



Research und Anlageideen gezielt aktivieren

Vom Investment Research zur relevanten Kundenansprache

Banken verfügen über hochwertige Research-Inhalte und fundierte Investmentexpertise. Der geschäftliche Mehrwert entsteht jedoch erst, wenn daraus konkrete und relevante Impulse für einzelne Kundinnen und Kunden werden. Durch die intelligente Verbindung von Research-Inhalten mit Portfolio-, Kunden- und Präferenzdaten lässt sich systematisch erkennen, welcher Inhalt für welchen Kunden relevant ist. Daraus entstehen gezielte Kundenansprachen – direkt über digitale Kanäle oder als priorisierter Beratungsimpuls für den Kundenberater.

UNSER BEITRAG

Oepfelbaum verbindet Investment-Know-how, Datenkompetenz und Technologie, um Research zu einem aktiven Instrument der Kundenbearbeitung weiterzuentwickeln.

Wir entwickeln Lösungen, die Research-Inhalte automatisiert analysieren, mit Kundenportfolios abgleichen und deren individuelle Relevanz mittels Scoring bewerten.

Mit einem von uns entwickelten Prototyp für das Content-to-Portfolio Matching können wir diesen Ansatz bereits demonstrieren und auf Inhalte, Daten und Vertriebsprozesse der Bank übertragen.

oepfelbaum
BANKING TECHNOLOGY EXPERTS

HERAUSFORDERUNG

- Research und Anlageideen werden häufig breit verteilt statt gezielt zur Aktivierung relevanter Kunden eingesetzt.
- Welche Inhalte für welchen Kunden oder welches Portfolio relevant sind, muss heute vielfach durch den Kundenberater beurteilt werden.
- Research-, Portfolio- und Kundendaten liegen in unterschiedlichen Systemen und werden nicht systematisch miteinander verbunden.
- Dadurch bleiben potenzielle Beratungs-, Anlage- und Transaktionsanlässe häufig unerkannt oder werden zu spät genutzt.
- Die vorhandene Investmentexpertise lässt sich nur begrenzt über Kunden, Berater und digitale Kanäle skalieren.

LÖSUNGSANSATZ



Zielbild: Ein intelligentes Relevanzmodell verbindet Investment Research mit Kunden- und Portfoliodaten und erkennt systematisch, welche Inhalte für welche Kunden einen konkreten Anlage- oder Beratungsimpuls schaffen



Umsetzung: Research-Inhalte werden strukturiert und mit Portfolio-, Kunden- und Präferenzdaten abgeglichen. Ein Scoring bewertet die individuelle Relevanz eines Inhalts für den jeweiligen Kunden und priorisiert die attraktivsten Opportunities.

BUSINESS IMPACT



Mehr Wirkung im Vertrieb: Kundenberater erhalten priorisierte, nachvollziehbare Beratungsimpulse statt einer Vielzahl generischer Research-Publikationen und können ihre Kunden proaktiv und gezielt ansprechen.



Höhere Kundenaktivierung: Kunden werden gezielt zu Themen angesprochen, die für ihre individuelle Anlage- und Portfoliosituation tatsächlich relevant sind.



Skalierbares Revenue-Potenzial: Research und Investmentexpertise werden systematisch in konkrete Anlage- und Transaktionsanlässe übersetzt – mit Potenzial für höhere Conversion und zusätzliches Geschäftsvolumen.