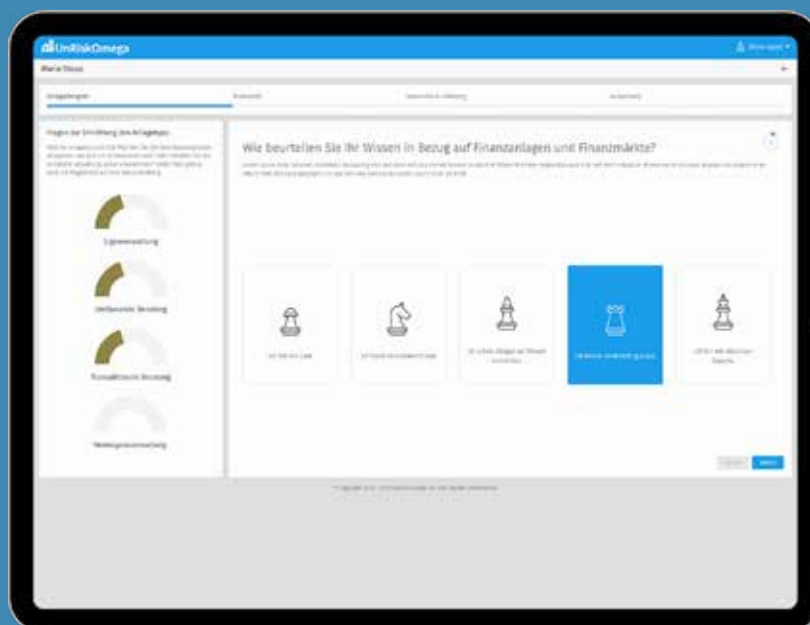




VISUALIZING RISKS.

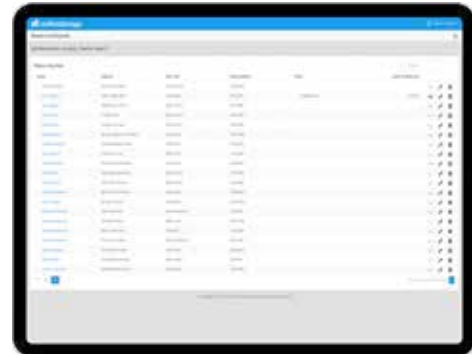
PROFILER

Die digitale Profilierungslösung mit Zielerreichungssimulation. Flexibel einsetzbar in Multi-Channel Betrieb, sowohl im Kundengespräch als auch im Self-Service Kanal.

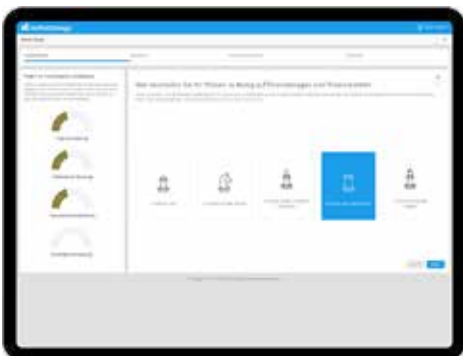


Herausforderungen für Finanzdienstleister

Durch regulatorische Vorschriften wie FIDLEG und MiFID II wird der Anlegerschutz bei der Erbringung von Anlagedienstleistungen ins Zentrum gestellt. Die Herausforderungen für Finanzdienstleister bestehen deshalb darin Prozesse zu definieren, welche eine effiziente Ermittlung des Risikoprofiles aber auch eine transparente Risikoauflärung des Kunden ermöglicht.



Bei vielen Finanzdienstleistern wird diese Arbeit immer noch unter Verwendung eines physischen Fragebogens verrichtet, was sowohl in der Vorbereitung als auch in der Nachbereitung der Profilierung zu einem unnötigen Zusatzaufwand führt. Ebenfalls sind die Möglichkeiten zur einfachen Auslagerung bestimmter Aufgaben an den Kunden, wie dies z.B. über ein Multi-Channel-Ansatz mit Self-Service Portalen möglich wäre, erheblich eingeschränkt.



Um mit kosteneffizienten Prozessen dem generellen Margendruck in der Finanzbranche entgegenzuwirken und den immer digital affiner werdenden Kunden ein attraktives Angebot anzubieten, eignet sich der Profilierungsprozess hervorragend als erster Schritt in eine digital unterstützte Anlageberatung und bietet zudem interessante Ausbaumöglichkeiten.

Welche Unterstützung bietet die Lösung PROFILER?

Die digitale Profilierungslösung PROFILER kombiniert einen digitalisierten Profilierungsfragebogen mit einer Multi-Asset-Class Simulation zur Visualisierung der Vermögensentwicklung und Zielerreichung auf Basis der empfohlenen Anlagestrategie. Mit dieser Lösung können nicht nur regulatorische Vorschriften von Regularien wie FIDLEG und MiFID II hinsichtlich der Anlegerprofilierung eingehalten werden, sondern der Kundenberater erhält auch ein Instrument, mittels welchem er gemeinsam mit dem Kunden auf einfache Weise die Vor- und Nachteile von unterschiedlichen Anlagestrategien thematisieren kann.



