

Hogyan hozhat üzletet a Netfolio.hu rendszer a tanácsadók számára?

A 2008 novemberében indult Netfolio.hu portál és az azon előfizethető tanácsadói front office rendszer használata számos tanácsadó számára eredményezte üzletének új alapra helyezését. Cikkünkben arra vállalkozunk, hogy a felhasználók visszajelzései alapján ítéljük meg, miben segíti őket leginkább a rendszer. Az ARTEON INVEST Zrt. nevében Szabó Barnabás György vezérigazgató, az UFS Broker Kft. nevében pedig Maróti Szabolcs értékesítési vezető válaszolt kérdéseinkre.

1. Milyen módon járul hozzá a Netfolio.hu rendszer az új ügyfelek akvizálásához, a régi ügyfelek megtartásához?

SZB: A rendszer nagy segítségünkre van mind az ügyfélszerzésben, mind a régiék megtartásában. Már az ügyfelekkel folytatott tárgyalások során is önálló érv az, hogy egy nagyon részletes kimutatást kapnak a portfóliójukról, így bármikor ellenőrizhetik befektetéseik gyarapodását. Sokan értékelik, hogy maguk választhatják meg, mennyire akarnak élni a rendszer adta lehetőségekkel. Akár naponta beléphetnek az online felületen, és követhetik, de ha megelégszenek egy heti vagy havi riporttal, azzal is kiszolgálja őket a Pozitron, és ők ezt értékelik. Az ügyfelek megtartásában az a nagy előny, hogy a tanácsadók is nyomon tudják követni ügyfeleik befektetéseit, nem kell házi készítésű excel táblákkal vagy a pénzügyintézetekkel bajlódni, hogy adjanak adatot. Így folyamatosan képen vannak, tudják tájékoztatni azokat az ügyfeleket is, akik nem barátkoztak még meg a számítógépekkel. A tájékozottság ebben az esetben valóban magabiztossá tesz, jó látni a kollégákat, amikor minden információval felszerelve valóban tanácsadói az ügyfeleknek az ARTEON INVEST munkatársai.

MSZ: A Netfolio.hu rendszere nemcsak segít kiválasztani a legoptimálisabb portfóliókat, de kiválóan alkalmas ügyfeleink portfóliójának nyomon követésére és az árfolyamokról automatizált figyelmeztetések küldésére. A rendszer az UFS Broker filozófiájával megegyezően ügyfélközpontú, hiszen minden ügyfelünk részére könnyen értelmezhető. Továbbá kifogástalan hozamkimutatásokat tudunk készíteni, ezáltal megkönnyítve munkánkat és egyben növelve szakmaiságunk hitelét.

2. Ön szerint melyek a Netfolio.hu rendszer leghasznosabb funkciói a tanácsadók számára?

SZB: A leghasznosabb funkciók az ütemezhető riportküldést és a benchmark-számítást tartom. Előbbi lehetővé teszi, hogy azok számára is demonstráljuk egy demo portfólión keresztül, hogy milyen hozamot érhettek volna el, akik nem lettek ügyfeleink. Utóbbi pedig segít abban, hogy gyakorlatilag bármilyen befektetési stratégiához képest megfelelően demonstrálni lehessen a befektetői teljesítményt.

MSZ: Munkatársaink tapasztalata azt mutatja, hogy az árfolyamkövetés, a befizetési esedékség és a jelentések automatizált készítése a három legfontosabb funkció, amely a tanácsadó munkáját megkönnyíti, és ügyfeleink minden, tájékoztatással kapcsolatos igényét kielégíti.

3. A válság során egyre inkább megnőtt a befektetők információigénye. A szoftver mennyiben támogatja az ügyfelek tájékoztatását és a velük történő folyamatos kapcsolattartást?

SZB: Az ügyfélszerződés megszüntetésének egyik fő oka a tanácsadó rossz munkája, gyenge kapcsolattartása. Mivel a rendszer minden lényeges információt elérhetővé tesz az ügyfelek számára, így még egy gyengébb tanácsadónál is megnő az ügyfélmegtartás esélye.

MSZ: Az ügyfelek ma már elvárják a stop-loss vagy profit-taking szintek meghatározását, az árfolyamok könnyű és folyamatos követhetőségét, amelyre a rendszer kiválóan alkalmas. Felhasználóbarát és minden igényt kielégítő szoftver, mellyel akár napi szinten követhetőek az ügyfelek megtakarításaiban és befektetéseiben bekövetkezett változások, így mindig könnyen, gyorsan tudunk naprakész információval szolgálni az UFS Broker ügyfelei részére.



SZABÓ BARNABÁS GYÖRGY



MARÓTI SZABOLCS



Ramasoft Adatszolgáltató és Informatikai Zrt.

1075 Budapest, Károlyi krt. 11.

Tel/fax: 269-3209, 473-1219

Web: www.netfolio.hu