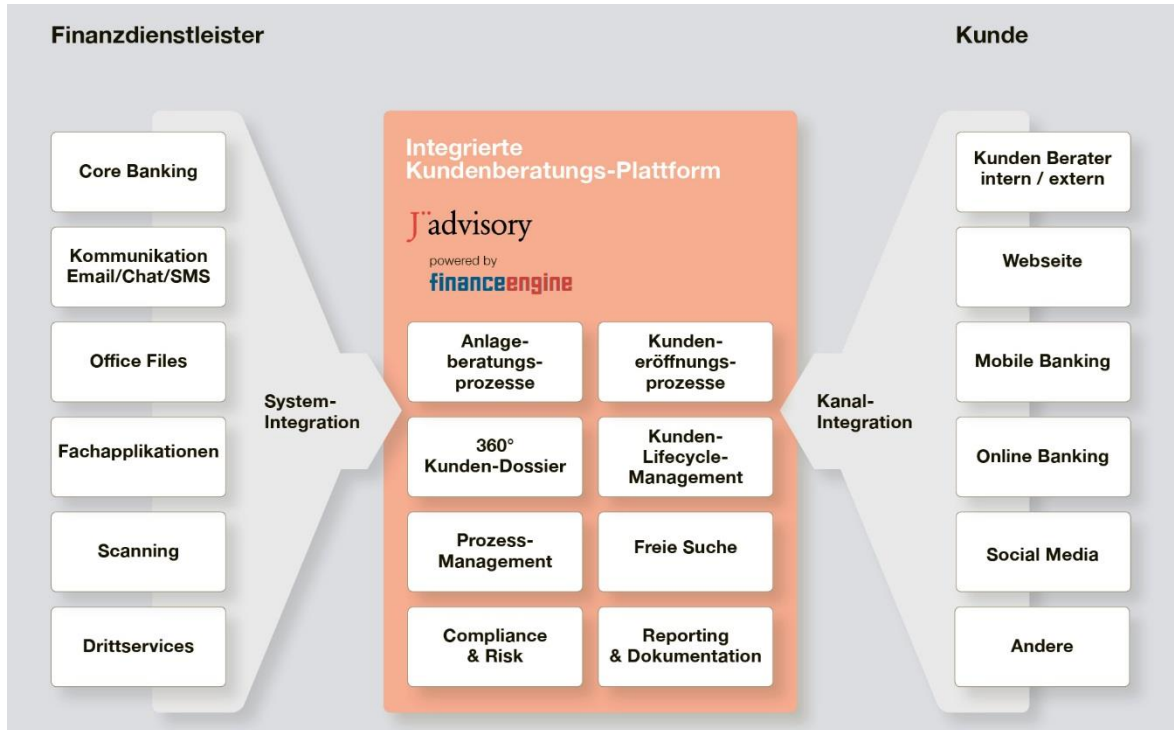


## Digitales Private Banking

1) Standardsoftware mit hohen Individualisierungsmöglichkeiten



1)

Gesteigerte Anforderungen verlangen nach Gesamtlösungen

Mit der Regulierung und Digitalisierung wirken zwei wesentliche Treiber auf die zukünftige Gestaltung der Kundenberatung. Bei der umfassenden Betreuung fallen eine Vielzahl von Informationen in den unterschiedlichsten Medien und Formaten an. Für die kompetente Beratung, aber auch zur Erfüllung der Regulierungsvorschriften müssen diese Unterlagen in ein Gesamtbild konsolidiert und verfügbar gemacht werden. Gleichzeitig sind hochsensible Daten vor unerlaubtem Zugriff und Missbrauch wirksam zu schützen. Die Basis hierfür bildet eine integrierte Kundenberatungs-Plattform, welche eine übergreifende Prozesssteuerung ermöglicht, Zugriff über verschiedenste Kanäle erlaubt und sämtliche relevanten Daten bündelt.

