



CRM to Go  
for Banking

maihiro Branchenpakete

## „CRM to Go“ for Banking

Das Best-Practice-Prozessmodell für Ihr Privat- und Firmenkundengeschäft auf Basis von SAP CRM und SAP NetWeaver BI.

### → Herausforderung

Für Kreditinstitute gilt es mehr denn je, die Wachstumspotenziale ihres Privat- und Firmenkundengeschäfts auszuschöpfen und die Vertriebssteuerung zu optimieren. Flexibilität und Schnelligkeit bei der Produktentwicklung und die notwendige Erfüllung der gesetzlichen Rahmenbedingungen führen dazu, eine zentrale Plattform etablieren zu müssen. Diese stellt die effiziente und benutzerfreundliche Gestaltung der Geschäftsprozesse im Verbund mit anderen Anwendungen sicher.

### → Mehrwert

Das von maihiro entwickelte Paket **CRM to Go** for Banking ist der richtige Schritt in Richtung einer optimal auf die Anforderungen Ihrer Vertriebs-, Marketing- und Serviceeinheiten ausgerichteten strategischen Systemunterstützung. Für den Privat- und Firmenkundensektor bieten wir Ihnen für alle relevanten Kommunikationskanäle vordefinierte Prozesse rund um das Kreditgeschäft, Investment Banking, Marketing Management, Factoring, Account- und Deposit-Management, Customer Service und Wealth-Management. maihiro begleitet Sie als Special Expertise Partner SAP CRM und Special Expertise Partner Banking bei der Implementierung der aktuellsten Version von SAP CRM und SAP NetWeaver BI.

**CRM to Go** for Banking ist ein praxiserprobtes Prozessmodell, das als integrierte Lösung Ihre Prozesse mit Ihrer bestehenden IT-Infrastruktur verbindet. Es umfasst unterschiedlich kombinierbare Pakete die um zusätzliche Funktionalitäten wie z. B. Dokumentenaufbereitung oder Dublettenprüfung jederzeit erweiterbar sind.



#### Kontakt

maihiro GmbH  
Deutschland: +49 (0)89-89 085-0  
Österreich: +43 (0)1-269 89 17-0  
welcome@maihiro.com  
[www.maihiro.com](http://www.maihiro.com)

## → Unser Angebot

**CRM to Go** for Banking garantiert als Beratungs- und Implementierungsansatz auf Basis von SAP CRM und SAP Net-Weaver BI eine investitionssichere CRM-Einführung für das Privat- und Firmenkundengeschäft von Kreditinstituten.

Der hohe Standardisierungsgrad beschleunigt durch die Verwendung von Best-Practices und vordefinierten, branchenspezifischen Prozessen die Einführungszeit. Die modulare Struktur kann um neue Geschäftsprozesse oder CRM-Komponenten individuell erweitert werden – z. B. um Analysen und Reporting oder zusätzliche Vertriebs- und Interaktionskanäle.

Durch individuell kombinierbare Pakete, einen genau definierten Funktionsumfang bei Projektstart und eine planbare Einführungszeit macht sich dieser Ansatz schnell für Sie bezahlt.

In einem Scoping Workshop prüfen wir Ihre Systemvoraussetzungen und stimmen den genauen Leistungsumfang vor Angebotserstellung im Sinne einer transparenten, verlässlichen Kalkulation mit Ihnen ab.

## → Ihr Nutzen

- 1 Vordefinierte Prozesse für das Kredit-, Investment-, Account- und Deposit-Geschäft sowie für Marketing, Customer Service, Vermögensverwaltung und Factoring**
- 2 Modulare und transparente Preisgestaltung**
- 3 Zeitsparende, lösungsorientierte Implementierung**
- 4 Schnelle Amortisierung der CRM-Investitionen durch einen praxiserprobten Best-Practice-Projektansatz**
- 5 Investitionssicherheit des Herstellers SAP**
- 6 SAP CRM als Integrationsplattform für die bestehende Infrastruktur**
- 7 Jederzeit erweiterbar um Prozesse und Funktionen**



CRM auf den Punkt gebracht

## → Paketübersicht

Prozesse für Retail und Corporate Banking sind individuell kombinierbar, ein Angebot erfolgt nach Scoping Workshop.

### **1 Account und Deposit Management**

**360-Grad-Sicht auf Kunden und Interessenten, Anbahnungs- und Administrationsprozesse für Geldanlage, Kontoeröffnung, Kredit- und Geldkarten etc., Cross- und Upselling**

### **2 Kreditgeschäft**

**360-Grad-Sicht auf Kunden, Interessenten und Kredite inkl. Bewertung und Integration von Genehmigungsverfahren, Cross- und Upselling**

### **3 Marketing Management**

**Planung von Marketingmaßnahmen, Zielgruppensegmentierung, Kampagnenmanagement, Erfolgsmessung**

### **4 Customer Service**

**Call-Center-Prozesse, Management von Kundenanfragen, Vertriebsintegration, Auswertungen und Analysen, Cross- und Upselling**

### **5 Investment Banking**

**360-Grad-Sicht auf Kundendaten, Abbildung von komplexen Finanzierungsprodukten und Projekten, Genehmigungsverfahren**

### **6 Vermögensmanagement**

**Finanz- und Investment-Planung sowie Anlageziel-orientierte Beratung oder Lebensphasen-Konzept, Cross- und Upselling**

### **7 CRM im Factoring**

**Integration von Factoringprozessen in Marketing und Service; Vertriebsanbahnung, Planung und Steuerung**

### **Zusatzfunktionalitäten**

#### **8 Kundenwertanalyse**

**Analyse der Bestandsdaten, Methoden-gestützte Kundenwertanalyse und technische Integration der Kundenwertdaten**

#### **9 Dokumentenaufbereitung**

**Zusammenführung von Dokumentenprozessen inkl. Darstellung personalisierter Kunden- und Produktinformationen zum Massenversand**

#### **10 Dublettenprüfung**

**Echtzeitintegration eines Geschäftspartner-Dublettenchecks inkl. Adress- und Postdatenergänzung sowie Datenvalidierung**

#### **11 SMS-Transaktionsbestätigung**

**Erfassung zusätzlicher Daten für eine SMS Bestätigungsmittteilung, Auswahl gewünschter Services und Versand über Partnersoftware**

#### **12 Kundenrating und Kredit scoring**

**Erfassung qualitativer und quantitativer Ratingfaktoren, Integration externer Rating- und Genehmigungsverfahren, Basel II**

© 2008 maihiro GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Alle Inhalte dieser Unterlage sind geistiges Eigentum der maihiro GmbH. Eine Nutzung dieser Inhalte sowie die Abtretung oder Übertragung der geistigen Eigentumsrechte an diesen Inhalten kann nur mit ausdrücklicher, schriftlicher Zustimmung der maihiro GmbH erfolgen. Die Inhalte dieser Publikation werden von der maihiro GmbH bereitgestellt. Sie sind unverbindlich, dienen Informationszwecken und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die maihiro GmbH übernimmt keine Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten dieser Unterlage. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.