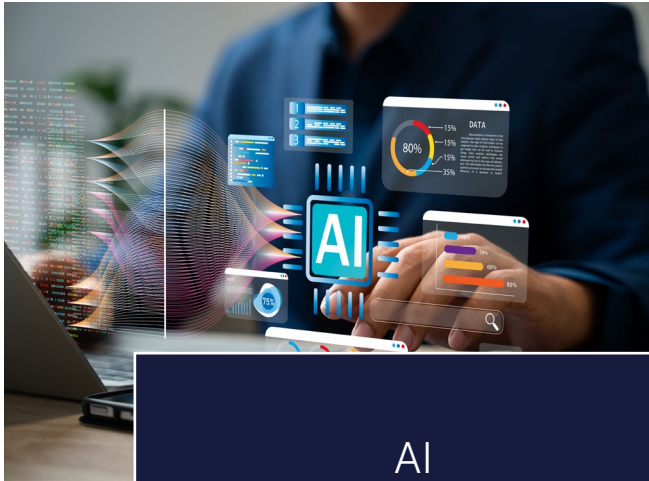


TimeToMarket

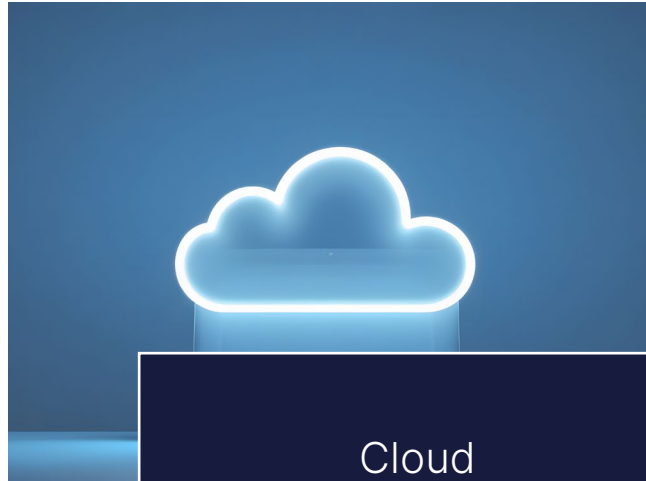


Forbedret kundeoplevelse

# Opsummering



AI



Cloud



Partnerskaber

# Disclaimer

Dette materiale er udarbejdet af Vitec Aloc.

Materialet er udarbejdet alene til orientering for kunder eller andre, som materialet er udleveret til.

Materialet er informationsmateriale, og udgør ikke et tilbud fra Vitec. Moduler eller features nævnt i præsentationen er kun indeholdt i den endelige leverance såfremt disse er nævnt i den endelige kontrakt.

Alle råd og informationer i materialet er baseret på kilder som Vitec vurderer er pålidelige, men Vitec er hverken ansvarlig for fuldstændigheden eller nøjagtigheden af oplysningerne eller for direkte eller indirekte tab, som kan opstå på grund af fejl eller mangler heri.

Materialet bliver ikke opdateret, når først det er printet ud eller afleveret elektronisk.

Vitec har ophavsretten til materialet, som er udleveret til kundens personlige brug, og ikke til offentliggørelse noget sted.

Vitec Aloc A/S, (CVR nr. 14788484), Cortex Park Vest 3, 5230 Odense M