

CRM para Banca Privada sobre Microsoft Dynamics CRM

* Una solución diseñada específicamente para la gestión del directorio de clientes inversores y la prestación de servicios asociados, con todas las prestaciones para el servicio personalizado y próximo que los inversores exigen.

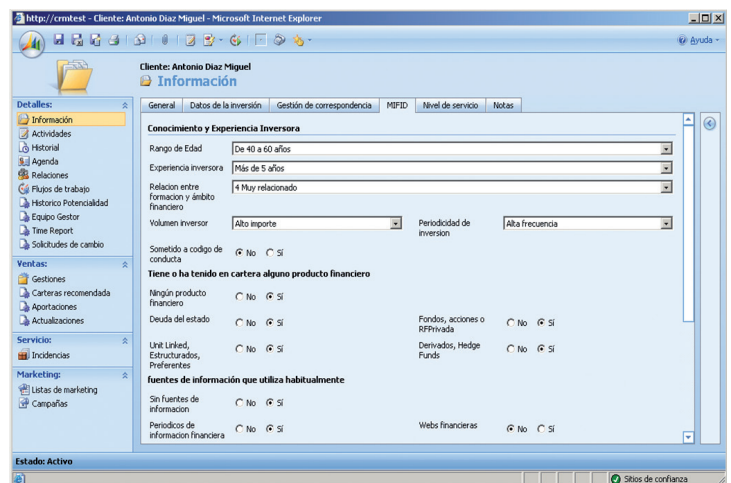
Funcionalidades

- * Captación de clientes a través del análisis y seguimiento de datos
- * Gestión de los datos de los inversores necesarios para perfilación y seguimiento de cada cliente
- * Cumplimiento de la Normativa MiFID, normativa regulatoria para los servicios de inversión en toda la UE
- * Segmentación Comercial para la mejor adecuación de productos y servicios ofrecidos
- * Visibilidad de Cambios en los perfiles inversores
- * Soporte a Consultas de manera estándar y automatizada
- * Report diario de las horas dedicadas a cada tarea y cliente
- * Obtención de métricas y seguimiento de inversores
- * Gestión de Eventos y Jornadas facilitando el control de asistentes y la entrega de material y comunicaciones
- * Información unívoca de cada cliente y sus registros, proporcionando información fiable y unificada a toda la organización

Qurius, basándose en su especialización en soluciones verticalizadas sobre Microsoft Dynamics CRM y en su experiencia en clientes de este sector de actividad, ha desarrollado Q-CRM para Banca Privada, una solución flexible que le proporciona una visión de 360 grados de sus clientes, mejorando significativamente los servicios, la acción comercial y el desarrollo del negocio.

Captación y seguimiento de clientes

La identificación de clientes potenciales y el seguimiento de los procesos de captación son herramientas indispensables para el crecimiento de una organización. Con Microsoft Dynamics CRM tendrá una herramienta eficaz para la gestión de cada una de las fases: identificación y contacto con los clientes potenciales, obtención de los datos de clasificación según la normativa MiFID, contraste del agente MiFID, interacción del agente con el cliente y la consecuente conversión a cliente real con la trazabilidad de todas las acciones.



MiFID

Directiva sobre mercados de Instrumentos Financieros:

Define nuevas normas para el sector de servicios financieros, lo que tiene consecuencias importantes en la forma de operar de las empresas de inversión, así como en su organización y en cómo se relacionan con sus clientes.

- * Exige a las empresas que prestan servicios de inversión que sigan reglas muy estrictas en defensa de los intereses de los clientes, aumentando protección al inversor.
- * Categorización de clientes.
- * Evaluación de la adecuación de una inversión.
- * Mayor transparencia en la prestación de servicios, tanto en los trámites previos a la ejecución de una orden en mercados financieros como en los trámites posteriores y precios.
- * Establece la posibilidad de que las empresas de servicios de inversión actúen en otros países de la UE.
- * Estimula la competencia en el sector financiero, lo que puede resultar en mejores precios finales para los inversores.



2010 COUNTRY
PARTNER OF THE YEAR
Spain
Winner

Gestión de Inversores

La solución permite recoger en una ficha avanzada de gestión del cliente todos los datos relevantes del cliente inversor, y definir los datos de cualificación y MiFID necesarios para la perfilación y seguimiento del cliente. A partir de esa segmentación, el agente podrá comunicarse con el cliente recomendándole tipos de inversión adaptados a su perfil. Además, le permitirá hacer el seguimiento de la inversión en real y las posiciones que cada cliente ocupa.

Seguimiento comercial

Desde la automatización de flujos de trabajo y seguimiento comercial, se establecen las políticas de contacto y trabajo con las cuentas, en función de las diferentes cualificaciones de los clientes. La aplicación permite realizar el seguimiento comercial en función de la tipificación del cliente, indicándole el mejor tipo de inversión de acuerdo con su perfil y objetivos. Además, la solución dispone de herramientas para el seguimiento y automatización de la agenda del gestor, así como para la gestión del mantenimiento y evolución de cada cuenta inversora.

Visibilidad de Cambios

Microsoft Dynamics CRM permite realizar un seguimiento del histórico del cliente, en el que se tiene la trazabilidad de qué agente ha estado gestionando la cuenta, durante cuanto tiempo, así como el perfil inversor y los cambios del mismo.

Time Report

Totalmente integrado con el calendario de Outlook, la solución CRM para Banca Privada ofrece un reporte diario de horas de agente, las tareas tabuladas y la visibilidad de tareas por cliente, lo que facilitará la organización y la gestión del tiempo en su empresa.

Soporte a consultas

Consultas estandarizadas y generación de flujos de trabajo automáticos para su resolución. Gracias a la base de conocimiento, ofrecemos una respuesta cada vez más ágil, estandarizada y confirmada por la organización.

Métricas y segmentación de inversores

Generación de tablas dinámicas y fácil acceso a la información

