



CRM



Beratung



Kreditabwicklung



Controlling

INTRANET Software & Consulting GmbH



Info Center



Kunde



Produktkatalog



Formulare



Konten



Anlegen



Vorsorgen



Finanzieren



Evidenzen



Kampagnen

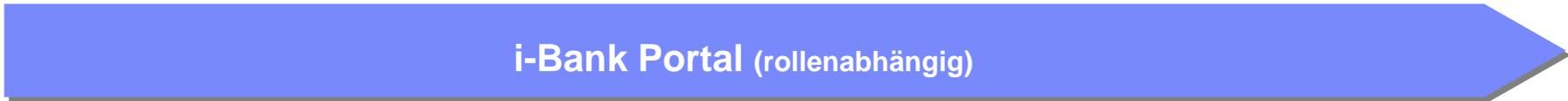


Vertrieb

Die neue Dimension in der
Finanzberatung



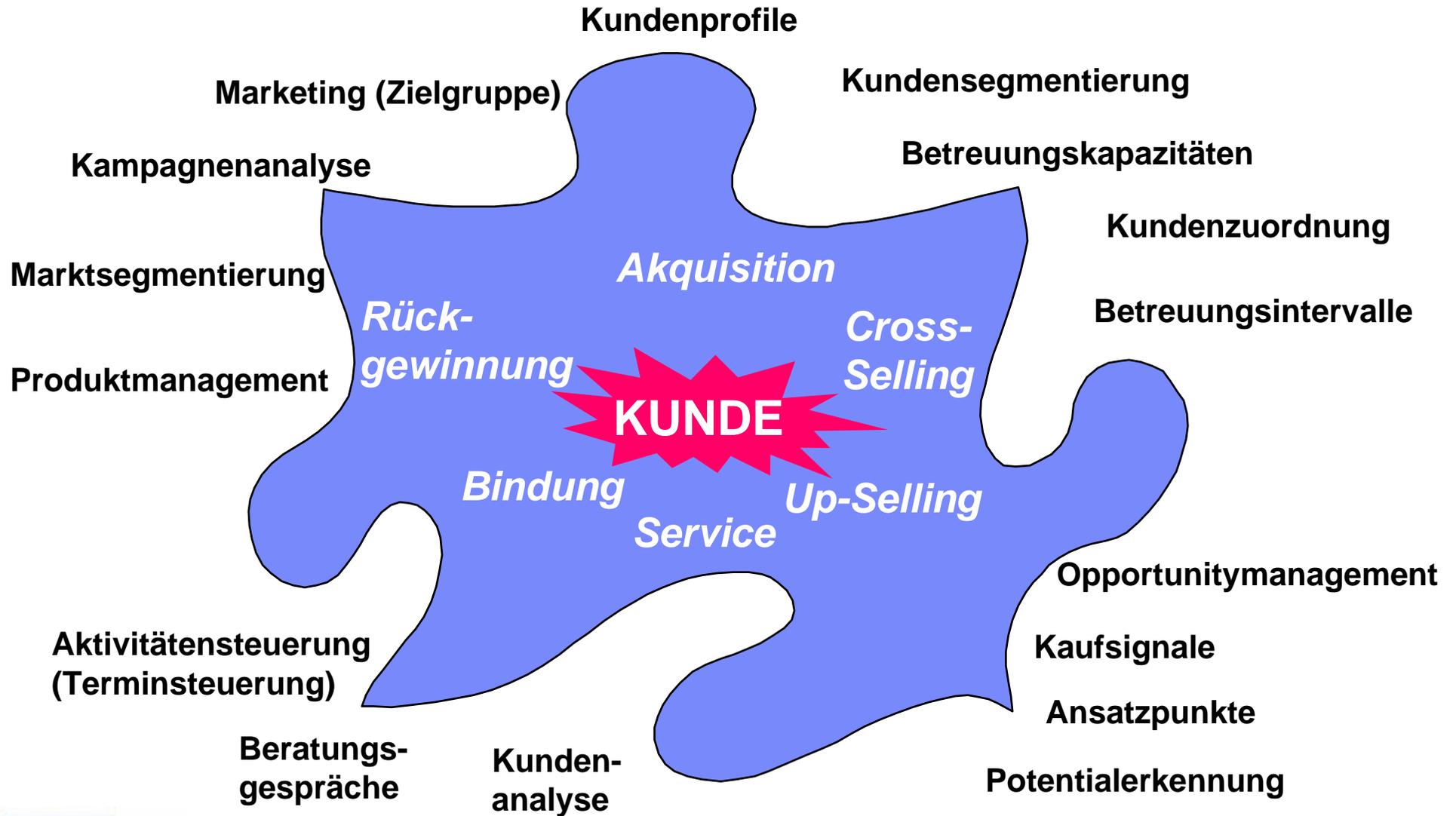
Ein Portal für alle Prozesse



Jahresvertriebsplanung	Kundensegmentierung	Termine, Aufgaben	Gesamtanalyse	Ergänzung
Kampagnenplanung	Kundenselektion	Info Center (360° Blick)	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzstatus • Vermögensstatus • Cash-flow Analyse • Modellrechnungen 	Genhemigung
Aktivitätenplanung	Ablaufgeschäft	Kundendaten		Formulare
Terminplanung	Evidenzen	Kontakthistorie		Produktanlage (Host)
Soll/Ist Vergleich	Jahresgespräche	Produktnutzung	Bedarfsfeldanalyse	Transaktion
Analyse Verkaufspipeline	Seriendokumente	Potentialanalyse	<ul style="list-style-type: none"> • Vorsorge • Guthaben & Vermögen • Anschaff./Finanzierung 	Autom. Kontakterst.
