

Kunden Management

Kontaktmanagement

Kampagnen Management (X-Sell Marketing)

Vertriebssteuerung und Controlling

Produktkatalog

Beratungsdrehbücher

- Gesamtanalyse
- Finanzierung Konsum
- Finanzierung Wohnbau
- Finanzierung Firmenkunden
- Sparen Standard
- Veranlagung Standard
- Veranlagung Spezial
- Bausparen
- Vorsorge allgemein
- Pensionsvorsorge

Operative Drehbücher

- Kundenanlage
- Kontoeröffnung Checkliste
- Kontoeröffnung
- Depoteröffnung
- Änderungsservice

Kredit Manager

- Beratung
- Rating
- Kreditvorlage
- Bewilligung
- Beschluss
- Sicherheitenerfassung
- Vertragserstellung/Kontoanlage
- Nachbearbeitung

Kredit Manager (Kroatien)

Architektur / Technische Funktionen

Kunden Management		Verwalten von Kunden- und Interessentendaten
Basisdaten	Name, Adresse, ...	
Kommunikationsdaten	Mailadresse, Telefon, Fax, ...	
Demogr. Daten		
Marketingdaten	Hobby, Beziehungen, Zielgruppe	
Produktnutzung	Eigene Produkte (bei Anbindung), Fremdprodukte	
Detailldaten je Produkt	Details zu Produktnutzung	
Fremdprodukte	Details zu Fremdprodukten	
Risikomanagement / Bonität	Bonitätsstufen, Sicherheitsstufen (Klassifizierung)	
Vermögen	Erfassung von Vermögenswerten	
Kontakthistorie	Alle bisherigen Kontakte (Beratungsgespräche, Korrespondenz, Angebote, Abschlüsse, etc.)	
Kundenhinweise (z.B. Cross Selling)	Potentialerkennung/Verkaufsimpulse - werden dem Berater beim Einstieg in einen Kunden automatisch angezeigt	
Aktivitäten (Beratungsjournal)	Journalisierung bisheriger Beratungsleistungen	
Aufgaben, Termine	Nahtlose Integration mit Lotus Notes Aufgaben u. Terminen	
Kontaktmanagement		Verwalten der Kundenbeziehung
Phase	Beratung/Verkauf, Intensivierungsgespräch, Kundenneugewinnung, Kampagne, Reklamation, sonstige	
Ergebnis eines Kundenkontakts	Abschluss, Angebot, Neugeschäft, Terminzusage, Erhöhung, Verlängerung, Verhandlung, negativ, negativ/Kondition, negativ/Bedarf, negativ/Sicherheit	
Art des Kontakts	Bank, auswärts, Telefon, Brief/Fax, e-mail	
Produkt	angebotenes oder verkauftes Produkt (wird bei Verwendung eines Drehbuchs automatisch erstellt)	
Volumen	Neuvolumen des Abschlusses. Kann über die Analyse Verkaufspipeline ausgewertet werden	
Gesprächspartner	Teilnehmer einer Besprechung	
Spezialisten	Beigezogene Spezialisten aus Fachabteilungen bei einem Kundengespräch/Beratung	
Beraterauswahl	Zuordnung des Kontakts zu einem anderen Berater	
Korrespondenz	Schriftverkehr mit Kunden (Wordbrief, Notesbrief) unter Verwendung von Textbausteinen	
e-mail	Abgehende und ankommende e-mail wird als Kontakt beim Kunden abgelegt	
Back-Office	Weiterleitung eines Kundenkontakts an das Back-Office zur Weiterbearbeitung	
Kategorisierung	Individuelle Katagorisierungsmöglichkeit eines Kontakts (z.B. Finanzierungen, Mahnungen, etc.)	
Wiedervorlage	Termin- oder Aufgabenerstellung im Kalender des ausgewählten Beraters	

