

# Bringen Sie Emotionen in Ihren Anlageberatungs- & Verkaufsprozess

Lange Zeit lag der Fokus der Vermögensberatung auf regulatorischen Themen. Der Einfluss von Themen und Events auf Kundenportfolios sowie Kundenpräferenzen wurden kaum berücksichtigt. Doch Investoren wollen aktiv beraten werden und verstehen, was für Auswirkungen Events wie die US-Wahlen oder Themen wie der Klimawandel auf ihr Portfolio haben. Mit der «Investment Story Platform» fließt dank Storytelling Ihre bankeigene Anlagepolitik auf verständliche Weise in die Vermögensberatung ein. Eine Investment Story basiert auf Research, fasziniert und weckt Emotionen. Ein neues und personalisiertes Beratungserlebnis für Ihre Kunden ist garantiert!

## 6 Key Features, die überzeugen

Die Investment Story Platform ist die einzige Plattform, um aktiv event- und themenbasiertes Anlegen anzubieten und den gesamten Verkaufsprozess kampagnenbasiert zu überwachen. Auf allen Kanälen, komplementär zu bestehenden Anlageberatungslösungen.

### 1 Story-Matching

Effiziente Analyse des Kundenbuchs dank Filtern und Grafiken geeignete und relevante Themen, Events und Research Views finden.

### 2 Kampagnen-Management

Industrialisiertes Erstellen und Verwalten von Sales-Kampagnen.

### 3 Channel-Management

Im Einsatz in allen Kanälen: z.B. zur Vorbereitung von Anlageberatungen, als Unterstützung im Kundenmeeting, als Katalog im E- und Mobile-Banking.

### 4 Event & Themen-Verwaltung

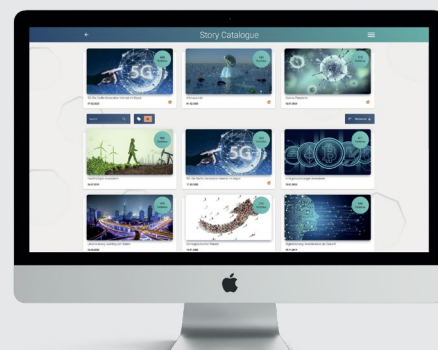
Neue Story erfassen oder bestehenden Investment Content importieren. Zielgruppe und Anlageprodukte definieren.

### 5 Portfolio-Konstruktion

Innovative und personalisierte Portfolio-konstruktion für einzelne Kunden oder für Kundengruppen.

### 6 Erfolgs-Monitoring

Welcher Kundenberater war am aktivsten? Welche Kundenportfolios haben profitiert? Welche Events und Themen waren am erfolgreichsten? Alles wird messbar.



Nahtlose Integration in Ihre Systemlandschaft. Für Kundenberater einfach zu bedienen.

### Benefits für Banken und Kunden

- Vertrauen zwischen Kunde, Berater und Bank stärken
- Kundengespräch zum Erlebnis machen
- Anlagevorschläge, die Emotionen wecken
- Bankeigene Investment-Strategie zentral und konsequent umsetzen
- Einfacher Austausch suboptimaler Anlagen in Kundenportfolios
- Einzeltransaktionen statt Massenumschichtungen



Wann darf ich Ihnen die Plattform demonstrieren?

**Andreas Egli** Partner - Leiter IT Consulting  
andreas.egli@confinale.ch  
+41 79 759 67 10  
[www.confinale.ch/isp](http://www.confinale.ch/isp)