### Anforderungen

- FIDLEG, MiFID II, FATCA, AIA, etc.
- Operationelle Risiken Banken (FINMA)
- Risk Management
- Kanalübergreifende Kommunikation: Mobile, On- / Offline, Social Media, etc.
- Industrialisierung und Automatisierung sämtlicher Kundenberatungsprozesse
- Crossborder Banking

### Die J'advisory Plattform erfüllt die Anforderungen durch:

- Flexible gestaltbare Anlageberatungs-Prozesse
- Kunden-Eröffnungs-Prozesse
- Durchgehendes Kunden Lifecycle-Management von der Kontoeröffnung bis zur Saldierung
- 360° Kundendossier, inkl. Telefongespräche
- Integration von Applikationen: Core Banking, E-banking, CRM, E-Mail, Office, Scanning, etc.
- Kanalintegration, zusammenführen der On-/ Offline Kommunikationskanäle
- Einfache Anbindung von mobilen Geräten
- Einhaltung gesetzlicher und regulatorischer Anforderungen und Fristen
- Interdisziplinäre und organisationsübergreifende Prozesssteuerung
- Dynamik und Flexibilität bei den Applikationen, Stabilität bei den Daten
- Berechtigungsregelung & Kontrolle
- Legal hold
- Protokollierung & Dokumentation sämtlicher Prozessschritte
- Warnmeldungen aufgrund von Regeln
- Auswertung aller Informationen in standardisierende Reports
- Freie Suche (Volltext und meaning based)
- Skalierbare Service Oriented Architecture (SOA)



## System- und Kanalintegration

2| Verknüpfung von Kunden-Finanz-Risikoprofil

Kunde Mächler Urs      Objekt-ID 31011176176

Kundenprofil    Finanzprofil    Risikoprofil

**Generell**

Kundensegment\* Privat      Risikoprofil\* Geringe Risikotoleranz

**Kundenangaben**

Name\* Mächler      Vorname\* Urs

Geburtsname      Geburtsdatum 27.02.1961

Geburtsort Einsiedeln      Nationalität CH

Zivilstand verheiratet

**Domiziladresse**

Strasse Zürcherstrasse 18a      Postfach

PLZ 8852      Stadt Altendorf      Kanton / Land Schwyz

Staat\* CH

**Steuersituation**

Steuerdomizil CH      Notizen Steuerpflichtig in der Schweiz

Speichern

2|

Kundenrelevante Daten aus allen Applikationen sammeln und zum Gesamtbild des Kunden konsolidieren

- **Anlageberatungs-Prozesse**  
Die Kundenberatungsplattform stellt ein Set an Referenzberatungsprozessen für die Anlageberatung bereit, die bankindividuell anpassbar sind und den Front- mit dem Middle- und Backofficebereich verknüpft
- **360-Grad-Kundenprofil**  
Das 360-Grad-Kundenprofil verschafft sowohl dem Kunden wie auch dem Kundenberater eine gesamtheitliche Sicht auf alle relevanten kundenbezogenen Daten
- **Prozess-Management**  
Flexible Prozessdefinition und übergreifende Prozesssteuerung auf Basis einheitlicher Key Performance Indicators (KPIs)
- **Compliance & Risk**  
Regulationsmodule für alle in der Kundenberatung relevanten regulatorischen Richtlinien wie etwa FIDLEG, MiFID, AIA, etc. sind über Referenzprozesse abgebildet, die sich flexibel an geänderte Anforderungen anpassen lassen
- **Kundeneröffnungs-Prozesse**  
Bei der Kontoeröffnung spielen neben den VSB ebenfalls Regulierungsmassgaben wie FIDLEG, MiFID, FATCA und AIA in Zukunft eine bedeutende Rolle. Dies impliziert erhebliche zusätzliche Informationspflichten von Kunden und Finanzdienstleister
- **Kunden Lifecycle-Management**  
Von der Kontoeröffnung über die Pflege der Kundenbeziehung bis zur Saldierung
- **Reporting & Dokumentation**  
Automatische Dokumentation aller relevanten Prozesse und kundenseitigen elektronischen und physischen Dokumente sowie Reporting von Beratungsprozessen zur Banksteuerung sowie für regulatorische Zwecke
- **Systemintegration**  
Flexible Integration der Beratungsprozesse der über die Kundenplattform abgebildeten Aktivitäten mit Kernbankensystemen und Umsystemen wie CRM oder Portfoliomanagementsystemen sowie Drittservices externen Anbieter (z. B. Finanzinformationen) über standardisierte Schnittstellen
- **Kanalintegration**  
Durch die Verbindung der häufig isolierten Kanälen wie etwa des Online- und Mobile-Banking sowie Anwendungen des Kundenberaters können alle Prozesse kanalübergreifend integriert und gesteuert werden
- **Gesamtheitliches Information Management und Archivierung**  
Regulierungsvorschriften und Sicherheitsanforderungen zum Kundenschutz stellen hohe Anforderungen an das Bankkunden-Dossier und dessen Archivierung



