

Financial Business CRM

Von und für Finanzdienstleister entwickelt



Effiziente und motivierte Mitarbeiter bieten besten Service

Die Akzeptanz der Mitarbeiter und die konsequente Ausrichtung auf den Kunden sind entscheidend für den nachhaltigen Erfolg eines CRM-Systems. Wer durch eine gute Software-Lösung kompetent und schnell über seine Mandanten informiert ist, bei Routinearbeiten effizient unterstützt wird, fundierte Entscheidungen treffen oder Aufgaben an Spezialisten delegieren kann, der hat Spaß an der Arbeit und ist motiviert. Kunden spüren das – sie schätzen freundliche und kompetente Mitarbeiter!

Steigerung der Kundenbindung

Bei Vermögensverwaltern wird viel Wert auf Menschlichkeit und Individualität gelegt. Eine optimale Kundenbetreuung ist hier sehr wichtig. Oft kennt man die Mandanten persönlich und will ihren Wünschen mit bestem Gewissen nachkommen. Doch ab einer gewissen Anzahl von Kunden leidet diese Betreuung oftmals. Mit einer professionellen Software kann hier schnell und effektiv geholfen werden.

Dank des CRM's können Daten des Kunden wie z.B. Adressdaten, Dokumente, persönliche Informationen und wichtige Notizen über den Kunden gut archiviert vom Mitarbeiter abgerufen werden. So ist der Mitarbeiter stets auf dem neuesten Stand und kann dem Kunden, wenn er beispielsweise eine Frage am Telefon hat, schnell behilflich sein. Genau durch diesen Service erzeugen Sie als Unternehmen ein positives Bild beim Kunden und dieser freut sich über die hervorragende Betreuung, die durch den Einsatz des CRM's ermöglicht wird.

Die „elektronische Kundenakte“ liefert sämtliche Informationen

Die Informationen zu Ihren Mandanten sind die Basis für eine professionelle Kundenbetreuung. Sie liefern einen

360° Rundumblick und speichern alles Wissenswerte über den Kunden: persönliche Details, finanzielle Verhältnisse, vertragliche Vereinbarungen, Termine, Aufgaben, Gesprächsnotizen, Korrespondenz, Kundenaufträge bis hin zu Beschwerden.

Bieten Sie die optimale Dienstleistung

Für die Weiterentwicklung Ihrer Dienstleistungen ist ein umfassendes Wissen über die Bedürfnisse Ihrer Kunden und des Marktes erforderlich. Die beste Datenbasis bilden die Mandantenprofile – sei es in der Betreuung, Portfolioverwaltung oder im Backoffice.

Reduzierung der Nebentätigkeiten

Durch die gesetzlichen Anforderungen sind die Ansprüche insbesondere an das Backoffice und die Geschäftsführung eines Finanzdienstleisters erheblich gestiegen. Der Aufwand für die Dokumentation einer Kundenbeziehung, das Bereitstellen von geforderten Informationen und Unterlagen bindet viele Ressourcen, die früher anderweitig im Unternehmen genutzt werden konnten. Mit einem professionellem CRM setzen Sie diese Ressourcen wieder frei:

- durch die automatisierte Bereitstellung von Dokumenten und Formularen (mit den relevanten Kundendaten vorausgefüllt)
- durch eine einfache und zeitsparende Erstellung der Honorarabrechnungen
- durch Minimierung des Prüfungsaufwandes und damit der Kosten

CRM nutzt bestehende Anwendungen

Ein modernes CRM-System integriert bestehende Anwendungen wie Office-, Portfolioverwaltungs-, Archivierungs- und Kommunikationslösungen und führt alle Informationen zum jeweiligen Kunden auf einer Plattform zusammen. Dabei wächst die Lösung mit dem Unternehmen und passt sich diesem flexibel an: an jedem Arbeitsplatz, auf Organisationsebene, über mehrere Standorte hinweg, mobil und auch mehrsprachig.

- Perfekte Integration in Outlook, Word, Excel und PowerPoint
- Schnittstelle zum Portfoliomanagementsystem
- Integriertes Dokumentenmanagementsystem
- Schnittstelle zu Ihrer Telefonanlage

Zentrale Datenhaltung vernetzt alle Mitarbeiter

Das CRM richtet das Unternehmen kundenzentriert aus. Alle Mitarbeiter in der Mandantenbetreuung und -beratung, im Portfoliomanagement, im Backoffice, in der Buchhaltung, selbst der Telefonzentrale bis hin zur Geschäftsleitung nutzen eine einheitliche und zentrale CRM-Lösung. So können sämtliche Mitarbeiter abteilungsübergreifend und mit individuellen Rechten auf Informationen zugreifen, perfekt und zeitsparend zusammenarbeiten. Das Ergebnis sind strukturierte und automatisierte Arbeitsabläufe im gesamten Unternehmen.