

Benutzerhandbuch & Leitfaden zur Einhaltung der verschärften Verhaltensregeln für EAM mit Advice Online.

01.01.2021

Advice Online AG
Tannenstrasse 58
9010 St. Gallen

www.adviceonline.ch
kontakt@adviceonline.ch
+41 71 223 20 60

Die neuen Verhaltensregeln des FIDLEG: Welche verschärften Verhaltensregeln haben EAM konkret zu beachten?

- ▶ Kundensegmentierung
- ▶ Informationspflicht
- ▶ Kenntnisse & Erfahrungen:
Angemessenheits- und
Eignungsprüfung → Profilierung
- ▶ Dokumentationspflicht
- ▶ Datenzugang:
Rechenschafts- bzw.
Herausgabepflicht
- ▶ Best Execution
- ▶ Interessenskonflikte
- ▶ Organisationspflichten



Pflicht zur Kundensegmentierung

Segmente:

- **Privatkunden** (Art. 4 Abs. 2 FIDLEG)
- **Professionelle Kunden** (Art. 4 Abs. 3 FIDLEG)
- **Institutionelle Kunden** (Art. 4 Abs. 4 FIDLEG)

Ausnahme: Verzicht auf Segmentierung, falls alle Kunden als Privatkunden behandelt werden.

Bestätigung des Kunden

Der Kunde erklert, dass er über 20 Jahre in der Finanzbranche gearbeitet hat und über ein Vermögen von über CHF 500'000 verfügt. Das hat er mit einem Bankauszug belegt. Auch im Gespräch wurde zweifelsfrei klar, dass der Kunde über das notwendige Wissen verfügt.

Opting Out

Vermögende **Privatkunden** können als **Professionelle Kunden**

segmentiert werden. Die Definition hierfür sind folgende Kriterien:

- Gute Kenntnisse und ein Vermögen von CHF 500'000+, oder..
- Ein Vermögen von CHF 2'000'000+.

Die Erklärung muss in Textform vorhanden, bestätigt und glaubhaft sein.

Konsequenzen der Segmentierung

Unterschiedliche Segmentierung verlangt unterschiedliche Pflichten.

Das Opting Out, namentlich die Segmentierung von Privatkunden als Professionelle Kunden führt zu Vereinfachungen:

- Verzicht auf die Verhaltensregeln nach Art. 8 und 9 FIDLEG (Informationspflichten) und Art. 15 und 16 FIDLEG (Dokumentations- und Rechenschaftspflicht)
- Diese Verzichtserklärung muss ausdrücklich und in Textform vorhanden sein und in einem gesonderten Dokument vorliegen – es darf kein Bestandteil der AGB sein.
- Die Angemessenheits- und Eignungsprüfung wird wesentlich erleichtert: Kenntnisse & Erfahrungen müssen nicht systematisch eingeholt werden.



Die Segmentierung kann via Beratungsprozess vorgenommen werden

Die Darstellungen links illustrieren das Vorgehen.



Vermerkt im CRM+KYC

Die Segmentierung wird im CRM+KYC im dedizierten Feld erfasst:



Archivierung im CRM+JOURNAL

Die Bestätigung wird revisions-sicher im CRM+JOURNAL gespeichert und kann jederzeit aufgerufen, resp. geöffnet werden.



Gegenstand der Informationspflicht: Welche Informationen?

- Informationen über den EAM, sowie dessen Dienstleistung und Risiken
- Informationen über die Kosten
- Informationen über mögliche, wirtschaftliche Bindungen
- Informationen über das entsprechende Marktangebot
- Zur-Verfügungstellung von Basisinformationen wie Prospekte/Factsheets

Zeitpunkt der Aufklärung

Grundsätzlich müssen Kunden vor Vertragsabschluss, bzw. der Erbringung der Dienstleistung vollumfänglich aufgeklärt sein.

Formvorschrift

Die Kundeninformation kann standardisiert und muss nicht personalisiert vollzogen werden. Ebenso können alle relevanten Informationen elektronisch zur Verfügung gestellt werden, bspw. über einen Link.

PROZESS	REPORTS	CRM	DATEI-ORDNER
---------	---------	-----	--------------



Alle Informationen können mit dem Anlagevorschlag und/oder dem Anlegerprofil zur Verfügung gestellt werden

DATEI-ORDNER: PRÄSENTATIONEN, FLYER, WERBEMATERIAL, USW.

Datei (Klicken zum Öffnen)	Bezeichnung	ISIN Zeigen		
<input type="checkbox"/>	Factsheets	Factsheets für Anlageinstrumente	<input type="checkbox"/>	EDITIEREN X
<input type="checkbox"/>	Informationspflichten	Ordner mit allen Info-Materialien	<input type="checkbox"/>	EDITIEREN X

Im DATEI-ORDNER können beliebige Verzeichnisse erstellt werden für alle möglichen Anwendungsfälle. So bspw.

