



Der **Zeit** voraus

Innovative Branchenlösungen für Banken,
Kapitalanlagegesellschaften und Bausparkassen



ELAXY

Add Experience

Bitte einsteigen

Nutzen Sie die schnellste Direktverbindung zum Erfolg: den Weg zu Ihren Kunden. Und stimmen Sie Ihren Fahrplan auf deren Bedürfnisse ab: Der Anleger von heute legt Wert auf eine Beratung, die unmissverständlich seine Sprache spricht. Die versteht, worauf es ankommt, und Lösungen anbietet, ohne sich in Details zu verlieren. Was Ihre Kunden von Ihnen erwarten, das dürfen auch Sie von ELAXY fordern: Wünsche erkennen und gezielt erfüllen. Als branchenerfahrener Anbieter von Beratung, Software und Services ist ELAXY mit den Anforderungen der Finanzdienstleister bestens vertraut.

Bahn frei für starke Vertriebsideen

Der Markt atmet durch. Über lange Zeit hinweg stand das Erkennen und Nutzen von Kostensenkungspotenzialen im Mittelpunkt. Wo lassen Umstrukturierungen Einsparungen zu? Welche technischen Rationalisierungsmaßnahmen sind möglich? Und wo ruhen Kostenschlucker, die präsent, aber nicht effizient sind? Die Potenziale sind inzwischen ermittelt, es ist Zeit zum Handeln. Ihre Vertriebskräfte stehen in den Startlöchern. Die Kunden sind bereit. Jetzt geht es darum, beide möglichst effektiv und nachhaltig miteinander ins Gespräch – und zum Abschluss – zu bringen.

Viele Wege führen zum Kunden

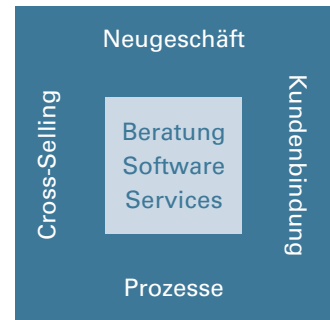
Im Vordergrund: die Stärkung des Vertriebs. Mit den intelligenten Konzepten von ELAXY. Durch eine kontinuierliche Marktbeobachtung erkennt ELAXY frühzeitig Trends und entwickelt ganzheitliche Lösungen, die den gesamten Beratungs- und Vertriebsprozess der Banken, Kapitalanlagegesellschaften und Bausparkassen umfassend abdecken. Multikanalfähige Vertriebslösungen stellen komplexe Sachverhalte anschaulich

dar, ein transparenter Datenfluss in allen Vertriebskanälen ermöglicht eine durchgängige Beratung vom Internet bis zur Filiale. Ziel der ganzheitlichen Lösungen von ELAXY ist die Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse – und damit die Entlastung Ihrer Vertriebskapazitäten von zeitaufwändigen Verwaltungsaufgaben. Denn: Die geeigneten Instrumente zur Kundenbindung alleine genügen nicht, auch die Zeit dafür muss da sein. ELAXY schafft beides.

So macht man Umsatz

Mit dem Aufbau von Neugeschäft, Nutzung von Cross-Selling-Potenzial, intensiver Kundenbindung und der Optimierung interner Prozesse. Das heißt: ELAXY unterstützt Sie bei der Generierung von Neugeschäft mit gezielten IT-Lösungen und zeigt Versorgungslücken auf, die Sie mit Ihren Finanzprodukten schließen können. Darüber hinaus schaffen Sie eine effiziente Kundenbindung durch Service- und Betreuungsleistungen auf Basis der ELAXY Software, die außerdem durch die Verknüpfung der einzelnen Phasen für durchgängige Prozesse sorgt.





Verlassen Sie sich auf den Profi

ELAXY überzeugt durch seine Branchenerfahrung und bietet sowohl praxiserprobte Standard- als auch Individuallösungen mit umfangreichem Leistungsspektrum und hoher Fachlichkeit an. Sie profitieren dabei von den vier richtungsweisenden Kernkompetenzen, die Sie im Neugeschäft, Cross-Selling, in der Kundenbindung und Prozessoptimierung weiterbringen:

- **Nachhaltigkeit:** ELAXY entwickelt Lösungen, die den langfristigen Erfolg Ihres Instituts zum Ziel haben.
- **Solidität:** Auf die Leistungen von ELAXY können Sie sich verlassen, denn sie orientieren sich am Markt und an den realen Anforderungen Ihrer Kunden.
- **Branchenkompetenz:** Die Ergebnisse aus dem jahrelangen aktiven Austausch mit Banken, Kapitalanlagegesellschaften und Bausparkassen ergänzen die fundierte Erfahrung von ELAXY.
- **Praxisnähe:** Die Lösungen von ELAXY entstehen nicht am grünen Tisch, sondern in gemeinsamen Gesprächen mit Kunden.