Erfolgsbilanz	Kundenliste	Kaufsignale	Angebot	-
Kampagnen Analyse	Terminmanagement	-	Abschluß	-
		-	autom. Kontakterst.	-
			(Wiedervorlage)	



CRM – ein Stein im Puzzle



i-Bank® Finanzberatung/Gesamtanalyse



Die Lösung

- Gesamtsicht auf den Kunden u. verknüpfte Kunden
- Aktuelle Produktnutzung in allen Bedarfsfeldern (auch Fremdprodukte)
- Cash-flow Berechnung
- Vermögensstatus
- Finanzüberblick (Soll/Ist, Produktpotential)
- Modellrechnungen



Datum: 01.07.2020 16 Berechnen

Vermögen			Verbindlichkeiten	
Bargeld/Giroeinlagen	6,00, %	82,16	Bankverbindlichkeiten	-2.070,00
Spareinlagen	3,00, %	32.520,68	sonstige Verbindlichkeiten	0,00
Bauspareinlagen	4,00, %	7.036,18		
Wertpapiere	6,00, %	95.502,26		
Versicherungen	5,00, %	28.467,28		
Immobilienanlagen		0,00		
selbstgenutzte Immobilien		0,00		
Beteiligungen (Unternehmen)		0,00		
Sonstiges		0,00		
Vermögen Gesamt		163.608,56	Verbindlichkeiten Gesamt	-2.070,00
			Vermögensstatus	161.538,56

