



## FEP – FRONT END PROMOTORI

*Una suite completa a supporto della rete di vendita, in grado di soddisfare le esigenze di analisi dei portafogli e il supporto alla vendita*

Nell'ambito della suite di applicazioni di Front End Web offerte da CSE, il Front End Promotori è il portale dedicato ai Promotori Finanziari e, più in generale, alla Rete di Vendita degli Istituti Bancari.

Descrizione	Importo	Importo	Importo	Importo	Importo
Depositi	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00
Finanziamenti	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00
Altre attività	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00
Altre passività	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00
Totale	400.000,00	400.000,00	400.000,00	400.000,00	400.000,00

L'obiettivo primario che FEP consente di cogliere è fornire alla Struttura di Vendita un unico strumento di semplice utilizzo che raccoglie tutte le funzioni a supporto dell'operatività quotidiana, con particolare focus sui seguenti aspetti:

- Gestione del Cliente;
- Supporto alla vendita;
- Monitoraggio dell'attività commerciale;
- Scambio informativo e relazione con la Banca.
- Provvigioni

### I PRINCIPALI PUNTI DI FORZA

*Facilità di fruizione*

Nel disegno dell'applicazione si è puntato sull'usabilità e sulla immediatezza del paradigma di navigazione; i contenuti sono organizzati in modo logico per aree tematiche secondo le diverse esigenze funzionali degli utenti. Diverse possibilità di personalizzazione consentono la configurazione di viste differenti per la propria attività quotidiana.

*Completezza*

FEP fornisce un'ampissima gamma di funzioni informative ed operative per la Rete di Vendita:

- analisi del portafoglio cliente, secondo numerose viste e svariate possibilità di approfondimento;
- analisi dell'andamento delle vendite e dei contatti con i clienti, nell'ambito del portafoglio del singolo Promotore o della propria Sottorete, in un'ottica di visibilità dei dati di tipo "gerarchico";
- trasmissione diretta alla Banca di tutte le disposizioni dei Clienti;
- repository di tutti gli strumenti a supporto delle attività di vendita: schede prodotto, moduli, informative di mercato, manuali, formazione e altri documenti

*Aggiornamento dei dati in real time*

I dati disponibili sul Front End risultano tempestivamente aggiornati rispetto alle esigenze di analisi della rete. In particolare, tutte le informazioni soggette a forte variabilità sono aggiornate in tempo reale, garantendo al contempo ottime performance nell'utilizzo dell'applicazione e un completo supporto informativo.

*Scalabilità e visibilità dei dati*

L'applicazione può essere configurata a misura dell'utente finale. Ad ogni diversa figura della Rete di Vendita può essere dedicato uno specifico profilo, con funzioni dedicate, ma sempre nell'ambito delle informazioni del proprio Portafoglio o di quelli gerarchicamente dipendenti.

*Disponibilità*

Per consentire una più comoda e flessibile fruizione dell'applicazione, l'accessibilità è garantita "24x7", sia dalla Intranet aziendale che da Internet; in tal modo il Promotore Finanziario può accedere in qualsiasi

momento a tutte le informazioni e funzioni necessarie alla propria attività, sia dalla sede di lavoro che in mobilità presso la clientela.

## LA GESTIONE DEL CLIENTE

FEP contiene tutte le informazioni relative alla posizione commerciale di un Cliente. Dà la possibilità di:

- analizzare il portafoglio del Cliente, effettuando **evoluzioni patrimoniali e di redditività** al fine di studiare la posizione patrimoniale maturata, a partire da una fotografia di sintesi sino al dettaglio dei singoli movimenti;
- misurare la redditività dei prodotti sottoscritti;
- effettuare l'attività di **rendicontazione** al Cliente.

## SUPPORTO ALLA VENDITA – LA GESTIONE INTEGRATA DEI CONTRATTI

FEP consente con estrema semplicità di raccogliere e gestire **tutte le disposizioni del Cliente**:

- apertura conti correnti;
- prime sottoscrizioni e operazioni di post vendita per i prodotti del risparmio gestito (fondi e gestioni) e assicurativo;
- raccolta ordini (risparmio amministrato);
- raccolta / aggiornamento dati anagrafici e altre informazioni fornite dal Cliente (indirizzi, questionari, etc)

Il processo consente la raccolta e l'inserimento a sistema di tutti i dati direttamente da parte dei Promotori Finanziari, nonché la stampa dei contratti precompilati per la raccolta delle firme. Alla Banca competono così i soli controlli formali e la conferma degli ordini, affinché gli stessi siano immessi a Sistema.

Questa modalità di inserimento delle disposizioni garantisce alla Banca notevoli vantaggi di carattere economico e qualitativo:

- diminuzione degli errori e dei ricicli (**contenimento dei rischi operativi e di compliance**);
- maggiore automazione e **snellimento dei processi di Back Office** di gestione degli ordini;
- **tempestività** nell'evasione delle disposizioni.

## MONITORAGGIO DELL'ATTIVITÀ COMMERCIALE

Il Promotore ha a disposizione funzionalità utili a controllare la propria attività e, per i ruoli che lo prevedono, quella dei Promotori coordinati. Su FEP è possibile:

- analizzare il proprio **portafoglio clienti**;
- monitorare le operazioni eseguite;
- **verificare le remunerazioni maturate** e le relative fatture;
- controllare lo stato delle **incentivazioni**;
- accedere ai **contenuti formativi a distanza** organizzati dalla Banca.

## NUOVO MODELLO DI COMUNICAZIONE CON LA STRUTTURA CENTRALE

Attraverso FEP, la Banca può mettere a disposizione della propria Rete di Vendita svariati strumenti informativi:

- catalogo prodotti;
- tool di **simulazione**;
- informative e news di varia natura (di prodotto, di mercato, comunicazioni dalla Banca, etc...);
- moduli e manuali;
- **alerting**;
- strumenti di formazione.

FEP costituisce così il punto privilegiato di accesso del Promotore Finanziario alla Banca.