

# Client Management System

Sensible Kundendaten verwalten –  
in einem modularen System



Das Pythagoras Client Management System ist eine modulare Lösung, die es Kundenberatung, Compliance, Revision, Management und Backoffice ermöglicht, sensible Kundendaten zu verwalten und jederzeit auf aktuelle Daten zuzugreifen. So bleiben alle Beteiligten stets auf demselben Stand. Weitere Pythagoras-Lösungen können nahtlos in das System integriert werden.

# Die Vorteile des Pythagoras Client Management Systems



## ZENTRAL

Alle sensiblen Kundendaten an einem Ort verwalten, mit kompletter Historie für Audit- und KYC-Anforderungen



## ANALYTISCH

Modul für die Analyse und Bewertung von Risiken gemäß internen Anforderungen



## NACHVOLLZIEHBAR

Logbuch für die gesamte Kommunikation, für Telefonate, Termine, Aktivitäten und Erinnerungen



## ÜBERSICHTLICH

Finanzprofile von Kunden für besseren Service und eine optimale Beratung



## SICHER

Hohe Datensicherheit durch lokale Installation, keine Internetverbindung erforderlich



## EFFIZIENT

Effiziente Verwaltung von Mehrfachadressen, Kontaktdaten und Instruktionen



## UMFASSEND

Abbildung familiärer und geschäftlicher Verbindungen (Beziehungsnetze)



## MODULAR

Weitere Pythagoras-Lösungen lassen sich je nach individuellem Bedarf nahtlos integrieren

### INNERHALB DER MODULE VERWALTEN SIE:

- Adressen und Kontaktdaten
- Formulare und Dokumente
- Beziehungsnetzwerke
- Risikofaktoren und -kategorien
- Finanzmittelherkunft und Steuerpflicht
- Ausbildung und Interessen
- Geschäftsbeziehungen
- Finanzstatus und Anlageprofil

## Funktionen



### ÜBERWACHUNG

von Änderungen in Referenzdaten oder Risikofaktoren



### VERWALTUNG

von UBOs (Ultimate Beneficial Owners), Finanzmittelherkunft, Steuerpflicht, Finanzprodukten



### DOKUMENTENVERWALTUNG

mit Überwachung der Aktualität, zum Beispiel von Passkopien



### RISIKOBERECHNUNGEN

aufgrund von Land, Branche, Beruf oder anderen Kriterien



### SPRACHWAHL

Benutzeroberfläche individuell auf verschiedene Sprachen einstellbar



### SKALIERBARKEIT

Von der Einzelplatzinstallation bis zum multinationalen System mit Tausenden Benutzern erweiterbar



### PROFILANHÄNGE

Schnelle Dokumentenablage auch für E-Mails und Memos direkt im Kundenprofil



### REPORTING

Vielseitige Möglichkeiten für regelmäßige und spontane Berichte



### DATENAUSTAUSCH

Bereit für automatischen Datenaustausch mit Steuerbehörden

# Die Module des Client Management Systems

Detaillierte Kundendaten bilden den Kern des Pythagoras Client Management Systems. Es nutzt sie, um Kundenbedürfnisse zu analysieren und umfassende Kundenhistorien für den Ausbau Ihrer Geschäftsbeziehungen zu erstellen. Gleichzeitig ermöglicht das Client Management System eine Überwachung von Kundendaten, um regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden.



## PARTNER-PROFIL

- + Verwaltung von Stammdaten und Mehrfachadressen
- + Dokumentenverwaltung mit Überwachung der Aktualität und Vollständigkeit
- + Elektronische Dokumentenablage
- + Verwaltung von Beziehungsnetzwerken privater und geschäftlicher Kontakte
- + Nachvollziehbarkeit für Audits und eine manipulationssichere Historie

## CLIENT-PROFIL

- + Sichere und separate Verwaltung sensibler Daten:
- + Familiäre Verhältnisse, Ausbildung und berufliche Erfahrung des Kunden
- + Finanzmittelherkunft und steuerliche Zugehörigkeit (z. B. für FATCA-Anforderungen)
- + Finanzstatus, Vermögen, Einkommen, Finanzmittelzu- und -abflüsse
- + Anlageprofile und Analyse von Kundenbedürfnissen und Potenzialen
- + Beziehungen zu Unternehmen, Organisationen und Finanzinstituten



## KONTAKTMANAGEMENT

- + Erfassung aller kundenbezogenen Aktivitäten und Bereitstellung von Kommunikationsnachweisen
- + Logbuchfunktion für Telefonate, Meetings, E-Mails und Termine mit Erinnerungsfunktion
- + Fallbearbeitung in Zusammenarbeit mit verschiedenen internen Parteien
- + Schnelle Ablage von E-Mails, Dokumenten, Fotos und Memos direkt im Kontaktfenster per Drag & Drop
- + Reportfunktion für überfällige oder kommende Aktivitäten, für offene Fälle und vieles mehr

## RISIKOMANAGEMENT

- + Bewertung verschiedener Risikofaktoren pro Kunde nach Kategorien und Werten (z. B. nach Länderrisiko, Branchen- oder Produktrisiko)
- + Einstufung von Kunden in Risikoklassen gemäß individuellen Kriterien
- + Sehr flexibel, kann an bestehende interne Risikostrukturen und -werte (z. B. „niedrig, mittel, hoch“ oder „1-10“) oder spezielle regulatorische Anforderungen angepasst werden