Kampagnen Management (X-Sell Marketing)		
Kundenanalyse	Kriterien für Kundensegmentierung	
Standard Abfragen	z.B: Kunden ohne Produkte, neue Kunden, alle runden Geburtstage	
Kundenselektion		
Filter, Drill-Down		
Produktnutzungsanalyse		
Marketing Kampagnen	Definition einer Kampagne (Zielgruppe, Zeitpunkt, geplante Kosten, Produkt oder Produktbündel)	
Aktionssystem	Definition der Aktionen, auch mehrstufig möglich	
E-Mail Kampagnen	Unterstützung für Aktionen per E-Mail	
Serienbriefe	Unterstützung für Aktionen mittels Serienbrief	
Anruflisten	Generierung von Anruflisten	
Generieren X-Sell Hinweise	Hinweise, die bei Einstieg für Kunden automatisch angezeigt werden	
Aktivitätenmanagement	Handling und Steuerung von Aktionen	
Kampagnenanalyse	Ergebnisse einer Kampagne (Ergebnisse aus Erstkontakt, Ergebnisse aus Folgekontakt)	
Kampagnen ROI Mgmt.	Ermittlung des ROI einer Kampagne	
Marketing Controlling	Auswertung über Terminzusagen, Angebote, Abschlüsse, Kostenvergleich	
Termine, Aufgaben	Verwaltung von Terminen und Aufgaben	
Vertriebssteuerung und Controlling		
Jahresvertriebsplanung	Planung - Planung auf Stufe Organisationseinheit - Planung auf Stufe Mitarbeiter - Planung auf Stufe Produktgruppe - Plangröße ist Stück und/oder Volumen - Lineare Aufteilung auf die Monate Hochrechnung Laufender Soll/Ist Vergleich - Nach Mitarbeiter - Nach Produkt - Nach Organisationseinheit	
Analyse Verkaufspipeline	Variable Auswertungsmöglichkeit aller Kundenkontakte z.B. Nach Berater, Nach Ergebnis, nach Produkt, nach Kontaktart, nach Verkaufsphase, nach Kampagne, nach Zeiträumen Standardisierte Abfragen Filter, Drill-down Verknüpfung mit Kunden Stammdaten Überleitung nach Excel Graphische Darstellung	
Vertriebsstatistik	Auswertung aller Kundenkontakte - Nach Mitarbeiter - Nach Organisationseinheit - Nach Mitarbeiter und Verkaufsphase - Nach Produktabschlüssen - Nach Intensivierungsgesprächen	

	Nach Spezialisten	
Controlling	Auswertung aller Kundenkontakte	
	- Nach Terminzusagen - Nach Status der Ergebnisse	

Produktkatalog		
Multi-Media Produkthandbuch	Produktinformation Text, Bild für Produktpräsentation	
Basisdaten	Harte Daten für Gliederung (Produktbaum), Konditionen, von-bis Werte, Produktparameter, Priorität, usw.	
Allgemein	Produktbeschreibung (aus Marketing-Sicht)	
Konditionen	Aufbereitet für Angebotsdruck u. Produktblatt	
Highlights	Aufbereitet für Angebotsdruck u. Produktblatt	
Alternativen	Links zu Alternativprodukten	
Zusatzangebote	Links zu Zusatzprodukten	
Interne Produktinformation	Nur für den Kundenberater (Fachinformation)	
Verkaufsargumente	Verkaufsargumente, Kundenfragen u. –Einwände	
Ansprechpartner	Ansprechpartner in den Fachabteilungen	
Drehbuchzuordnung	Kriterien für den Produktfinder in den Drehbüchern	
Zielgruppe	Primäre Kundenzielgruppe für ein Produkt	
Beratersicht, Internsicht	Unterschiedliche Navigation für Berater und interne Produktverantwortliche	
Workflow mit Freigabemechanismus	Zentrales Redaktionssystem für Erfasser, Freigeber, Marketing	

ANALYSE & BERATUNG (BERATUNGSDREHBÜCHER)

