

Pivotal® CRM for Private Banking

Pivotal CRM for Private Banking met à la disposition des gestionnaires de patrimoine des fonctionnalités leur permettant d'accroître leur productivité et de bénéficier d'un éclairage stratégique sur la valeur de leurs clients.

- **Exploiter plus efficacement les relations** en fournissant des informations sur les liens familiaux et professionnels des clients
- **Améliorer la collaboration** en proposant des workflows automatisés pour les créations de comptes et autres processus complexes
- **Permettre de prendre une avance sur la concurrence** grâce à une diffusion plus rapide des recherches, informations et services à durée de vie critique
- **Rationaliser les processus manuels** grâce à des outils automatisés
- **Améliorer la vente croisée et la vente incitative** avec des liens en contexte vers les produits complémentaires

Développez votre capital relationnel avec une puissante application CRM dédiée aux métiers de la banque privée

Le secteur de la banque privée est confronté à des défis de taille : concurrence accrue, scepticisme des investisseurs, déréglementation, mondialisation, consolidation du marché. Malgré ces difficultés, une constance : l'importance de construire et d'entretenir des relations client évolutives et pérennes.

Les gestionnaires de patrimoine se doivent d'adapter leur stratégie aux demandes du marché. Ils investissent donc dans des technologies évolutives leur permettant de conserver un avantage concurrentiel fort et d'optimiser leur relation client.

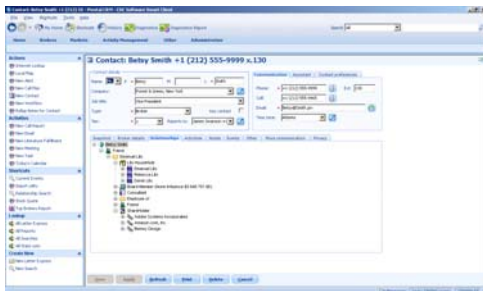
Notre équipe de spécialistes Pivotal CRM a travaillé en étroite collaboration avec les banques privées afin de développer les fonctionnalités et les applications en adéquation avec les besoins propres aux métiers de ce secteur, complétant et rationalisant ainsi le quotidien des gestionnaires de patrimoine. La solution métier qui en résulte, *Pivotal CRM for Private Banking*, ne se concentre pas uniquement sur la vente de produits financiers, mais également sur le développement de relations durables et de qualité avec les clients.

Page d'accueil du SmartPortal complètement personnalisée



Liens utiles vers les comptes clients les plus importants

Profil clients détaillés offrant des informations critiques sur la valeur globale du client et son influence réelle en termes financiers



Doté de toutes les fonctionnalités standards que recherchent la plupart des sociétés de gestion de patrimoine, *Pivotal CRM for Private Banking* repose sur un modèle de données développé spécifiquement pour le secteur de la banque privée, permettant ainsi une mise en œuvre plus rapide et plus économique.

Basé sur la plate-forme Pivotal CRM, extrêmement flexible, l'application est rapidement personnalisable et à moindre coût afin de répondre aux besoins spécifiques des sociétés de gestion de patrimoine. En outre, cette solution s'intègre aisément avec le système d'information déjà en place et les sources de données tierces, toute société utilisatrice peut ainsi se prévaloir de proposer un service efficace à une clientèle toujours plus exigeante et une vision homogène de celle-ci auprès de ses collaborateurs. Enfin, cette solution offre, aux gestionnaires de patrimoine, un niveau élevé de convivialité et d'accessibilité leur permettant d'accroître leur productivité, d'élargir leur champ d'action et de conserver un avantage concurrentiel fort.

Suivre et analyser la valeur et la rentabilité des clients

Grâce à l'intégration de Pivotal CRM avec les applications de back-office, les conseillers financiers peuvent optimiser leur proactivité en matière de vente, de marketing et de service à la clientèle, et rester compétitifs.

Pour de plus amples informations sur *Pivotal CRM for Private Banking* et savoir comment notre solution peut répondre à vos besoins spécifiques, appelez le 01 44 34 46 08.

Améliorer la relation avec les clients à fort potentiel

Les conseillers financiers bénéficient d'une vision à 360° de leurs clients : valeur de leurs actifs, leur historique, leurs préférences, leurs mandats de gestion, les indivisions et sociétés dans lesquelles ils ont des parts, les personnes et entreprises avec lesquelles ils sont en relation.

Accroître la visibilité de leur portefeuille

Pivotal CRM permet aux gestionnaires de patrimoine de gérer efficacement les suspects, prospects, et opportunités provenant de sources diverses et suivre ainsi avec précision le ROI des actions marketing et commerciales.

Gérer efficacement le volume d'affaires

Les conseillers financiers peuvent effectuer les tâches quotidiennes plus rapidement en accédant en un seul clic aux informations client pertinentes.

