



# ***CREDIT ON-LINE***

**Applicazioni per la  
Gestione dei Clienti  
per Mediatori Creditizi  
e Società Finanziarie**

**Roma, 30 Novembre 2010**

- ☑ Egoagosys
- ☑ Il Business framework EAS
- ☑ EAS: l'integrazione
- ☑ EAS: le peculiarità
- ☑ EAS: applicazioni e funzionalità
- ☑ Credit On-Line
- ☑ Casi di successo

**Chi è ?**

**È una software house composta da professionisti provenienti da aziende di successo, come Oracle, Siebel e Microsoft**

**Cosa fa ?**

**Sviluppa applicazioni utilizzando il Business Framework EAS, una piattaforma Open Source**

**Qual è la mission ?**

**Fornire applicazioni *web oriented* basate sulla piattaforma EAS con cui gestire efficacemente l'intero Ciclo delle Vendite**



## **Che cos'è ?**

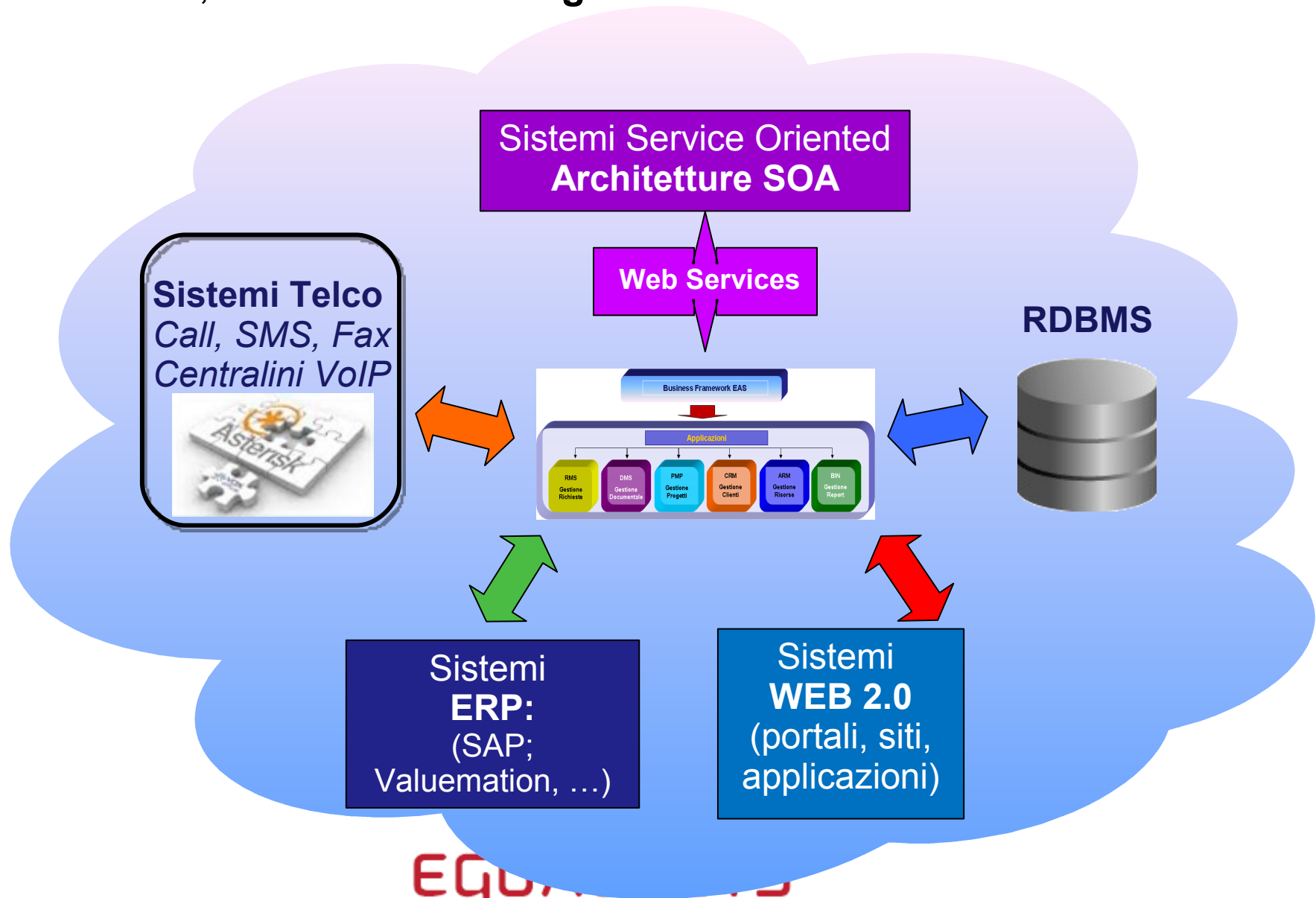
È uno strumento per realizzare in poco tempo applicazioni software in maniera modulare.