Kundennutzen

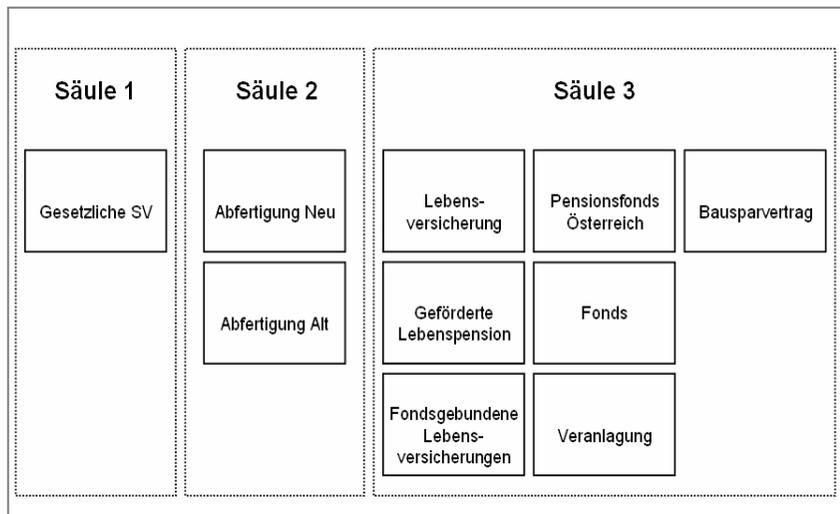
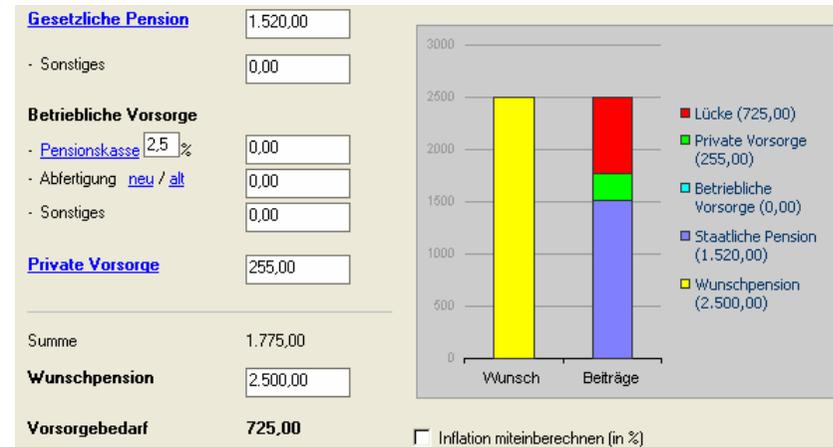
- Hohes Qualitätsniveau in den Beratungsstandards
- Erkennen von Cross-Selling Potential
- Hochwertige Darstellung für den Bankkunden (Finanzstatus)
- Bedarfsgerechte Lösung für den Kunden aufgrund Wünsche und Ziele

i-Bank® Pensionsvorsorge



3 Säulen Modell

- **Gesetzliche Pension** (Säule 1)
durch Integration CSC-Rechner
- **Betriebliche Vorsorge** (Säule 2)
ÖPAG/ÖVK bzw. Hochrechnung Abfertigung alt/neu durch i-Bank
- **Private Vorsorge** (Säule 3)
Hochrechnung bestehender Produkte durch Finanzrechner i-Bank (Ansparphase, Überbrückungsphase, Verrentungsphase)



Kundennutzen

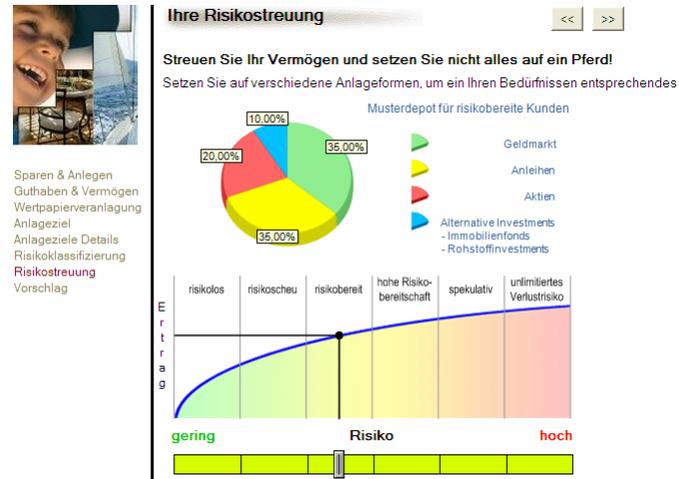
- Hohes Qualitätsniveau in den Beratungsstandards
- Periodisches update-Gespräch mit dem Kunden erhöht Kundenbindung
- Einfachheit und Klarheit für Kunden und Kundenbetreuer
- Maßgeschneiderte Lösung für Kunden gemäß Anlagepyramide nach Risiko- und Fristkriterien

i-Bank® Anlageberatung



Die Lösung

- **Anlegerprofil**
WAG- und MiFID-konform
- **Ist-Depotanalyse**
Asset Allocation Gesamtvermögen u. Depot
- **Depotoptimierung**
Abweichungen zum Musterportfolio, Umschichtungsvorschläge
- **Veranlagungsvorschläge**



Kundennutzen

- Guter Gesamtüberblick in der Vorbereitung – spart Zeit und Kosten
- Professionale Darstellung für den Kunden
- Gut abgestimmte Prozesse zwischen Berater und operativem Back-Office (Durchgängigkeit)
- Maßgeschneiderte Lösung für Kunden gemäß Anlagepyramide nach Risiko- und Fristkriterien
- Unterlagen und Formulare auf Knopfdruck

