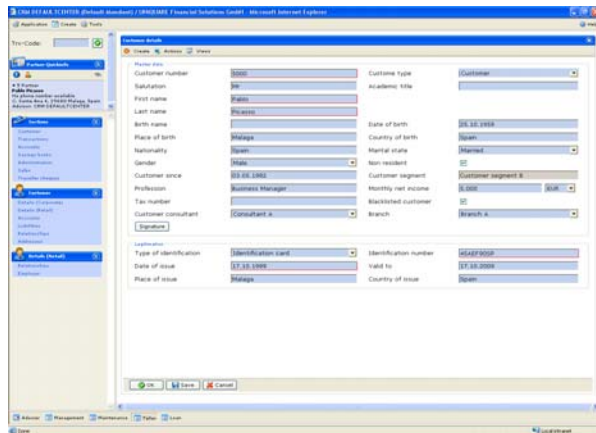


UNIQUARE und vwd group präsentieren neue Wege im Kunden- und Portfolio-Management

Am Point of Customer Contact sind die Prozesse sehr komplex und die ganzheitliche Sicht auf den Kunden oft nicht gegeben. Eine gute Beratung ist damit aufwendig und durch unterschiedliche Systeme geprägt. UNIQUARE und vwd bieten Ihnen hierfür die Lösung: Customer Related portfolio-management – kurz CRpm – heißt die Kombination aus Portfolio Management und Customer Relationship Management. CRpm bildet das Cockpit, von dem aus der Berater alle kundenrelevanten Aktivitäten plant und ausführt.

Neue Dimension in der Kundenberatung durch CRpm

Durch die Integration der Prozesse von UNIQUARE Business-Management mit dem vwd potfolio manager kann CRpm weit mehr als die Summe seiner beiden Teile: der Berater in der Bank erhält geballte Information auf einen Blick und nahtlos ineinandergreifende Arbeitsabläufe. Neben seinen gewohnten Kundenstammdaten, Aufgaben und Terminen findet er alle depotrelevanten Auswertungen, wie Asset-Allocation Überwachung, Cash-Flow Prognose und Restriktions- oder Performanceanalyse übersichtlich strukturiert auf seinem Schirm.

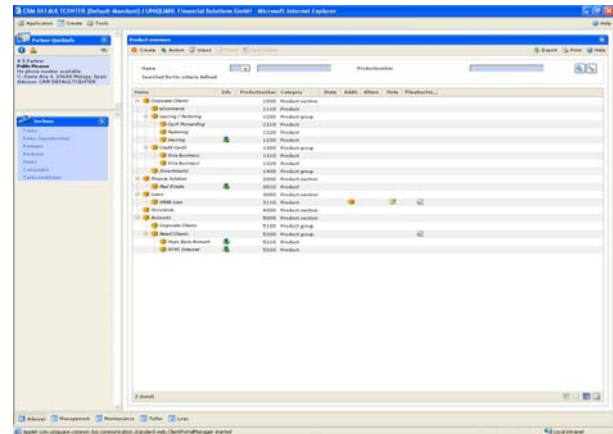


Informations- und Aktionsdrehscheibe

CRpm wirkt als zentrale Informations- und Aktionsdrehscheibe für Vertrieb, Beratung und Vermögensverwaltung im gehobenen Privatkundengeschäft. Die Schnittstelle zwischen Customer Relationship Management und Portfoliomanagement ermöglicht die vernetzte Interaktion von Kundenberatung und Vermögensverwaltung. Unterschiedliche Kompetenzbereiche werden miteinander verknüpft, der Berater wird auch in finanztechnischen Fragen unterstützt. Die Verbindung von Spezialwissen aus unterschiedlichen Bereichen führt zu einer optimierten Betreuung des Kunden.