## **Potenzialità**

Attraverso l'integrazione in un'unica piattaforma, il Business framework EAS permette la gestione completa di processi incentrati sulle relazioni con il Cliente.

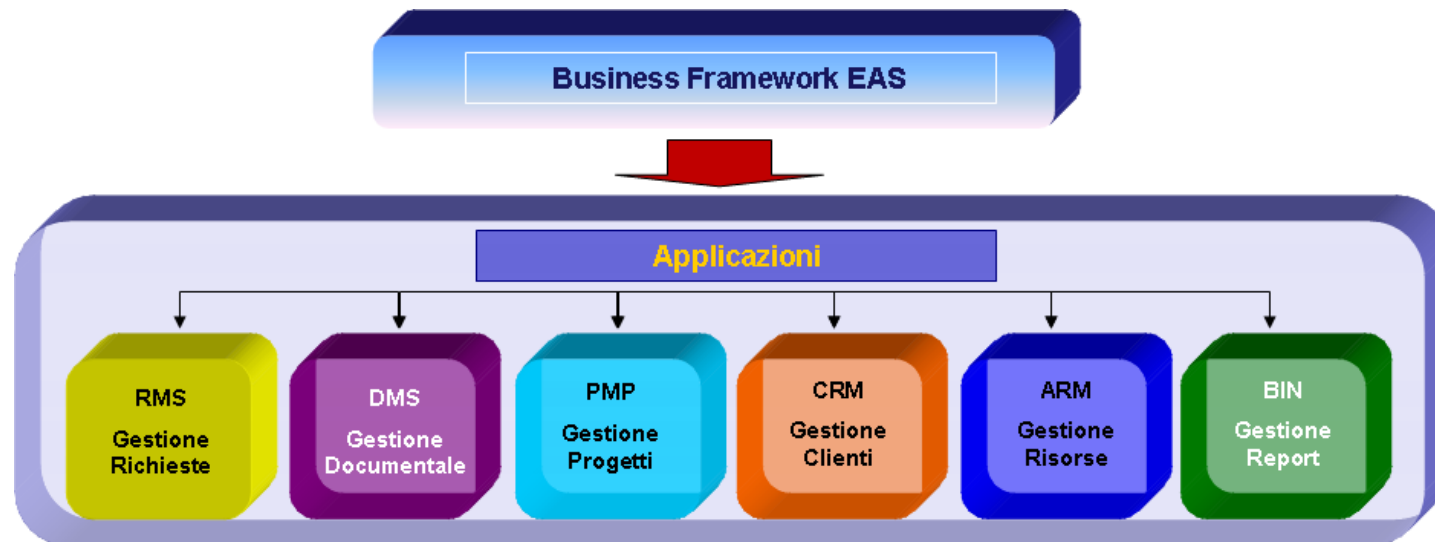
Il business framework **EAS** gestisce in un **unico sistema** l'integrazione fra varie **linee di business**, utilizzando **tecnologie multicanale** in ambiente WEB.



Il **business framework EAS** è stato concepito per sviluppare rapidamente e distribuire facilmente funzionalità personalizzate a seconda dei requisiti del cliente.

Pur contenendo un elevato numero di processi e operazioni, è comunque possibile aggiungerne di nuovi.

La soluzione Egoagossys può essere facilmente integrata in procedure di business esterne alla piattaforma.



## Il business framework EAS

possiede un'interfaccia gradevole e può essere installato rapidamente.

È facile da usare, ed è altamente flessibile ed estensibile.

È possibile creare rapidamente moduli personalizzati di CRM ed integrare questi in un sito web o in un portale.

The screenshot displays the EGOAGOSYS CRM interface. At the top, there is a navigation menu with items: Home, Clienti, Contatti, Attività, Opportunità, Campagne, Assistenza, Documenti, Amministrazione, and Logout. Below the menu, there is a search bar with a dropdown menu for "Visualizzati recentemente:" and a "Ricerca" button. The main content area is titled "Attività" and contains a table of activities. The table has columns for Actions, Nome, Account, Tipologia, Stato, Priorità, Assegnato a, Data Fine, Creata il, and Modificata il. The table lists 10 activities, including "TIME MANAGEMENT", "Technology and operations s", "Shipping goods", "Service Delivery", "Roberto Ricciardi", "RECRUITING", "prova", and "PRODUCT DEVELOPMENT".