## Anlageberatungsmodul

3| Geschäftsprozess  
Modellierungslösung  
auf semantischem  
Datenmodell



3|

4| Auf mobilen  
Geräten werden die  
gleichen strikten Be-  
rechtigungskonzepte  
angewendet

### Anlageberatungsprozess nach FIDLEG und MiFID

- Abbildung aller relevanter regulatorischer Anforderungen und einfache Anpassung bei Änderungen sowie Implementierung neuer Richtlinien auf der Basis von Standardprozessbausteinen
- Erhöhung der Kundenzeit durch reduzierte Administrationszeiten in der Vor- und Nachbearbeitung von Beratungsgesprächen
- Stärkung der Position und Kompetenz des Kundenberaters während des Dialogs mit dem Kunden durch eine integrierte Sicht auf alle relevanten Daten sowie die zentrale Steuerungsmöglichkeit sämtlicher kundenbezogener Prozesse
- Industrialisierung und dadurch Steigerung der Effizienz des gesamten Vertriebsbereichs, indem eine stärkere Spezialisierung zwischen Front-, Middle- und Backoffice erfolgt
- Höhere Effizienz in der Kundenberatung durch die bessere Integration von Front-, Middle- und Backoffice
- Bereitstellen von Selbstbedienungsprozessen für Kunden

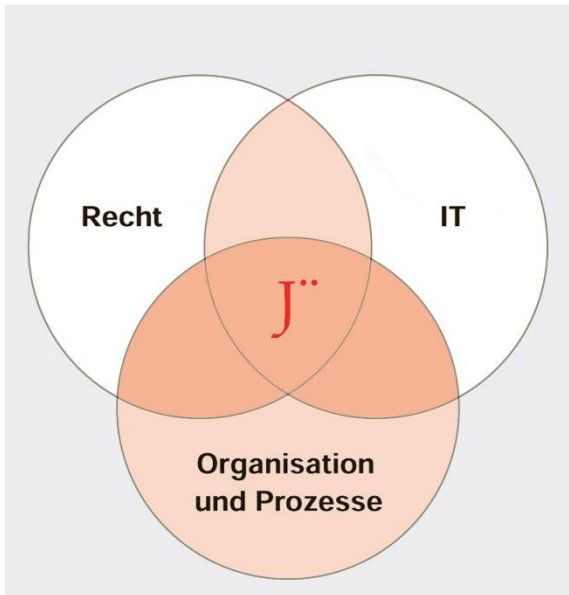
- Umsetzung der hybriden Kundenberatung durch Integration der Online- und Offline-Kanäle über eine zentrale Plattform und Schaffung eines nahtlosen Kundenerlebnisses über alle Kanäle
- Erkennen von Up- und Cross-Selling-Potenzialen durch eine 360-Grad-Kundensicht
- Erhöhung der Konversionsrate von den elektronischen in die persönlichen Kanäle und dadurch verbessertes Beziehungsmanagement
- Konsolidierung von Kunden-, Finanz- und Risikoprofilen
- Einbindung von Musterportfolios und Empfehlungslisten sowie erweiterter Valorenstammdaten



4|

## Über uns

5| Ordnung ist eine  
Wissenschaft  
-  
wir beherrschen sie



Seit 1966 erarbeiten wir mit unseren Kunden Gesamtlösungen im Information Management, von der Strategie über Umsetzung bis zur Nachbetreuung. In dieser Zeit haben wir uns zum unabhängigen Kompetenzzentrum für Information Management entwickelt. Die Jörimann AG ist ein Familienunternehmen mit Tradition und wird in der zweiten Generation geführt.

Spezifische Lösungen auf Basis der finance engine, die auch als Einstiegsprojekt stand alone eingeführt werden können:

- Hybride Kundendossiers
- Hybride Vertragsverwaltung
- Hybrides Kreditdossier
- Hybrides Personaldossier
- Elektronische Rechnungsverarbeitung
- Elektronischer Spesenprozess
- Gesamtarchivierung