Umfassende Kundeninformation und Kontakthistorie

In der Vorbereitung auf einen Kundentermin informiert sich der Berater über die aktuelle Situation und die bisherigen Kontakte mit dem Kunden. Dazu steht ihm eine umfassende Kontakthistorie zur Verfügung, die alle Kommunikationskanäle beinhaltet, vom Telefongespräch über e-Mail bis zum persönlichen Kontakt.



Vertriebsunterstützung

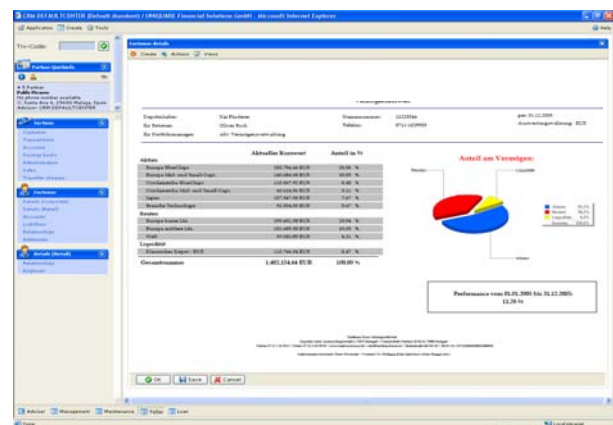
Aus gezielten Marketingkampagnen oder der Vertriebsplanung werden Verkaufschancen generiert und dem Berater als Aktivität in seine Aufgabenliste gestellt. Sowohl ein Kampagnenmanagement-Tool als auch umfassende Möglichkeiten der Vertriebssteuerung sind Komponenten der CRM Lösung von UNIQUARE.

Geldwäsche-Prüfung

Geldwäscheverdächtige Transaktionen werden signalisiert und erfordern vom Berater eine Überprüfung und Dokumentation des Sachverhalts. Die lückenlose, reversionssichere Historisierung aller Aufzeichnungen in einem umfassenden Journal trägt den steigenden gesetzlichen Auflagen Rechnung.

Produktkatalog

Im Rahmen eines umfassenden, individuellen Produktkatalogs können Informationen zu verschiedenen Investment- und Vorsorgeprodukten angelegt und Hinweise auf Alternativ- und Zusatzprodukte verknüpft werden.



Portfolio-Informationen und –Aktionen

Die prozessuale Integration sorgt für den nahtlosen Austausch der Daten zwischen beiden Systemen und ermöglicht die übersichtliche Darstellung der Kundendaten, die tagesaktuelle, konsolidierte Aufbereitung des Gesamtvermögens und die individuelle Einstellung von Fälligkeiten in den Terminkalender (Zinsbindung, Spekulationsfristen, Kreditlaufzeiten etc.).

CRpm von UNiQUARE und vwd group

Customer Related portfolio manager

- **Bestehende Beziehungen pflegen**
Ist-Situation, Ziele und Risikobereitschaft des Kunden werden in entsprechenden Analysebögen erfasst und stehen für Auswertungen strukturiert zur Verfügung. Auf Wunsch kann eine Zusammenfassung der geführten Gespräche generiert werden.

- **Neues Potenzial erschließen**
Durch gezielte Segmentierung von Kunden und Wunschkunden wird neues Potenzial ermittelt. Neue Verkaufschancen werden frühzeitig herausgefiltert, Streuverluste werden reduziert. Aus dem qualitativ hochwertigen Potenzial resultiert eine höhere Abschlussquote und ein gesteigerter Kundenwert.

Ereignisgesteuerte Generierung von Aktivitäten
Die regelbasierende Generierung von Aktivitäten zu Fälligkeiten und Anlässen ermöglicht eine effiziente und zielgerichtete Kundenansprache. Außerdem die damit verbundene Rationalisierung der administrativen Tätigkeiten. Zum Beispiel bei Verletzung einer Asset Allocation Definition, bei Erreichung einer vordefinierten Performance, bei Überziehung von Abwicklungskonten, bei Geldeingängen über einen bestimmten Betrag (absolut oder prozentual), bei Ablauf einer Spekulationsfrist oder bei Kauf- oder Verkaufssignalen eines bestimmten Wertpapiers.