Actions	Nome	Account	Tipologia	Stato	Priorità	Assegnato a	Data Fine	Creata il	Modificata il
	TIME MANAGEMENT	ANDY SMITH S.A.S.	Formazione	Aperta	Media	Luca Lanari	28/05/2009	26/05/2009 10:02	08/11/2010 14:23
	Technology and operations s	ASSIFINPREST DI CARDI	Riunione	Aperta	Alta	CRM USER	29/06/2009	26/05/2009 11:04	18/10/2010 10:29
	Technology and Operations	ANDY SMITH S.A.S.	Formazione	Chiusa	Media	CRM USER	28/05/2009	26/05/2009 10:10	02/10/2010 17:13
	Shipping goods			Aperta	Media	CRM USER	24/09/2009	24/09/2009 11:11	24/09/2009 11:11
	Service Delivery			Chiusa	Media	CRM USER		24/09/2009 11:34	24/09/2009 11:34
	Roberto Ricciardi		Appuntamento	Aperta	Media	MARCO AUGLIADRA	20/01/2010	22/12/2009 21:01	22/12/2009 21:01
	RECRUITING	ANDY SMITH S.A.S.	Appuntamento	Aperta	Media	AMMINISTRATORE	13/05/2009	26/05/2009 10:05	26/05/2009 10:05
	prova	BABBAZIO Fausto	Formazione	Aperta	Alta	AMMINISTRATORE	15/09/2009	15/09/2009 11:30	15/09/2009 11:30
	PRODUCT DEVELOPMENT	ANTONUCCI	Riunione	Chiusa	Media	CRM USER	28/05/2009	26/05/2009 10:54	26/05/2009 10:54

Alcune delle funzionalità già disponibili consentono di gestire sui Clienti:

- La fase di contatto
- L'acquisizione dei dati anagrafici
- La lavorazione delle richieste
- Le pratiche, gli ordinativi relativi al Ciclo di Vendita

Inoltre è possibile:

- Supportare le attività di un Contact Center
- Effettuare campagne di marketing
- Acquisire elettronicamente i documenti inviati dai Clienti tramite fax server
- Gestire workflow di file e documenti
- Gestire l'agenda online

Completano il novero degli strumenti a disposizione il Modulo di Business intelligence:

- La gestione dei report
- La generazione automatica di dashboards (grafici in tempo reale)
- Il supporto a modelli di analisi dei processi di business intelligence (generazione KPI, Key Performance Indicator)



Credit On-line è una verticalizzazione di un'applicazione CRM pensata appositamente per:

- Semplificare lo stato di avanzamento della pratica
- Seguire il cliente nelle varie fasi del processo di istruttoria delle pratiche di finanziamento: Fase di Contatto → Fase di Prevendita → Fase di Vendita → Fase di Post-Vendita
- Effettuare un'analisi approfondita di tutta la documentazione anagrafico-reddituale, con il fine di poter valutare al meglio il merito creditizio del richiedente fin dalla prima fase di contatto con il Cliente.
- Visualizzare i dati risulta facile ed immediato, attraverso viste in grado di riassumere tutte le informazioni sul Cliente:

**Dettaglio Cliente - Tommasi Alberto**

**Estesa** [Modifica](#) [Nuovo Cliente](#)

Cognome	TOMMASI
Nome	ALBERTO
Sesso	
Data nascita	26/10/1968
Stato Civile	Libero
Telefono Casa	
Cellulare	342567654
Attività	DIPENDENTE ATIPICO
Tipo Attività	PRIVATO
Det. Attività	SRL
Dip. Amministrazione	Da 16 a 49
Desc. Amministrazione	
Data Ass. ultimo lavoro	06/10/2003
Problemi Fin. Passati	No mai avuto problemi
Dettaglio Problemi Fin.	
Recenti Finanziamenti	NO
Esito Finanziamento	
Potenziale	Cessione Delega Pres. Pers. Mutuo Carta Vitalizio
Proprietario Casa	No
Email	INFO@ALBERTO.COM

**Indirizzi** [Nuovo Indirizzo](#) [Cerca](#)

<< Indietro (0 - 0 di 0) Avanti >>

Indirizzo	Tipo	Città	Provincia	CAP	Nazione

**Coobligato / Garante** [Nuovo](#) [Cerca](#)

<< Indietro (0 - 0 di 0) Avanti >>

Nome	Cognome	Telefono

**Ticket** [Nuova Richiesta](#)

<< Indietro (1 - 2 di 2)

TKT ID	Stato	Esito	Motivo Richiesta	Dettaglio Richiesta	Prodotto	Importo Est.	Fin.	Tic. pac.
T82D942E	Contatto	Richiesta documentazione	Richiesta Finanziamento		FIN PRS	2.000,00		T82
T82AFD4C	Contatto	Fissazione App in Filiale	Richiesta Finanziamento		FIN PRS	10000		

**Attività**

<< Indietro (0 - 0 di 0)