Gesamtanalyse		(„Finanzcheck, Finanzcoaching“), Gesamtfinanzstatus des Kunden
Anschaffung/Finanzierung		Verbindlichkeiten des Kunden
Ausland		z.B. Fremdwährungskredite
Guthaben und Vermögen		Vermögensstatus (Wertpapiere, Sparen/Bausparen, Immobilien)
Vorsorge		Aufstellung aller Vorsorgeprodukte (Unfall, Leben, Sach)
Zahlungsverkehr		Konten, Karten
Dienstleistungen		z.B. Safe, Internetbanking
Cash Flow		Aufstellung über regelm. Zahlungen zu den einzelnen Bedarfsbereichen
Vermögensstatus		Gegenüberstellung Haushaltsvermögen zu Verbindlichkeiten, Ermittlung des verbleibenden Nettohaushaltsvermögens
Finanzüberblick		Zusammenfassung und Überblick über alle Bedarfsbereiche, Gesamtzusammenstellung aller oben angeführten Bereiche und Gegenüberstellung mit der Mindestproduktausstattung
Kundenausdruck		Dokumentation für den Kunden Detaillierte Übersicht über alle Produkte, Vermögensbilanz, Haushaltsplan und grafische Auswertungen
Anschaffungen/Finanzierung		Besteht aus folgenden Drehbüchern
Konsumkredit		Privatkunden
Wohnbaukredit (freifinanziert)		Privatkunden
Investitionskredit		Firmenkunden
Betriebsmittelkredit		Firmenkunden
Bedarfsanalyse		Erfassen der Wünsche und Ziele
Finanzierungsvorhaben		Beschreibung des Vorhabens (abhängig von der Kreditart)
Finanzierungsplan		Finanzierungsbedarf, Eigenmittelaufbringung
Kreditberechnung / Tilgungsplan		What/If Kalkulation (Rate oder Laufzeit), Spesen u. Kreditprovision, variable Abschluß- und Ratentabelle, Pauschalraten, Kapitalraten, endfällige Modelle, Effektivzinzberechnung (nach EU-Richtlinie), Ausdruck Ratenplan
Haushaltsplan (Basel II konform)		Einnahmen- Ausgabenrechnung, frei verfügbares Einkommen, Pfändbarkeitsberechnung
Sicherheiten		Erfassung der Sicherheiten für das Angebot (Bürgschaft, Gehalts-/Pensions-Verpfändung, Kreditrestschuldversicherung, Verpfändung Spareinlagen, Verpfändung Giro-/Festgeld-Einlage, Verpfändung Lebensversicherung, Vinkulierung LV, Verpfändung Feuerversicherung, Zession LV, Zession Bausparvertrag, Wertpapierverpfändung, Wechselverpflichtungserklärung, einverleibungsf.

	Pfandurkunde, Pfandurkunde mit Ranganmerkung)	
Produktinformation	Link zum hinterlegten Produkt (Produktkatalog)	
Angebot	Finanzierungsangebot inklusive Produktblatt	
Kontakt	Automatische Kontakterstellung mit Wiedervorlage	
Kreditabwicklung (nicht Teil von i-Bank)	Hinweis: für die Kreditabwicklung (Antrag, Rating, Kreditvorlage, Bewilligung, Beschluss, Sicherheiten, Vertrag) gibt es ein eigenes Paket (Kredit Manager)	
Sparen Standard Konservativer Sparsbereich		
Bedarfsanalyse	Erfassen der Wünsche und Ziele (Zeithorizont, einmalige/Laufende Sparleistung,	
Sparrechner	What/if Berechnungen (Endkapital, Zinssatz, Laufzeit, Anfangskapital, Einzahlung)	
Produktvorschlag	Gemäß Bedarfsanalyse	
Produktinformation	Link zum hinterlegten Produkt (Produktkatalog)	
Angebot	Berechnung aufgrund der Parameter des ausgewählten Produkts	
Kontakt	Automatische Kontakterstellung mit Wiedervorlage	
Veranlagung Standard Konservativ, risikobewusst, spekulativer Veranlagungsbereich (WAG-konforme Beratung)		
Bedarfsanalyse	Erfassen der Wünsche und Ziele (Zeithorizont, einmalige/Laufende Sparleistung,	
Sparrechner	What/if Berechnungen (Endkapital, Zinssatz, Laufzeit, Anfangskapital, Einzahlung)	
Ich kenne	Produkterfahrung, bisheriges Anlageverhalten	
Ich nutze	Erstellen der Veranlagungspyramide	
Erfassen von Fremdprodukten	Autom. Anlange von Fremdprodukten und Evidenzhaltung bei Ablauf	
Anlagentyp	Selbstauskunft bezüglich Risikobereitschaft und Anlagehorizont	
Produktvorschlag	Gemäß Bedarfsanalyse	
Produktinformation	Link zum hinterlegten Produkt (Produktkatalog)	
Angebot	Berechnung aufgrund der Parameter des ausgewählten Produkts	
Kontakt	Automatische Kontakterstellung mit Wiedervorlage	
Veranlagung Spezial Konservativ, risikobewusst, spekulativer Veranlagungsbereich (WAG-konforme Beratung)		
Mein Vermögen	Vermögensbilanz des Kunden	
Meine Wertpapierveranlagung	Aktuelle Depotaufstellung mit Entwicklung Gesamtportfolio, Gewinn- und Verlustrechnung, Aufteilung nach Asset-Klassen, etc.	
Anlagestrategie	Basis-/Musterportfolio der Bank wird dem Ist-Portfolio des Kunden und neuen Wünschen & Zielen gegenübergestellt. Daraus ergibt sich eine neue Anlagestrategie.	
Produktvorschlag	Gemäß Anlagestrategie und Bedarfsanalyse	
Produktinformation	Link zum hinterlegten Produkt (Produktkatalog)	
Angebot	Berechnung aufgrund der Parameter des ausgewählten Produkts	
Kontakt	Automatische Kontakterstellung mit Wiedervorlage	

