



Aufbau und Erneuerung von Beratungslösungen

Individuelle Beratungserlebnisse für Kunden und Berater

Anlage und Vorsorgeberatung ist fachlich anspruchsvoll, regulatorisch komplex und datenintensiv. Kunden erwarten individuelle Empfehlungen, nahtlose Journeys und konsistente Erlebnisse über alle Kanäle hinweg. Gleichzeitig müssen Banken eine hohe Beratungsqualität sicherstellen. AI und neue Technologien eröffnen neue Möglichkeiten für Personalisierung, Effizienz und die Unterstützung von Beratern. Oepfelbaum begleitet Banken beim Aufbau und der Erneuerung moderner Beratungsplattformen, die Berater unterstützen, Kunden begeistern und nachhaltiges Wachstum ermöglichen.

UNSER BEITRAG

Oepfelbaum verbindet tiefes Verständnis von Anlage und Vorsorgeberatung mit der Fähigkeit, moderne Beratungsplattformen zu evaluieren und umzusetzen. Wir begleiten Banken von der fachlichen Vision über die Anbieterauswahl und Lösungsarchitektur bis zur produktiven Einführung und verbinden Kundenerlebnis, regulatorische Anforderungen, Daten und AI zu einer integrierten Lösung.

HERAUSFORDERUNG

- Beratungsqualität leidet unter fehlender fachlicher Unterstützung. Kunden erhalten nicht immer eine konsistente und qualitativ hochwertige Beratung.
- Regulatorische Anforderungen wie FIDLEG und MiFID II erhöhen die Komplexität und machen Prozesse aufwändig und fehleranfällig.
- Kunden-, Portfolio- und Vorsorgedaten sind häufig über verschiedene Systeme verteilt. Eine ganzheitliche Kundensicht sowie die Nutzung von AI Potenzialen bleiben dadurch eingeschränkt.
- Digitale und persönliche Beratung sind oft nicht nahtlos integriert und erschweren ein durchgängiges Kundenerlebnis über alle Kanäle hinweg.
- Bestehende Plattformen bremsen Innovation und erschweren die schnelle Einführung neuer Beratungsfunktionen und Beratungsservices.

LÖSUNGSANSATZ



Zielbild: Eine moderne und skalierbare Beratungsplattform, die Berater fachlich unterstützt, regulatorische Anforderungen integriert und Kunden ein konsistentes Anlage- und Vorsorgeerlebnis bietet.



Umsetzung: Integration von Kundendaten, AI gestützter Personalisierung und regulatorischen Anforderungen entlang der gesamten Beratungsjourney in einer skalierbaren Plattform für Berater und Kunden.

BUSINESS IMPACT



Kundenerlebnis: Individuelle Anlage und Vorsorgeempfehlungen auf Basis von Kundensituation, Präferenzen und Verhalten stärken die Kundenbindung und erhöhen die Relevanz jeder Interaktion. Berater werden unterstützt und fachlich durch den Beratungsprozess geführt.



Effizienz und Skalierung: Automatisierte Prozesse und intelligente Unterstützung reduzieren manuelle Aufwände und ermöglichen Wachstum ohne proportional steigende Kosten.



Innovation: Neue Beratungsservices, digitale Funktionen und AI Fähigkeiten können schneller eingeführt und kontinuierlich weiterentwickelt werden.