

# Microsoft® CRM

*Servicios Financieros*

**Microsoft**

**C-METRIX**  
business solutions

Para comenzar a agregar valor a sus clientes,  
llámenos hoy al (2) 263 2870  
o escribanos a [info@c-metrix.cl](mailto:info@c-metrix.cl)

# Microsoft® CRM

*Servicios Financieros*



## Microsoft CRM Servicios Financieros

Las organizaciones de servicios financieros requieren una solución de CRM que permita a sus asesores identificar las múltiples relaciones de los clientes con la organización, identificar sus necesidades y simplificar el negocio. Microsoft CRM provee una plataforma altamente especializada que cumple con todas esas condiciones. Al ser diseñada específicamente para la administración de fondos, banca comercial, banca minorista y de inversiones, Microsoft CRM para Servicios Financieros permite a los asesores financieros, ejecutivos de relaciones con clientes y ejecutivos comerciales entregar un mejor servicio que al final resulta en mayor rentabilidad.

C-Metrix ha diseñado y construido una solución CRM fácil de usar, que soporta los procesos de negocios, políticas, terminología y requerimientos de la mayoría de las organizaciones de Servicios Financieros. C-Metrix ha desarrollado Microsoft CRM Servicios Financieros integrando su experiencias en proyectos de consultoría, las mejores prácticas de Microsoft Business Solutions y las principales soluciones tecnológicas de Microsoft.

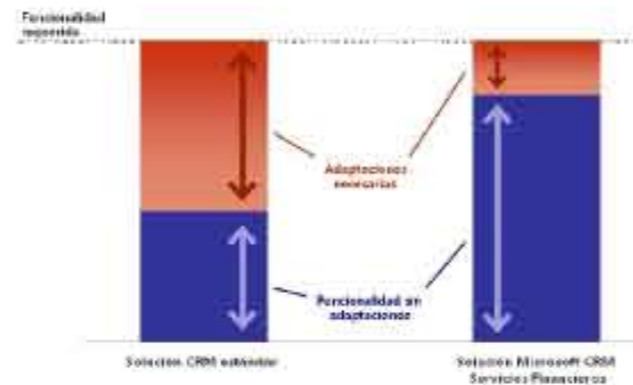
**Microsoft**

**C-METRIX**  
business solutions



## Soluciones verticales de C-Metrix

C-Metrix Business Solutions está dedicado a proveer de soluciones tecnológicas de valor para sus clientes. En este proceso ha acumulado miles de horas de experiencia en los más variados proyectos. El resultado de esta experiencia son las Soluciones Verticales de C-Metrix, que proveen de prácticas, procesos y tecnologías previamente adecuadas a diversas industrias y sectores empresariales. Al seleccionar una Solución Vertical de C-Metrix, usted estará invirtiendo en una solución basada en sus necesidades, con tiempos de implementación más cortos y resultados previsible.



## Microsoft CRM

Microsoft Dynamics™ CRM 3.0 es la nueva versión de la solución para la administración de la relación con clientes de Microsoft. Microsoft CRM provee de una completa suite de poderosas capacidades de marketing, ventas y servicio, todo con una experiencia de usuario consistente y familiar, basado en Microsoft Office y Microsoft Office Outlook. Microsoft CRM se ha construido para resolver satisfactoriamente los tres principales desafíos para una implementación exitosa:

- Trabaja como usted lo hace: Microsoft CRM significa mayor adopción por parte de los usuarios pues entrega funcionalidades basadas en roles con una experiencia nativa de Office y Outlook.
- Trabaja como su negocio lo hace: Microsoft CRM se adapta fácilmente a las necesidades específicas de su negocio. Las potentes capacidades de workflow basadas en eventos, asegura procesos consistentes a través de toda la organización, y las potentes capacidades de reportes basadas en Microsoft Excel y SQL Server Reporting Services ofrecen visibilidad en tiempo real para cada proceso del negocio y cada interacción con clientes.
- Trabaja como la tecnología debería hacerlo: Microsoft CRM logra un bajo costo total de posesión al ofrecer una plataforma altamente flexible y configurable construida sobre Web services, .NET y otras plataformas estándares del mercado.

## Ventajas de la solución Microsoft CRM Servicios Financieros

C-Metrix ha combinado un conjunto de experiencias y conocimientos para crear una solución que reúne las mejores prácticas de venta, servicio al cliente y marketing en el ámbito financiero, logrando un conjunto de beneficios:

- Integración de todos los puntos de contacto con clientes
- Retención del conocimiento corporativo
- Agilización el proceso de venta
- Soporte proactivo al cliente
- Mayor visibilidad del negocio
- Facilidad de uso
- Facilidad de integración

## Características Únicas de la solución Microsoft CRM Servicios Financieros

Ejemplos de algunas funcionalidades únicas de la solución Microsoft CRM Servicios Financieros son:

- **Perfilamiento de clientes**  
Mediante los formularios de información Generales, Perfil, Detalles y Privacidad, los cuales son administrados íntegramente dentro de Microsoft CRM, su fuerza de venta podrá capturar información relevante en cada punto de contacto, para luego ser utilizada en la toma de decisiones centralizada o distribuida.
- **Relaciones con el cliente y Referidos**  
Una vista completa de la relación que mantiene el cliente con la institución financiera, otros clientes, empresas, oportunidades, actividades y más. Por ejemplo, administrar la relación entre una persona y una empresa como miembro del directorio, o la administración de los clientes que son referidos por sus clientes actuales.
- **Oportunidades del mercado**  
La posibilidad de agrupar diversas oportunidades de negocio bajo una "Oportunidad del mercado" como puede ser un nuevo Fondo Mutuo o una nueva Oferta Pública de Acciones.
- **Alertas**  
Ante la llegada de fechas límites de vencimiento, no resolución de requerimientos dentro del plazo estipulado, rentabilidades bajo lo esperado, y otros hechos relevantes, Microsoft CRM puede enviar alertas vía correo electrónico al responsable de la cuenta para hacerle notar proactivamente esta situación.
- **Reportes personalizados**  
Microsoft CRM Servicios Financieros incluye una serie de reportes que permiten la toma de decisiones informada en cada uno de los puntos de control relevantes. Reportes de actividades, Reportes de cuentas, Oportunidades y otros.
- **Control de mando ejecutivo**  
La primera pantalla de información muestra la composición de los negocios vigentes administrados por el ejecutivo, el nivel de satisfacción de sus clientes y el nivel de trabajo vigente por realizar. Con esta información crítica agregada, los esfuerzos se orientan de mejor manera y los resultados se obtienen con menos trabajo.
- **Integración de datos con otros sistemas operacionales**  
Mediante la utilización de herramientas de integración especialmente diseñadas para trabajar con Microsoft CRM y otras plataformas disponibles en el mercado, la información relevante de los sistemas operacionales puede ser acercada a la información relacional de cada cliente. Indicadores de rentabilidad, siniestralidad y rendimiento de las inversiones pueden ser traídas desde otros sistemas para ser utilizadas en las tareas de segmentación, orientación de acciones y toma de decisiones.