Bausparen	Konservativer Sparbereich	
Bausparrechner	Berechnung mit Einmalerlag und laufender Sparleistung	
Bauspartabelle	Berechnung lt. Tabelle	
Produktinformation	Link zum hinterlegten Produkt (Produktkatalog)	
Angebot	Mit Ergebnissen aus Bausparrechner	
Abschluß	Bausparantrag	
Kontakt	Automatische Kontakterstellung mit Wiedervorlage	

Vorsorge allgemein		
Bedarfsanalyse allgemein	Unfall, Leben, Sach	
Verkaufsverstärker	Argumentationshilfen	
Bereits getroffene Vorsorge	Einspielen der bestehenden Vorsorge-Produkte vom Host über bereits bestehende Schnittstelle und Anzeige der Produkte im Drehbuch	
Produktdaten	Erfassen von Fremdprodukten mit Details und Kennzeichnung, ob diese Produkte in die Pensionsvorsorge eingerechnet werden	
Beratungsprotokoll		
Pensionsvorsorge		
Hochrechnung Säule 3	Hochrechnung der gekennzeichneten Produkte: a) Ansparphase bis Laufzeitende des Produkts bzw. wird der voraussichtliche Endwert des Produkts vom Host geliefert. b) Überbrückungsphase (Verzinsung vom Laufzeitende bis Pensionsantrittsalter mit einem angenommenen Zinssatz) c) Verzehrphase (erwartete Rente für den Kapitalbetrag des Produkts)	
Berechnung Vorsorgebedarf	Gesetzliche Pension (Säule 1) Integration und Aufruf Web-Service im UNIQA-Host für die Berechnung Betriebliche Vorsorge (Säule 2) Einbindung der Hochrechner für ÖPAG u. ÖVK Daten Private Vorsorge (Säule 3) Berechnung gesamter Vorsorgebedarf Graphische Darstellung	
Berechnung für Lösungsvorschlag	Barwert (benötigtes Kapital bei Pensionsantritt) Einzahlungsbetrag, um den Barwert bei Pensionsantritt zu erreichen Graphische Darstellung	
Lösungsvorschlag	Anzeige der Produktvorschläge aus dem Produktkatalog entsprechend Kundengruppe (A, B, C) und Zielgruppe (z.B. Jugend, Familie)	
Angebot(e)	Angebotsdruck je Produkt	
Kundenausdruck	Gesamtüberblick Druckaufbereitung über Excel und Ausgabe als PDF	

ABWICKLUNG (OPERATIVE DREHBÜCHER)

Kundenanlage		
Adresse(n)	Postalische Adressdaten	
Erreichbarkeit	Diverse Telefonnummern (privat, geschäftlich, Mobil), E-Mail, Internetadresse	
Legitimation	Dokument, Nummer, Behörde, Ausstellung, usw.	
Persönliche Daten	Geburtsdatum, Familienstand, Kinder, Beruf, etc.	
Angaben zur Familie	Ehepartner, Kinder	
Kontakt	Automatische Kontakterstellung mit Wiedervorlage	
Anlage am Host	Erstellen Datensatz für die Host-Schnittstelle	
Kontoeröffnung Checkliste		
	Checkliste, Gesprächsleitfaden	
Willkommen	Präsentation Bank und Berater	
Kontoverwendung	Auswahl Kontoart, Musterkonto u. freie Kontonummer	
Bisherige Leistungen	Welche Bankdienstleistungen hat der Kunde bisher (bei anderer Bank) in Anspruch genommen	
Laufende Zahlungen	Für Wohnen, Versicherungen, Sparen/Rückzahlungen usw. und in welcher Höhe	
Bargeld/Einkünfte	Regelm. Einkünfte, Bedarf an Bargeld pro Woche	
Neue Leistungen	z.B. Bargeldlos weltweit, Dienstleistungen, Bankgeschäfte von zu Hause aus erledigen	
Wünsche und Ziele	Cross-Selling Ansatz im Zuge der Kontoeröffnung	
Kundeninformation	Brief – Zusammenfassung der Konteröffnung an den Kunden mit Hinweis auf nächsten Termin u. offene Punkte	
Kontakt	Automatische Kontakterstellung mit Wiedervorlage	
Kontoeröffnung		
	operative Kontoanlage	
Kontoverwendung	Auswahl Kontoart, Musterkonto u. freie Kontonummer	
Zeichnungsberechtigte	Wer darf über das Konto verfügen	
Kontakt	Automatische Kontakterstellung mit Wiedervorlage	
Anlage am Host	Erstellen Datensatz für die Host-Schnittstelle	
Depoteröffnung		
	operative Depotanlage	
Depotadresse	Auswahl bestehende Adresse oder Neuanlage	
Zeichnungsberechtigte	Wer darf über das Depot verfügen	
Kontakt	Automatische Kontakterstellung mit Wiedervorlage	
Anlage am Host	Erstellen Datensatz für die Host-Schnittstelle	
Änderungsservice		
	Formularwesen (automatische Befüllung)	
Anschaffungen/Finanzierung		
Änderungsservice		
Ausland Änderungsservice		
Karten Änderungsservice		
Konto Änderungsservice		
Spar/Bauspar Änderungsservice		
Vorsorge Änderungsservice		