ELAXY beherrscht die gesamte Bandbreite der Software für Information, Betreuung und Transaktion und ist mit innovativen Branchenlösungen auf Ihre Anforderungen vorbereitet. Das ist noch nicht alles: Eine branchenbezogene Beratung im Vorfeld sowie umfassende Serviceleistungen runden das ELAXY Leistungsspektrum ab.



Beste Nahverbindung

Die Automatisierung von Bankprozessen, die Unterstützung des Direktvertriebs bei Kapitalanlagegesellschaften oder die Erschließung von Cross-Selling-Potenzialen bei Bausparkassen – das Leistungsangebot von ELAXY orientiert sich an den Bedürfnissen der Finanzdienstleister. Informieren Sie sich, welche Lösungen ELAXY für Ihr Institut bereithält. Bei allen Komponenten steht grundsätzlich eines im Mittelpunkt: die beste Nahverbindung zu Ihren Kunden.

Banken – den Privatkunden im Blick

Die Stärkung des Vertriebs umfasst im Bankengeschäft vorrangig die Konzentration auf den Privatkunden – und damit auf einen ganzheitlichen Beratungsansatz unter Berücksichtigung seiner aktuellen und geplanten Vermögenssituation. ELAXY gewährleistet eine durchgängige Kundenbetreuung über alle wichtigen Vertriebskanäle hinweg und deckt darüber hinaus Erfolg versprechende Cross-Selling-Potenziale auf. Nur durch das Angebot individueller Betreuungs-

konzepte ist die Intensivierung der Kundenbindung und die Steigerung der Loyalität zur Bank möglich.

Auf Grund der langjährigen Erfahrung in bankfachlichen und finanzmathematischen Themen hat ELAXY ein umfassendes Portfolio für diese Branche entwickelt: Niemand sonst bietet Lösungen von Banking und Brokerage über Kundenberatung, bis zu Provisionsabrechnung und Vertriebssteuerung aus einer Hand! Der Bedarf der Banken an einer

Optimierung der Vertriebskanäle spielt hier eine zunehmende Rolle: Entlasten Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter von zeitaufwändigen Routineaufgaben und legen Sie den Fokus auf eine intensive Beratung mit qualitativ hochwertigen und multikanalfähigen Programmen. Richtungsweisend in diesem Zusammenhang ist die Unterstützung der Vertriebswege Internet, Intranet, Außendienst, Filiale und Call Center. Sie gewährleisten eine aussagekräftige Vorinformation der Kunden und führen „ohne Umsteigen“ zur Tool-gestützten Beratung am PC Ihres Beraters.

Kapitalanlagegesellschaften – mehr Direktvertrieb für steigende Fondsnachfrage

Attraktive Altersvorsorge, hohe Rendite und maßgeschneiderte Anlageformen – immer mehr Argumente sprechen für eine Investition der Anleger in Fonds. Um auf die steigende Nachfrage reagieren zu können, setzen Kapitalanlagegesellschaften zunehmend auf den Direktvertrieb in Verbindung mit multikanalfähigen Lösungen. Die Ergänzung der Produktpalette um Fremdfonds sowie die bedürfnisorientierte Produktberatung sind neue Wege, auf denen ELAXY die Kapitalanlagegesellschaften unterstützt. Mit einer leistungsstarken Middleware als Integrationsplattform stützt ELAXY Ihre Vertriebswege Internet und Intranet und optimiert Ihre Prozesse, zum Beispiel durch die Integration in Partnerportale und die Anbindung an Filialanwendungen. Auch Outsourcing und Insourcing sind wichtige Themen für Kapitalanlagegesellschaften.

Bausparkassen – komplexe Beratung statt Produktverkauf

Die Immobilie hat sich neben Wertpapieren einen soliden Platz in der Wunschliste der Anleger erworben. Als Steuersparinstrument oder sichere Altersvorsorge behauptet sich Wohneigentum wieder in den vorderen Rängen bevorzugter Anlagemodelle. In diesem Zug haben sich auch die Kundenansprüche an die Bausparkassen verändert. Die bloße Vermittlung eines Baudarlebens allein ist nicht mehr gefragt. Der Trend geht zur umfassenden und individuellen Beratung mit dem einen oder anderen Seitenblick auf attraktive Cross-Selling-Produkte wie Fonds und Versicherungen.

Mit den Lösungen von ELAXY sind Bausparkassen in der Lage, sich auf die Anforderungen der Kunden von heute vorzubereiten. Gerade im Bereich Bausparen und Immobilienfinanzierung weist ELAXY eine langjährige Erfahrung auf. Ein flexibles Beratungssystem ermöglicht den schnellen Einbezug gesetzlicher Änderungen und die Integration aktueller Themen und Produkte. Der Baufinanzierungsprozess wird ganzheitlich abgebildet – mit fallabschließender Beratung und Anbindung an das jeweilige Backoffice-System. Integrieren auch Sie Ihre Beratung in unterschiedliche Vertriebskanäle, wie Außendienst, Filialen, Call Center oder Internet, und erschließen Sie durch den Vertrieb von Cross-Selling-Produkten neue Vertriebspotenziale.