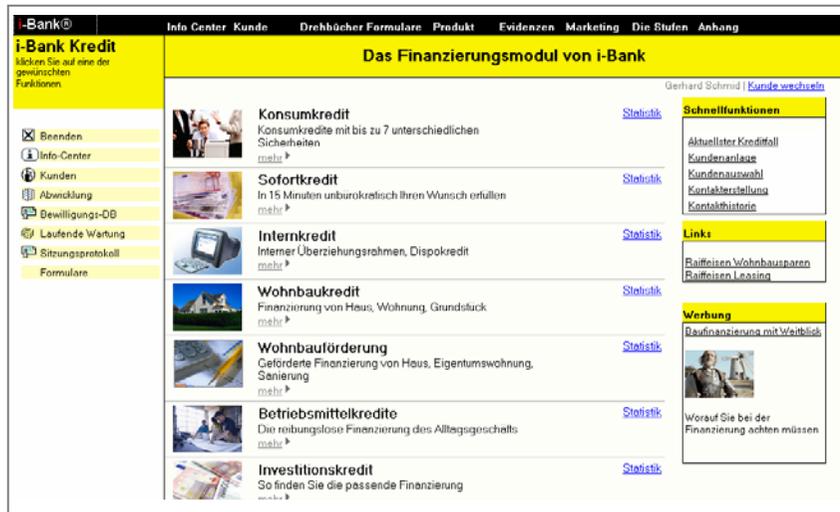
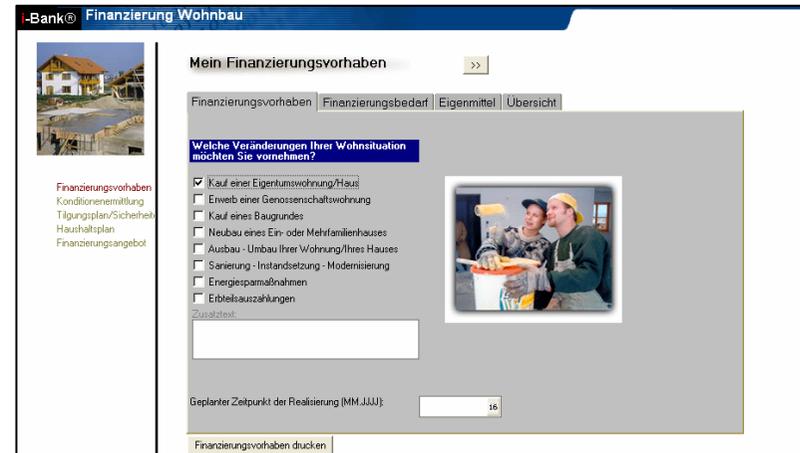


i-Bank® Finanzierungen



Die Lösung

- Workflow- und kompetenzgesteuertes System zur Abwicklung von Finanzierung Konsum
- Finanzierung Wohnbau (freifinanziert)
- Finanzierung Wohnbauförderung
- Internkredit
- Investitionskredit
- Betriebsmittelkredit



Kundennutzen

- Durchgängigkeit von der Beratung bis in die Abwicklung
- Qualität in der Beratung wird erhöht
- Durchlaufzeit eines Kreditsaktes wird reduziert
- Aktivitätenmanagement vereinfacht den Prozess und dokumentiert alle Abwicklungsschritte
- Risikominimierung - Genehmigungsverfahren



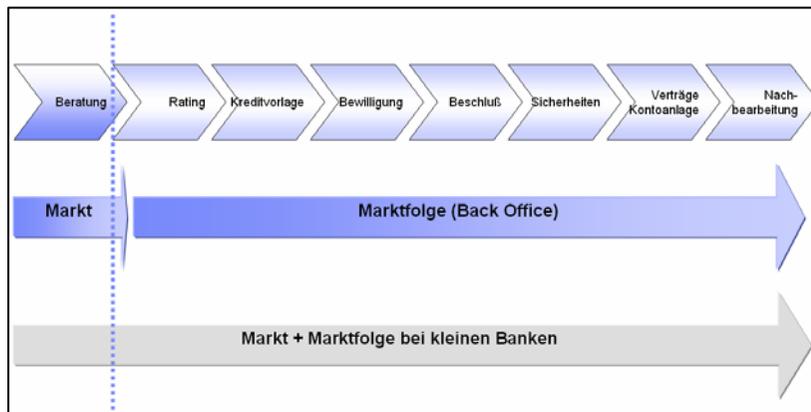
i-Bank® Kredit (Abwicklung)