i-Bank Kredit Manager

Beratung		
Finanzierung Wohnbau	Finanzierungsvorhaben, Tilgungsplan, Haushaltsplan, Finanzierungsangebot inkl. Sicherheiten	
Finanzierung Konsum	Finanzierungsvorhaben, Tilgungsplan, Haushaltsplan, Finanzierungsangebot inkl. Sicherheiten	
Finanzierung Firmenkunden	Finanzierungsvorhaben, Konditionenermittlung (Euribor, Libor), Tilgungsplan, Finanzierungsangebot	
Finanzierung Wohnbauförderung	Österreichische Wohnbauförderung	
Rating		
Vermögensübersicht		
Qualitatives Rating		
Quantitatives Rating		
Kreditvorlage		
Vorlage	Standard, erweitert, Änderung	
Obligübersicht		
Rechtliches/Persönliches/Sonstiges		
Eigenschätzung		
Liegenschaftsbesitz		
Belastungstabelle		
Besicherungseinstufung		
Risikomanagement		
Bilanzaufriß mit Kennzahlen		
Bewilligung		
Kompetenzmatrix	Ermitteln der Person(en), die bewilligen dürfen (Gesamtobligo, Einzelkundenrating)	
Workflow starten	Der Workflow wird vom Benutzer gestartet. Die Personen, die bewilligen dürfen, erhalten ein Mail mit einem Link. Für die Bewilligungsentscheidung steht Ihnen eine PDF-Datei, die alle Formulare enthält zur Verfügung (vom Kreditwunsch, Haushaltsplan, Kreditvorlage...)	
Genehmigung		
Beschluss		
Beschlussvorlage		
Beschlussfassung		
Protokollierung		
Sicherheitenerfassung		
Höchstbetragshypothek		
Darlehenshypothek		
Einverl. Pfandurkunde für		

Höchstbetragshypothek		
Bürgschaft		
Mitschuldnerhaftung		
Eigentumsvorbehalt		
Gehalts-/Pensionsverpfändung		
Kreditrestschuldversicherung		
Verpfändung Spareinlage		
Verpfändung Giro-/Festgeldeinlage		
Verpfändung Lebensversicherung		
Vinkulierung Lebensversicherung		
Verpfändung Feuerversicherung		
Zession Lebensversicherung		
Zession Bausparvertrag		
Wertpapierverpfändung		
Wechselverpflichtungserklärung		
Einverl. Pfandurkunde für Darlehenshypothek		
Pfandurkunde mit Ranganmerkung		
Vertragserstellung / Kontoanlage		
Allgemeine Verträge und Urkunden		
Sonderkredit-Verträge und Urkunden		
Nachbearbeitung		