Die Referenzen

- *Bausparkasse Schwäbisch Hall*
- *DAB Bank*
- *DaimlerChrysler Bank*
- *Deutsche Apotheker und Ärztebank*
- *Deutsche Bausparkasse Badenia*
- *direktanlage.at*
- *DZ Bank*
- *Oldenburgische Landesbank*
- *S Broker*
- *SEB*
- *Stadtsparkasse München*
- *Stadt- und Kreissparkasse Erlangen*
- *Union Investment*
- *Wüstenrot & Württembergische*



Abfahrt

Fahrtziele: Kundenbindung und Neugeschäft. Antrieb: ELAXY Lösungen, bestehend aus Beratung, Software und Services. Profitieren Sie von einer ganzheitlichen Unterstützung Ihres Vertriebsaufbaus durch einen branchenerfahrenen Anbieter. Von der Beratung über die Implementierung bis hin zum Betrieb und Service. Von der Vermögensanalyse im Private Banking über den Realtime Wertpapierhandel bis hin zur Expertensystem-Baufinanzierung.

Beratung heißt auch Analyse

ELAXY kennt den Markt. Die Branche. Die Themen. Auf Basis dieses fundierten Prozess-Know-hows bietet Ihnen ELAXY eine kompetente Begleitung zur Unterstützung von Planung, Implementierung und Einführung von Software-Projekten. Ihre Anforderungen definieren den Umfang der Leistung. Sie wünschen eine fachliche und technische Analyse? Bitte sehr. Oder geben Ihre komplette Projektplanung in die Hände von ELAXY? Gerne auch das. Unter dem Begriff Business Consulting vermitteln Ihnen unsere Experten das zur Software gehörige Know-how. VertriebsConsulting von ELAXY umfasst individuelle Managementkonzepte und -strategien zu den Themen Multikanalvertrieb und Financial Planning. Im Bereich des ProjektConsulting erfahren Sie kompetente Unterstützung bei der Projektdurchführung auf Basis praxiserprobter Phasenkonzepte. Mit SoftwareCoaching setzen Sie auf Nummer Sicher, wenn es um die effiziente Nutzung Ihrer individualisierten Softwarelösungen geht.

Softwarelösungen für Ihre Anforderungen

Im Mittelpunkt: Multikanal-Software für die breite Kundenbetreuung – über Call Center, Internet, Filiale, Makler und Außendienst. Die Softwarelösungen von ELAXY unterstützen Ihre Prozesse von der Information bis zur Transaktion in Bezug auf Geldan-

lage, Altersvorsorge, Finanzierung und Vermögensplanung. Auch für die Steuerung des Vertriebs – auf Wunsch unterstützt durch Data Mining und Data Warehousing – hat ELAXY das passende Angebot. Die Softwarekomponenten stellen dabei ein Bindeglied zwischen Vertrieb und Produktion dar und überzeugen durch ihren hohen technischen Standard:

- Offene Architektur
- Integrationsfähigkeit in bestehende Strukturen
- Modularität
- Hohe Standardisierung
- STP (Straight-Through-Processing)

Services für Ihren Vorsprung

Schulung, Support und Data Center-Dienstleistungen – die Serviceleistungen von ELAXY lassen keine Wünsche offen. Qualifizierte Experten gewährleisten fachliche und technische Unterstützung: sofortige Telefonberatung, schnelle Updates, kontinuierliches Beobachten der Applikationen und ein proaktives Monitoring. Von der standardisierten Wartung einzelner Anwendungen über 1st und 2nd Level Support bis hin zum Full Service Providing definieren Sie Ihren individuellen Service-Umfang selbst. Dazu: maßgeschneiderte Schulungsangebote für ELAXY Software.

Im Rechenzentrum am Standort Coburg sichert ELAXY die höchstmögliche Verfügbarkeit Ihrer Soft- und

Hardware. Der Leistungsumfang reicht von Hosting über Outsourcing bis hin zu Application Service Providing (ASP).

Ihre Vorteile

- Einfache Abbildung neuer Produkte und innovativer Leistungspakete
- Neukundengewinnung durch den Ausbau der verschiedenen Vertriebskanäle
- Rentabilität durch eine effiziente Zusammenführung von Kunden-ersterberatung im Internet und Filialberatung
- Kundenbindung durch kompetente Betreuung und innovative Beratungskonzepte
- Cross/Up-Selling durch das transparente Aufzeigen von Versorgungslücken



ELAXY

Add Experience

ELAXY GmbH

Am Hofbräuhaus 1
96450 Coburg
Germany

Fon +49 (0) 9561.5543.0
Fax +49 (0) 9561.5543.302
info@elaxy.de
www.elaxy.de

Standorte

Coburg
Frankfurt (Oder)
Jever
Puchheim