Der PROFILER kann als Tablet-Lösung im direkten Kundenkontakt eingesetzt oder auch als Self-Service Modul auf Online-Kanälen des Finanzdienstleisters eingebunden werden, wodurch sich weitergehende Möglichkeiten für die Automatisierung von Geschäftsprozessen und die direkte Einbindung des Kunden in den Anlageprozess anbieten. So kommen z.B. eine Integration mit dem Kernbankensystem oder einer CRM Lösung in Frage, damit die ermittelten Daten direkt mit den Drittsystemen synchronisiert werden können.

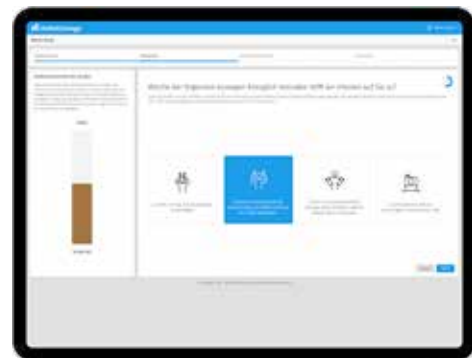
Die wichtigsten Funktionen auf einen Blick

Compliance

Implementation von bestehenden FIDLEG und/oder MiFID II konformen Profilierungsfragebogen zur Ermittlung der Anlagedienstleistung, der Kenntnisse & Erfahrungen in Bezug auf Finanzprodukte und Finanzdienstleistungen, der finanziellen Verhältnisse des Kunden sowie dessen Anlageziele.

Simulation

Integrierte Multi-Asset-Class Simulation auf Monte Carlo Basis zur Visualisierung der Vermögensentwicklung unter Verwendung unterschiedlicher Anlagestrategien, inkl. Simulation von Szenarien und Zielerreichung.



Finanzplanung (light)

Verschiedene Funktionen zur Simulation einer Finanzplanung (Vermögensaufbau, Vermögensverzehr) durch Erfassung von Geldflüssen und Anlagezielen, sowie der Definition von periodischen Strategiewechsel über den Anlagezeitraum.

Multi-Channel

Verschiedene Einsatzmöglichkeiten wie z.B. als Tablet-Lösung für den Kundenberater zur Verwendung im Kundengespräch oder als Self-Service Modul auf Online-Kanälen des Finanzinstitutes um potentielle Kunden anzuwerben oder die Reprofilierung bestehender Kunden im Vorfeld des Beratungsgesprächs direkt an den Kunden zu delegieren.

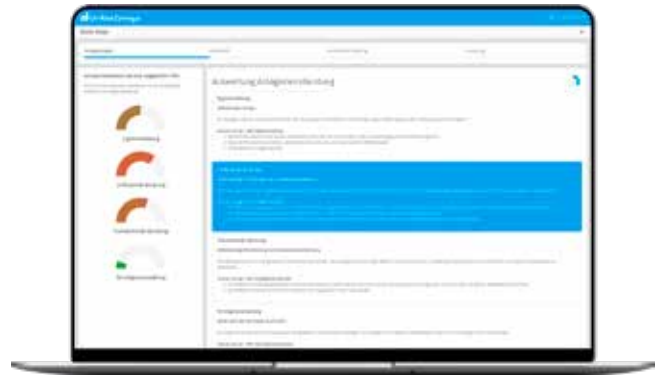


Kundenoutput

Umfassender Profilierungsbericht als PDF Kundenoutput.

Schnittstellen & Technologie

Ein «Responsive GUI» mit modularer und service-orientierter Architektur sowie einfache Schnittstellen für eine schnelle Integration in die bestehende Systemlandschaft.



Überzeugende Vorteile

- ✓ Digitale Unterstützung, welche die Einhaltung regulatorischer Vorschriften erleichtert und gleichzeitig ein modernes, digitales Beratungserlebnis für den Kunden ermöglicht.
- ✓ Reduktion des Aufwandes für die Vor- und Nachbereitung von Kundengesprächen durch die Integration mit nachgelagerten Systemen, was zusätzliche Zeit für das eigentliche Beratungsgespräch schafft.
- ✓ Einfach verständliche Visualisierung der Vermögensentwicklung um die Chancen und Risiken der Anlagedienstleistungen und Strategien zu thematisieren und damit das Vertrauen des Kunden in den Finanzdienstleister zu stärken.
- ✓ Möglichkeit zur Nutzung als Baustein für einen Multi-Channel Betrieb, welcher den Kunden aber auch potentielle Neukunden über Self-Service Funktionen direkt in den Beratungsprozess integriert.

An weiteren Informationen interessiert?

UnRiskOmega AG

Weierstrasse 10 | 8302 Kloten | Schweiz

+41 44 800 30 30 | sales@unriskomega.com | www.unriskomega.com