Die Lösung

- Beratung (Finanzierungsvorhaben, Finanzierungsplan, Tilgungsplan, Konditionenermittlung, Sicherheiten, Angebot)
- Rating (Haushaltsplan, quantitative Analyse, qualitative Analyse)
- Kreditvorlage, Antragsbearbeitung
- Elektronisches Genehmigungsverfahren / Bewilligung / Beschluss / Protokollierung
- Vertragserstellung, Krediteröffnung

Aktivität	Status	geändert	geändert von	Bemerkungen
01-Beratung				
Drehbuch	erledigt	11.02.2008	Wagner, Herbert	
Angebot	erledigt	11.02.2008	Wagner, Herbert	
Kreditwunsch	erledigt	11.02.2008	Wagner, Herbert	Kreditwunsch vorhanden
02-Rating				
Kreditschutzverband (KSV)	erledigt	11.02.2008	Wagner, Herbert	Bewertung: ok
Wankliste	erledigt	11.02.2008	Wagner, Herbert	Bewertung: ok, Bemerkung: passt
Geldstrafe Abträge	erledigt	11.02.2008	Wagner, Herbert	Bewertung: ok
Ratenschuld	erledigt	11.02.2008	Wagner, Herbert	Ratenschuld wurde bearbeitet, Ratenschuld = 2
03-Kreditvorlage				
Dispohilfe	erledigt	11.02.2008	Wagner, Herbert	Dispohilfe wurde erstellt, Daten noch nicht angefordert
Gesamtblöge	erledigt	11.02.2008	Wagner, Herbert	Gesamtblöge wurde erstellt
Abstufungskredit 1 über EUR 21.000	erledigt	11.02.2008	Wagner, Herbert	Kauf eines Autos/Motorrades, VW Golf, Lautzeit 64
Stellungnahme	erledigt	11.02.2008	Wagner, Herbert	Von mir beantwortet, da Kunde persönlich bekannt.
Bewilligungsvorlage erstellen	erledigt	11.02.2008	Wagner, Herbert	Bewilligungsvorlage wurde erstellt
04-Beschluss				
Geschäftsleiter 1	erledigt			Bewilligung wurde erteilt
Geschäftsleiter 2	erledigt			Bewilligung wurde erteilt
05-Vertragserstellung				
Anlage Abstufungskredit 1 über EUR 21.000	in Arbeit	12.02.2008	Wagner, Herbert	Übertragung an HOSt noch nicht vollständig
Druck Kreditdokumente zu Abstufungskredit 1 über EUR 21.000	gesperrt			
06-Kontoanlage				
Kontoanlage zu Abstufungskredit 1 über EUR 21.000	in Arbeit	11.02.2008	Wagner, Herbert	Übertragung an HOSt noch nicht vollständig
Einzugsermächtigung zu Abstufungskredit 1 über EUR 21.000	in Arbeit	11.02.2008	Wagner, Herbert	Übertragung an HOSt noch nicht vollständig
07-Nachbearbeitung				
Vertragsgutachten zu Abstufungskredit 1 über EUR 21.000	offen			
Bearbeitungsgebühr buchen zu Abstufungskredit 1 über EUR 21.000	offen			



Kundennutzen

- Die Durchlaufzeit von Kreditakten wird deutlich reduziert.
- Doppel- oder Mehrfacherrfassung von Kunden- und Kreditdaten gehören der Vergangenheit an.
- Jeder Prozessschritt wird revisionsfähig dokumentiert.
- Bestehende IT-Systeme werden unter EINER Oberfläche integriert



i-Bank® Kundenmanagement



Die Lösung

- Stammdaten + Soft facts
- Produktnutzung inkl. Fremdprodukte
- Soll/Ist Vergleich (Cross Selling Potential)
- Betreuungsintensität, Jahresvorschau
- Verkaufschancen
- Kontakthistorie
- Aktivitäten Management
- Termine, Aufgaben, e-mail