ID	Tipologia	Ticket	Stato	Esito	Data Fine

**Situazione Debitoria** [Nuovo](#)

<< Indietro (1 - 1 di 1)

Impegni	Tipo Finanziamento	Rata	Durata	Decorrenza	Scadenza
In Busta	Cessione	450	36		

**Contatti** [Nuovo](#)

<< Indietro (0 - 0 di 0)

CLS ID	Ticket	Tipologia	Assegnato a	Creata il	Modalità

**Agenda**

<< Indietro (0 - 0 di 0)

Ticket	Data	Ora	Struttura	Utente

**Fax** [Nuovo Fax](#)

<< Indietro (1 - 1 di 1)

Allegato	Stato	Num. Fax	Data	Se
Banca-Online-CeTIF-crm.pdf	Pronto per l'invio	0789999	22/02/2010 12.21	

Credit On-line consente di gestire la configurazione di diverse linee di prodotti finanziari (cessioni, deleghe, prestiti personali, mutui,...).

- È possibile creare Schede Prodotto automaticamente
- Per ogni tipologia di prodotto è possibile configurare un workflow in grado di tracciare tutta la documentazione necessaria a chiudere la pratica

### Dettaglio Ticket - T48B7CB7B

Modifica
Nuovo Ticket
Nuova Attività

Cliente	tomassini valerio		
Provincia Contatto	Viterbo		
Comune di Contatto	Viterbo		
Motivo Richiesta	Richiesta Finanziamento		
Dettaglio Richiesta			
Importo	10.000,00		
Est. Fin.to in corso + Liquidità			
Descrizione			
Richiesta	Prodotti Finanziari <input checked="" type="checkbox"/> Mutuo		
Potenzialità Prodotti	Pres. Pers. Cessione <input checked="" type="checkbox"/> Delega Noleggio Assicurazione		
Lavorabile			
Data			
Esito	Definito Esito Prod.		
Data Modifica	25/11/2010 16:00		
Stato	Vendita		
Filiale	FILIALE FROSINONE		

--- SCHEDA PRODOTTO POTENZIALE ---

Cessione	Efin	Spefin	Conafi	Vespucci1996
	Barclays	Egemon	Ktesios	GE
Delega	Efin	Spefin	Conafi	Vespucci1996
	Barclays	Egemon	Ktesios	GE
Prestito Personale	Santander	Conetruria	Bp Italia	
Leasing	Fintorino	Comm. Fin.		
Assicurazioni	HDI	Arca		

### Dettaglio Cliente - tomassini valerio

Cognome	TOMASSINI
Nome	VALERIO
Creato da	GIOVANNA BARTOLI
Data Creazione	13/05/2010 12:14
Sesso	M
Data nascita	24/11/1956
Stato Civile	Coniugato
Telefono Casa	0761485063
Telefono Ufficio	0761485063
Ulteriore Telefono	
Nr. Chiamante	
Cellulare	3474506573

#### Attività

ID	Tipologia
A3A8987F2	Firma contratti
A3A86EFF8	RICHIESTA PRIMA DOCUMENTAZIONE

#### Contatti

CLS ID	Ticket	Tipologia	Tel.

#### Agenda

Ticket	Data	Ora

Situazione Debitoria



IBL BANCA	
Soluzioni implementate	Obiettivi raggiunti
Piattaforma CRM web verticalizzata per il settore del Credito	Gli operatori delle filiali della Banca, su tutto il territorio nazionale, gestiscono le richieste dei Clienti e le pratiche di acquisto dei prodotti finanziari riducendo tempi di lavorazione.
Integrazione Contact Center Banca (e-mail, SMS, Telefono)	Attraverso l'integrazione con il Centralino VoIP è possibile effettuare il riconoscimento automatico del Cliente che chiama la Banca.
Sistema di gestione documentale integrato con Fax Server basato su centralino VoIP	Consente inviare e ricevere documenti fax relativi a tutte le attività della Banca e relative alla gestione dei Clienti



## BCC Roma

### Soluzioni implementate

Piattaforma web per la gestione dei progetti della Banca

### Obiettivi raggiunti

- La gestione integrata delle comunicazioni di progetto, attraverso workflow configurati per l'invio di email ed alert applicativi (remind attività critiche).
- La possibilità di generare report sui singoli progetti, corredati delle informazioni di sintesi capaci di garantire la massima efficacia nel trasferimento delle informazioni.
- La gestione di tutte le attività della Banca (Meeting, riunioni, eventi).

Eugenio Serpa

[www.egoagosys.com](http://www.egoagosys.com)

[eugenio.serpa@egoagosys.com](mailto:eugenio.serpa@egoagosys.com)

Mobile +39 3929329619

Office 39 06916502377

DEMO: <http://demo.egoagosys.com/credit>