Caractéristiques	Description
Suivi des relations	Offre une représentation synoptique sous forme graphique des relations familiales et professionnelles des clients, permettant aux utilisateurs d'évaluer facilement la valeur client réelle et de développer leur portefeuille clients de manière stratégique.
Profils des clients	Affiche des informations financières telles que la valeur nette, la part de marché client, la rentabilité, l'actif, le passif et la valeur totale ; ainsi que des informations démographiques, comme l'âge, le revenu, le ménage et des liens vers les informations bancaires en temps réel, offrant ainsi aux gestionnaires de patrimoine une vision complète du client.
Profils des actifs	Analyse la répartition de la totalité des actifs d'un client dans une fenêtre conviviale pour une recherche intelligente des opportunités de vente croisée et incitative.
Pivotal SmartPortal	Fournit un « Tableau de bord » personnalisable stimulant la productivité et donne aux utilisateurs un accès direct aux informations client pertinentes.
Événements et alertes	Surveille les activités, phases et événements touchant les clients pour aider les gestionnaires de patrimoine à proposer des conseils d'investissement proactifs au moment le plus opportun.
Planification et reporting des appels	Permet à l'équipe des conseillers financiers de planifier des stratégies d'appel afin de favoriser leur communication clients et le développement de leur relation avec ces derniers de manière cohérente, régulière et coordonnée entre les différents collaborateurs. Conserve les détails des appels et leur résultat, offre un historique complet des interactions et permet l'établissement de rapports de synthèse pour le management.
Recherche avancée	Permet de rechercher rapidement les clients ou les prospects disposant d'un produit ou ayant manifesté de l'intérêt pour les offres de la société, harmonisant ainsi la diffusion d'éléments pertinents auprès de listes ciblées.
Intégration de Microsoft® Outlook®	Synchronise tous les emails, contacts et activités entre Pivotal CRM et Microsoft Outlook, ce qui simplifie la mise à jour des informations et permet d'augmenter l'efficacité.

Synchronisation des e-mails avec Lotus® Notes®	Synchronise tous les emails entre Pivotal CRM et Lotus Notes et garantit la cohérence des informations.
Option mobile et sans fil	Offre un accès simple et sécurisé aux informations client lorsque l'utilisateur est en déplacement, ce qui permet de fournir un service optimum et permanent.
Gestion des supports et de la documentation	Permet de suivre et de gérer la distribution des documents commerciaux, fournitures de bureau, cadeaux, etc.
Affectations des régions et des équipes	Permet de désigner des équipes sur la base de paramètres géographiques et/ou liés aux produits avec une grande flexibilité.
Gestion des prospects	Permet de définir des questions personnalisées sur les formulaires d'enregistrement des prospects afin d'améliorer leur qualification et leur suivi. Permet aux utilisateurs d'affecter des prospects aux différents secteurs d'activité ou à des collaborateurs en particulier.
Fonctions de vente croisée	Signale les produits susceptibles de faire l'objet d'une vente croisée en relation avec chaque opportunité, permettant ainsi aux conseillers d'augmenter le volume de leur transaction et d'offrir les meilleures options aux clients.
Workflows centrés sur les données	Renforce l'efficacité, la cohérence et la collaboration avec la possibilité de mettre en œuvre des workflows inter-services pour les créations de comptes et autres processus multi-étapes complexes.
Configuration de l'application	La grande souplesse de la solution permet une configuration personnalisée en fonction du profil de l'utilisateur, tant pour l'accès aux données que pour les fonctions disponibles.
Respect de la protection des données personnelles	Permet aux utilisateurs de remettre aux clients des déclarations de confidentialité définissant la politique de diffusion des données à des tiers dans le respect des lois sur la protection des données personnelles.
Suivi de la diffusion de données	Permet de suivre la diffusion des fiches descriptives des produits et des notes d'information ainsi que le souhait de certains clients de ne pas recevoir d'informations.
Informations sur la concurrence	Met en relation chaque produit avec les informations sur les produits concurrents, permettant aux gestionnaires de patrimoine d'offrir des tarifs et des options plus compétitifs.
Gestion des demandes de service	Suit les appels et les demandes de service dans le profil du client et permet aux scripts d'appels standards de garantir un service cohérent et complet.
Actualité et téléscripteur	Affiche en temps réel les dernières informations concernant l'actualité et la cotation des produits, ce qui facilite les évaluations immédiates et l'information de l'entreprise.

Allez plus loin et augmentez votre rentabilité avec *Pivotal CRM for Private Banking*

Pour de plus amples informations sur *Pivotal CRM for Private Banking* et savoir comment notre solution peut répondre à vos besoins spécifiques, appelez le 01 44 34 46 08 ou visitez notre site Web www.PivotalCRM.fr.