

kw Advisory Anliegen

Qualität und Effizienz in der Kundenberatung

▶ INNOVATIVE UND FINMA KONFORME ANLAGEBERATUNG

Umfassende Beratungslösung, die allen regulatorischen Pflichten genügt. Browserbasiert oder als Tablet-Lösung in der 2. Generation verfügbar!

Beratungstools

- On-Boarding Checklisten
- Risikoprofilierung
- Neugeldanlage
- Umschichtung
- Anlage Check
- Kundencenter 360° Sicht

Highlights

- Suitability & Appropriateness Prüfungen basierend auf *kw RuleEngine*
- Zugriff über Browser und / oder Tablet
- Spielerische, ansprechende Oberfläche für aktive Beratung
- Personalisierter Hochglanz-Kundenoutput
- Revisionssichere Beratungshistorie
- Integrierbar in bestehende Security-Infrastruktur

Die Regulierungsanforderungen als Chance für Innovation nutzen

Das durch die FINMA revidierte Rundschreiben «Eckwerte zur Vermögensverwaltung» ist seit 1. Juli 2013 in Kraft. Das Schweizerische Finanzdienstleistungsgesetz «FIDLEG» als Pedant zur EU-Richtlinie «MIFID II» wird den Druck seitens der Regulatoren weiter erhöhen.

Auch bei sensibilisierten Kunden wachsen die Ansprüche an eine persönliche, umfassende und gut verständliche Beratung. Den Kunden und seine Bedürfnisse wieder ins Zentrum zu stellen haben viele Finanzdienstleister als einen der wichtigsten strategischen Erfolgsfaktoren identifiziert.

Die Dokumentations- und Informationspflicht erfordert, dass alle Kundenbeziehungen und Beratungsgeschäfte nachweislich, angemessen, nachvollziehbar, und transparent dokumentiert werden müssen.

Positives Kundenerlebnis erzeugen

Mit den Beratungstools der *kw Advisory Suite* lassen sich regulatorische Pflichten sowie die Anlageberatung selbst in ein positives und edukatives Kundenerlebnis verwandeln. Abgedeckt sind dabei die vorvertraglichen Erkundigungspflichten (Risikoprofil des Kunden), die Informationspflichten (Risikoaufklärung und Dokumentenübergabe) und die Sorgfaltspflichten aus dem Geldwäschereigesetz (GwG).

Robuste, strukturierte und transparente Beratung

Ein Schlüsselfaktor für erfolgreiche Kundengewinnung und -pflege in der Vermögensverwaltung liegt in der Differenzierung durch robuste, strukturierte und transparente Beratungs- und Investmentprozesse. Darum müssen die Werkzeuge zur Anfertigung von Kundenprofilen konstant verbessert und neu definiert werden. Die Wahl der richtigen strategischen Allokation ist ja entscheidend für die Klienten. Den Zusammenhang zwischen Risiko und Ertrag so klar wie möglich darzustellen ist wichtiger denn je.

Anlage Check

Mit innovativen Werkzeugen können Berater die Beziehungen zwischen erwarteten Erträgen, Risikotoleranz und Risikofähigkeit ihrer Kunden visualisieren. Mithilfe eines systematischen Monitorings werden die Portfolios kontinuierlich auf Abweichungen von den definierten Investmentzielen überprüft. Dies sichert die Qualität eines Portfolios durch optimiertes Risikomanagement.

Suitability & Appropriateness

Ein professionelles Suitability-Management umfasst die Kundenprofilierung, Beratung, Investitionsplanung und -überwachung inkl. der Produktgewährung. Die *kw Advisory Suite* unterstützt diese Prozesse transparent und benutzerfreundlich mit Hilfe der *kw RuleEngine*.

Individuelle Regelsets und Best-practice Regeln können u.a. für folgende Themen gepflegt werden:

- Cross-Border,
- Client-Service und
- Product-Distribution

360° Kundensicht

Je besser Sie Ihre Kunden kennen, desto besser können Sie sie bedienen. Die Produkte der *kw Advisory Suite* decken deshalb alle gängigen Beratungsthemen ab und verdichten die verschiedenen Daten im Kundencenter zu einer umfassenden 360° Sicht, die Ihnen als Basis für jede Kundeninteraktion dient.

Qualitätsschub dank Innovation

Dank hochentwickelter Beratungssoftware wird also ein stark strukturierter Anlageberatungsprozess möglich – von der Erstellung des Anlegerprofils über die Bestimmung der Anlagestrategie, der entsprechenden Anlageklassen-, Produkt- und Titelselektion bis hin zur permanenten Überwachung des Kundenportfolios.

Sie können die Lösung natürlich vollständig an Ihre bestehenden Prozesse anpassen. Für eine kostengünstige und effiziente Integration bietet K&W jedoch auch einen vorgefertigten Referenzprozess gemäss aktueller «Market-Practice» an.

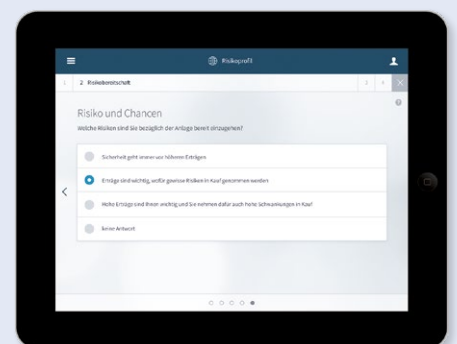
cash

banking by bank zweiplus

setzt bei der Automatisierung in der professionellen Anlageberatung auf die *kw Advisory Suite*:

« Als moderner Finanzdienstleister können wir mit dem Einsatz der hochentwickelten Beratungslösung der K&W unseren Kunden einen individuellen Anlageberatungsprozess anbieten. Dieser entspricht neuesten Regulierungsanforderungen – von der Erstellung des Anlegerprofils über die Bestimmung der Anlagestrategie bis hin zur Anlageklassen-, Produkt- und Titelselektion. Die Software ist sowohl browserbasiert als auch als Tablet Version im Einsatz, was einen optimalen und flexiblen Einsatz in der Kundenberatung ermöglicht. »

Urban Scherrer,
CEO cash zweiplus ag



Intuitive nach den neuesten Erkenntnissen gestaltete Benutzeroberfläche, damit sich der Berater auf den Kunden und seine Bedürfnisse konzentrieren kann.

Die K&W Software AG ist ein Schweizer Lösungs- und Beratungsunternehmen, das zu 100% im Besitz der Unternehmensführung und seit über 18 Jahren erfolgreich für die Finanzindustrie tätig ist.

Ihr Ansprechpartner:

Ulrich Jacobi (Geschäftsführer)

+41 (0) 43 500 58 88

ulrich.jacobi@kwsoft.ch

Wirkung erzielen.



K&W Software AG
Thurgauerstrasse 54
CH-8050 Zürich

+41 (0) 43 500 58 58
info@kwsoft.ch
www.kwsoft.ch