Kredit Manager (Kroatien)		
Kunden Management		
Kreditarten	Barkredite, Zweckgebundene Kredite, Wohnbaukredite, Abnehmerfinanzierung (Autohändler)	
Domestic und Fremdwährung	Kredite in HRK und Fremdwährungen (EUR, USD)	
Kurse	Tägliche Kursliste (mit autom. Verteilung an alle Filialen)	
Vorkredite	Vorkredite (in untersch. Währungen) in Gesamtbligo (HRK und EUR) einbeziehen	
Termineinlagen	Termineinlagen in unterschiedlichen Währungen (Rückrechnung in Kreditwährung, Umrechnung von MUM Währungen)	
Sicherheitenverwaltung	Sicherheitenverwaltung (Wechsel, Gehaltsverpfändung, Kontoverpf., Pfandrecht, Treuhandeigentum, ...)	
Berechnung	Kreditberechnung, Ratenplan, What/If Kalkulationen, Berechnung von Interkalarzinsen Berechnung Risikogebühr	
Spesen- und Gebührenlogik	(Umrechnung in HRK zum Tageskurs der Auszahlung)	
Bürgen	Verwaltung von Bürgen (private und Firmen)	
Kreditevidenz Datenbank	Kreditevidenz Datenbank zur Überprüfung bestehender Kreditnehmer, Bürgen und Mitschuldner	
Einkommenssituation des Kunden		
Bestehende Belastungen	Bestehende Belastungen als Schuldner, Mitsch. od. Bürge (in HRK od. Fremdwährung)	
Kreditscoring	Kreditscoring mit autom. Beurteilung für Kreditnehmer, Mitschuldner und Bürgen	
Kreditvorlage, Kreditantrag		
Workflow	Workflow für elektronische Genehmigung (Kreditkommission, Filialleiter, Abteilungsleiter, Vorstand)	
Kreditvertrag	Kreditvertrag (mit dynamischen Textbausteinen je Kreditart und Klausel)	
Stammdatenblatt		
Gehaltsverpfändung	Gehaltsverpfändung Kreditnehmer, Bürge, Mitschuldner	
Bezugsverpfändung Mitteilung		
Bestätigung MUP		
Kontoverpfändungserklärung		
Typenscheindepot Bestätigung		
Vinkulierungserklärung Antrag		
Vinkulierungserklärung		

Architektur / Technische Funktionen		
Lotus Notes/Domino	Lotus Notes User Interface	
Optional: WEB based	Nur Browser auf Client erforderlich	
IBM Workplace Technology	Websphere und Portalinfrastruktur	
Workgroup Computing	Volle Integration von e-mail, Kalender, Aufgaben, Instant Messaging	
Workflow	Front-Office / Back-Office, Reklamationsworkflow, Genehmigungsworkflow (Kredit Manager), Freigabeworkflow bei neuen Produkten, Kundenvermittlung, etc.	
Replikation	Automatische Synchronisation von Daten, ermöglicht verteilte Datenhaltung auf unterschiedlichen Standorten und mobilen Endgeräten.	
Berechtigungssystem	Stufenkonzept, abhängig von der Rolle des Benutzers	
Einstiegsportal	Personalisierte Startseite, abhängig von der Rolle des Benutzers (z.B. Vertriebsportal, Marktfolge-Portal)	
Single sign-on	Automatische Anmeldung des Benutzers an benötigte Applikationen (HOST, Intranet)	
CTI Schnittstelle	Anbindung Telefonanlage / Call Center	
SMS Anbindung	SMS Broadcasting	
Setup & Konfiguration	Zentrale Verwaltung von Einstellungen, Konfigurationen und Verteilung	
Formulardatenbank	Verwaltung, Verteilung und Versionsmanagement von Word-Formularen	
Personendatenbank	Unternehmensweite Personendatenbank, Abbildung der Organisationsstruktur	
Winword Integration mit Mapping	Automatisches Befüllen von Word-Formularen	
Excel Integration	Für graphische Auswertungen	
PDF Erstellung	z.B. Angebote als PDF erzeugen und per e-mail verschicken	
Laptop Einbindung (Aussendienst)	Technische Voraussetzungen für Off-line Betrieb	
Import- / Export Funktionen	Importprozessor für CSV Dateien od. Dateien mit fixem Satzaufbau, Export	
XML Funktionen	XML Writer, XML Parser	
Integration mit Back-Office	Schnittstellenprozessor mit ‚Auftragsdatenbank‘ als Basis für Anbindung an Hostsystem	
Integration HOST-Abfragen (Browser based)	WebCICS als Basis für Hostabfragen	
Integration bestehender Berater-SW	Auf Anforderung	
Korrespondenz, Textvorlagen	Erstellung von Briefen und Kundenkorrespondenz inklusive Ablage beim Kunden	
Nutzungsstatistik	Auswertung über i-Bank Nutzung der Bereiche CRM (Kundenaufrufe, Produktnutzung), Kontakte (Angebot, Abschlüsse), Drehbücher, Produktkatalog (Aufrufe, Infodruck), Kampagnen, Laptopnutzung	