Schmid Birgit
Privatkunde*
AK



Info Center

Hinweise
06.06.2006 • Neue Kreditkarte
Letzte Änderung: 29.02.2008 (WG)

Offen

Evidenz
31.07.2006 Jahresvorschau
30.12.2005 Wertpapier Tilgungen und Vorschau

offene Angebote
20.03.2008 Test Kampagne 2008 / Bausparen
22.02.2008 Bank Card / Expresscard

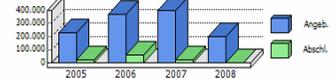
Termine

Betreuungsbedarf
Datum letztes Intensivierungsgespräch: 18.02.2008 (16) (TT.MM.JJJJ)
Datum nächstes Intensivierungsgespräch: 18.08.2008 (TT.MM.JJJJ)

Art der Kundenkontakte



Entwicklung der Angebote und Abschlüsse



Wert Anzahl

American Express Card, Bausparen; Förderdarlehen; Fondssparen; Intensivierungsgespräch; Konsumkredit; Lebens-Aktie; Maestro-Karte, MasterCard; Polizzenservice; VISA

i-Bank® Kundenkontakte

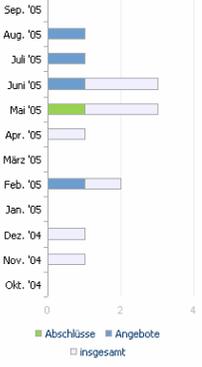
Schmid, Birgit (00010215) Kontakthistorie

Alle | Angebote | Sonstige | Phasen | Produkten
Briefe/Faxe/E-Mail | Abschlüsse | Kategorien | Kontaktart

Tipp: 1) Wenn Sie Details zu einem Kundenkontakt sehen wollen, dann klicken Sie doppelt auf die Zeile.
2) Wenn Sie die Grafik sehen möchten, müssen Sie den Mauszeiger über den Rahmen bewegen.

Betreff / Produkt	Art	Ergebnis	Mitarb.
2005-08-17 [1 Kontakt]	Finanzierung Konsum V2 / Konsumkredit	Bank Angebot	KEIN BERATERNAME
2005-07-06 [1 Kontakt]	Angebot Spar / Pensionskonto	Bank Angebot	KEIN BERATERNAME
2005-06-22 [2 Kontakte]	Angebot Spar / Fondspolize Portefeuille "Siche Bank	Bank Angebot	KEIN BERATERNAME
2005-06-02 [1 Kontakt]	Wohnbauberatung	Bank Terminzusage	Waggar Herbert (WAGG)
2005-05-20 [1 Kontakt]	Vorsorge-Analyse / Lebens-Aktie	Bank Abschluss	Waggar Herbert (WAGG)
2005-05-01 [2 Kontakte]	Jahresgespräch A-Kunden	Bank	KEIN BERATERNAME
2005-04-01 [1 Kontakt]	Pensionsvorsorge 2005	Bank	Waggar Herbert (WAGG)

Die letzten 12 Monate



Kundennutzen

- 360° Panoramablick auf den Kunden
- Optimale Unterstützung des Betreuungskonzepts
- Erkennen von Cross-Selling Potentialen
- Steigerung der Vertriebseffizienz durch aktive, geplante und gezielte Kundenansprache
- Effizientere Marktbearbeitung durch Kundensegmentierung



i-Bank® Kampagnenmanagement



Die Lösung

- Mehrstufige Marketing Kampagnen
- Eigene und landesweite Kampagnen
- Dynamische Kundenselektionen
- Kundenlisten, Serien e-mails od. -Briefe, ...
- Aktivitätensteuerung
- Controlling Kampagnen-Fortschritt
- Erfolgsbilanz, Kampagnen ROI

Kampagne: Fondsfestwochen

Kampagne | Aktion | Budget | Kundenselektion | Ziele/Ergebnisse | Historie

Beschreibung der Kampagne:

Kampagneart: Eigene Kampagne

Kurzbeschreibung: Fondsfestwochen

Zeitpunkt/Termin: von 01.07.2006 bis 31.12.2006
 Erst-/Folgeaktion: Erstaktion Folgeaktion