UNIQUARE Financial Solutions
UNIQUARE ist der führende Anbieter von Customer Related Front-End Lösungen und seit 1988 auf prozessual integrierte Gesamtlösungen für alle endkundenorientierten Arbeitsbereiche im Bankensektor spezialisiert. Die State-of-the-Art Standardsoftware-Suite UNIQUARE Business-Management liefert kundenindividuell konfektionierbare SW-Komponenten für durchgängige Geschäftsprozesse in einem Multi-Kanal-Environment. Heute sind Lösungen bei 100.000 Anwendern in über 400 Banken im Einsatz.

vwdgroup
Die vwd group ist der größte deutsche System- und Lösungsanbieter für intelligent aufbereitete Finanzmarktdaten. Die workflow-orientierten Produkte und Dienstleistungen der vwd group verknüpfen Daten der maßgeblichen Finanzmarktinformationsströme mit hochwertigen Funktionalitäten. Sie helfen seit über 50 Jahren Banken, Handel, Anlageberatern und Endkunden, fundierte Entscheidungen zu treffen, die Vermögen zu sichern und zu mehren: excellence in financial solutions

- Kurzinformation zu CRpm**
- Prozessdurchgängige Verbindung von Customer Relationship Management und Portfolio Management
 - Innovatives Beratercockpit für Vertrieb, Beratung und Vermögensverwaltung von Privatkunden
 - Gemeinschaftslösung von 2 Spezialisten für Finanzsoftware: UNiQUARE und vwd group
 - Von Kunden gefordert und bereits praxisbewährt im Einsatz

- zu vwd portfolio manager**
- Portfoliomanagement
 - Wertpapieranalyse
 - Individuelles Reporting
 - Asset Allocation
 - Musterdepoverwaltung

- zu UNiQUARE Business Management**
- Interessenten-/Kundenverwaltung
 - Vertriebsplanung und -steuerung
 - Verkaufschancenmanagement
 - Event- und Kampagnenmanagement
 - Aktivitäten- und Terminplanung
 - Produktinformationssystem
 - Beratungsunterstützung
 - Auswertungen und Reports
 - Prozessunterstützung

- Leistungsmerkmale**
- Ganzheitliche Sicht auf Kunden
 - Verfolgung von Verkaufschancen über alle Verkaufsphasen
 - Aufgaben- und termingesteuerte Überwachung des Verkaufsprozesses
 - Abwesenheits- und Stellvertretermanagement
 - Revisions sicheres Benachrichtigungssystem
 - Historisierung von Änderungen (Stammdaten, Termine, Aufgaben etc.)
 - Regelbasierte Generierung von Terminen und Aktivitäten aus der laufenden Überprüfung des Wertpapierportfolios

- CRpm: mehr Nutzen als die Summe seiner Teile**
- Einfache und durchgängige Arbeitsprozesse
 - Automatisierung von Routineabläufen
 - Verbesserung der Servicequalität
 - Höhere Abschlussquoten aufgrund gezielter Kundenansprache und Cross-Selling Hinweise
 - Höhere Kundenwertschöpfung

Kontakt Daten UNiQUARE
UNIQUARE Software Development GmbH
Lannerweg 9
A-9201 Krumpendorf
Telefon: +43 (0)4229 4000-0
Telefax: +49 (0)4229 2847
E-Mail: info@uniquare.com.com
www.uniquare.com

Kontakt Daten vwd group
vwd Vereinigte Wirtschaftsdienste GmbH
Tilsiter Straße 1
D-60487 Frankfurt am Main
Telefon: +49 (0)69 50701-280
Telefax: +49 (0)69 50701-303
E-Mail: info@vwd.de
www.vwd-group.de