Zielgruppe:

Vertriebskanal: Bankstelle Außendienst Internet

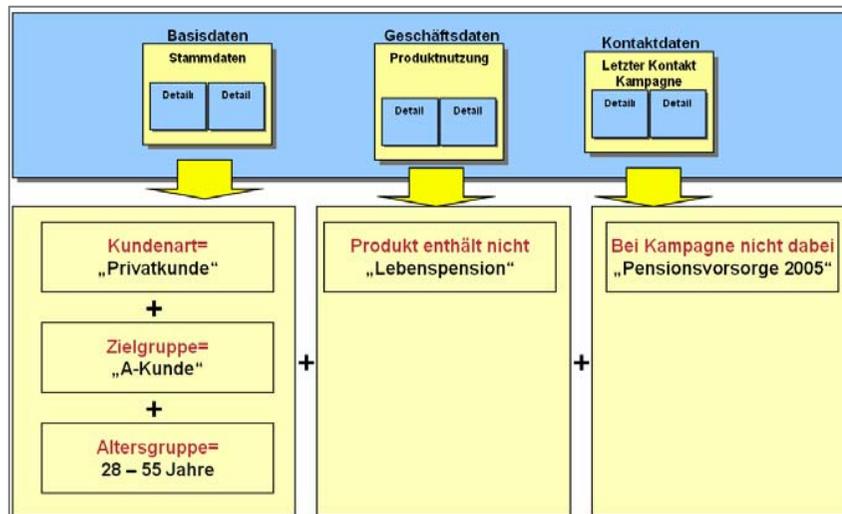
durchzuführende Aktion: Kundenliste Notesbrief Hinweise
 e-mail Wordbrief

Produkt/Produktbündel: Anschaffungen/Finanzierung Ausland Guthaben & Vermögen Vorsorge Zahlungsverkehr Dienstleistungen

Ausgewählte Produktgruppen: Bausparen Fondssparer Kapitalversicherung

Ausgewählte Produktgruppen: Fondssparer [Auswahl hinzufügen](#) [Ausgewählte löschen](#)

Verantwortlich für die Aktion: Herbert Wagner/INTRANET



Kundennutzen

- Gezielte und geplante Marktbearbeitung
- Einschränkung auf bestimmte Kundensegmente und Zielgruppen
- Realistische Umsetzung durch Terminsteuerung und Kapazitätsplanung
- Messbarkeit von Aktivitäten und Erfolgen
- Betreuungskampagnen anstelle reiner Produktkampagnen

i-Bank® Vertriebsplanung/-Steuerung



Die Lösung

- Jahresvertriebsplanung u. Aktivitätenplanung
- Planung auf Orgeinheit/Mitarbeiter/Prod.gruppe
- Laufender Soll/Ist Vergleich
- Vertriebsstatistiken
- Vertriebskennzahlen
- Analyse Verkaufspipeline
- Meine Verkaufserfolge

Jahresvertriebsplanung
klicken Sie auf eine der gewünschten Funktionen.

- 📄 Hilfe
- 📄 Planung
 - Pläne erstellen
 - Jahrespläne Übersicht
- 📄 Aktuelle Planung
 - nach Mitarbeiter
 - nach Produkt
 - nach Organisation
- 📄 Soll-/Ist Vergleich
 - nach Mitarbeiter
 - nach Produkt
 - nach Organisation
- 📄 Soll-/Ist Vergleich Monat
 - nach Mitarbeiter
 - nach Produkt
 - nach Organisation
- 📄 Verkaufserfolge
- 📄 Excel Grafiken
 - nach Mitarbeiter
 - nach Produktgruppen
 - nach Organisation

Schließen Monatsplan erstellen

Neue Planung

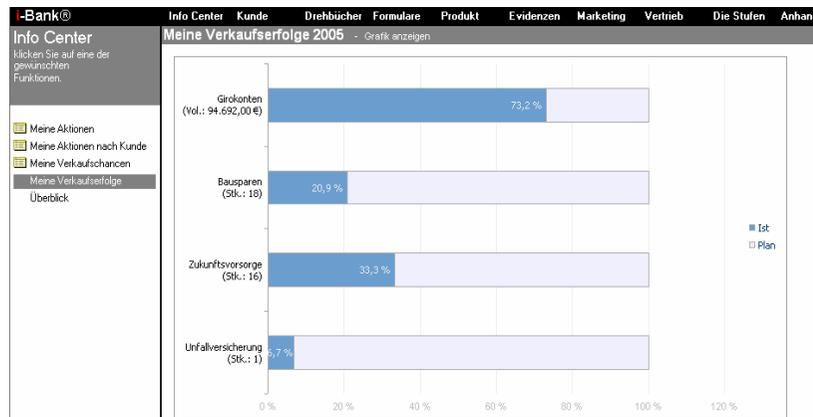
Organisationseinheit: Jahr:

Mitarbeiter: geplantes Volumen (€) / Jahr:

Produktgruppe: geplante Stück / Jahr:

Jahr bearbeiten

	Jahr/Monat	Plan Volumen	Plan Volumen urspr.	Plan Stück	Plan Stück urspr.
		0	0	0	0
	2007	0	0	100	100
	↳ Kapitalversicherung	0	0	100	100
	↳ Birgit Holzmann	0	0	34	34
	↳ Gerhard Schmid	0	0	33	33
	↳ Herbert Wagner	0	0	33	33
		0	0	100	100



Kundennutzen

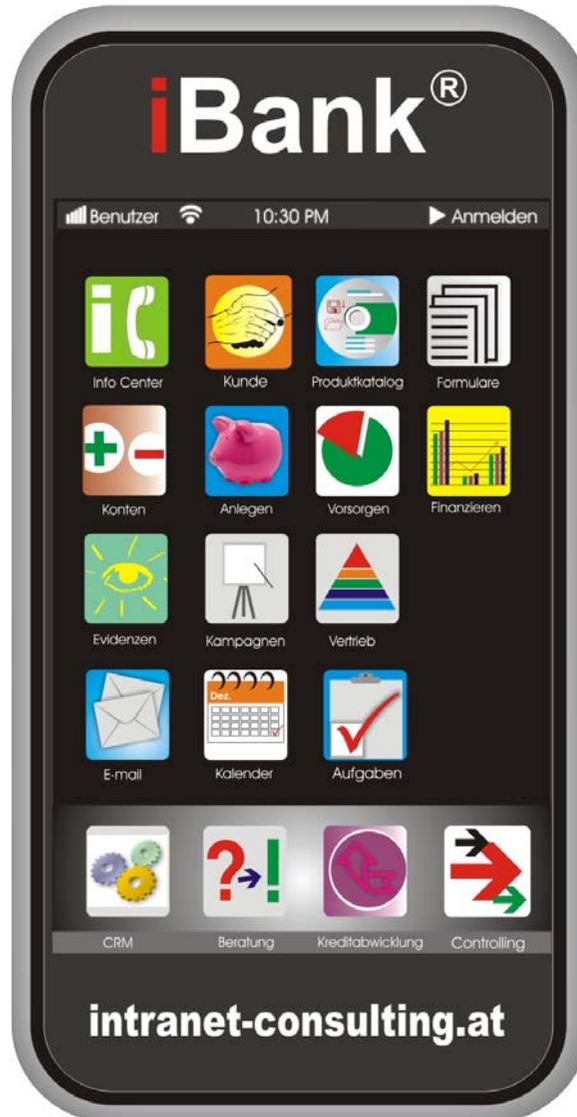
- Strukturierte, professionelle Planung
- Aktuelle Soll/Ist Vergleiche für Mitarbeiter- u. Vertriebsbesprechungen
- Messbarkeit von Aktivitäten und Erfolgen
- Basis für leistungsgerechte Entlohnung
- Bessere Steuerung der Vertriebsaktivitäten
- Gezielte und selektive Analyse aller Kundenkontakte



Kunden und Referenzen



Weitere Informationen



INTRANET Software & Consulting GmbH
AUSTRIA

Tel. +43(0) 4229 3900

LAKESIDE B01, A-9020 Klagenfurt

Sitz: Lannerweg 54, A-9201 Krumpendorf

<http://www.intranet-consulting.at>



Herbert Waggener

Geschäftsführer

waggener@intranet-consulting.at

+43 664 1844234