- Factsheets
- Informationspflichten

DATEI-ORDNER: PRÄSENTATIONEN, FLYER, WERBEMATERIAL, USW.

Datei (Klicken zum Öffnen)	Bezeichnung	ISIN Zeigen		
OFFICE > Informationspflichten				
<input checked="" type="checkbox"/>	Information_Bindungen...	Angaben zu möglichen Bindungen	<input checked="" type="checkbox"/>	EDITIEREN X
<input checked="" type="checkbox"/>	Information_DL & Risi...	Angaben zur DL und Risiken	<input checked="" type="checkbox"/>	EDITIEREN X
<input checked="" type="checkbox"/>	Information_Firma.pdf	Angaben zur Firma	<input checked="" type="checkbox"/>	EDITIEREN X
<input checked="" type="checkbox"/>	Information_Marktange...	Angaben zum Marktangebot	<input checked="" type="checkbox"/>	EDITIEREN X

Den einzelnen Foldern können, wie hier bspw., beliebige Dokumente zugefügt werden. Wenn die **Checkbox aktiviert ist**, wird das entsprechende Dokument immer und automatisch im Appendix des Anlagevorschlages zugefügt.

DATEI-ORDNER: PRÄSENTATIONEN, FLYER, WERBEMATERIAL, USW.

Datei (Klicken zum Öffnen)	Bezeichnung	ISIN Zeigen		
OFFICE > Factsheets				
<input checked="" type="checkbox"/>	Factsheet Anlageprodu...	Factsheet Anlageprodukt 1	CH0012345678	<input checked="" type="checkbox"/> EDITIEREN X
<input checked="" type="checkbox"/>	Factsheet Anlageprodu...	Factsheet Anlageprodukt 2	UK0011223344	<input checked="" type="checkbox"/> EDITIEREN X
<input checked="" type="checkbox"/>	Prospekt Anlageproduk...	Prospekt Anlageprodukt 3 - Fonds	CH0013579110	<input checked="" type="checkbox"/> EDITIEREN X

Bei Basisinformationen wie Prospekten, Factsheets, KIIDs, usw. kann noch **die ISIN erfasst werden**. So erkennt die Software, ob ein Dokument für ein Anlageinstrument vorhanden ist. In diesem Falle werden alle Dokumente mit dieser ISIN auch zum Appendix hinzugefügt.

PRO-FILINGS	RISIKO-WERTE	RISIKO-ANALYSE	RISIKO-KLASSEN
RISIKO-TEXTE	INSTR-KLASSEN	INSTR-GRUPPEN	ANLAGE-FORMEN
ASSET ALLOC-A-TION	LISTE INSTRU-MENTE	SEITEN-DESIGN	SCENA-RIEN
MANDA-TE	DECK-BLATT	DIS-CLAIMER	VOR-GEHEN

Direkt im Anlageprozess die Aufklärung wahrnehmen

Mit der Software kann auch direkt als Teil des Prozesses die Informationspflicht wahrgenommen werden.



Die Informationspflichten können auch agil wahrgenommen werden: Bei neuen Kundenberatungen und für bestehende Kunden.

Die Option über den DATEI-ORDNER stellt sicher, dass die Dateien mit den Informationen immer beim Appendix angezogen werden. Bei Informationen zu Anlageprodukten ist dies strikte empfohlen. Bei Informationen zur Firma ist das bspw. nur initial und einmalig nötig.

MANDATE

Bezeichnung	Beschreibung	Underlying	Art	Dokument (PDF)	#	👁
Informationen	Der Kunde bestätigt, ...	-	File	Information_Firm...		🗑 📄 🗑

Der Kunde bestätigt, dass die Informationen zu Firma, Dienstleistungen, damit verbundene Risiken, sowie Details zum Marktangebot und möglichen, ökonomischen Bindungen ausführlich und nachvollziehbar erklärt wurden.

Unter MANDATE kann auch die Erfüllung der Informationspflicht erfasst werden.

So kann ein Eintrag erstellt werden, der «Informationen» heisst und durch den Berater im Prozess angewählt werden kann.

WÄHLEN SIE EINE MANDATS-FORM

Informationen

Der Kunde bestätigt, dass die Informationen zu Firma, Dienstleistungen, damit verbundene Risiken, sowie Deta...

Im Beratungsprozess beim Schritt MANDATE kann der Berater dann die «Informationen» wählen, sobald die Darlegung ggü den Kunden erfolgt ist. Das PDF-Icon erlaubt, das hinterlegte Dokument, das alle relevanten Daten beinhaltet, direkt zu öffnen.

WÄHLEN SIE EINE MANDATS-FORM

Informationen

Der Kunde bestätigt, dass die Informationen zu Firma, Dienstleistungen, damit verbundene Risiken, sowie Deta...



Bestätigung durch die Kunden

Der Text-Passus gemäss oben wird dann im Anlagevorschlag und/oder Anlegerprofil angedruckt. Entsprechend bestätigen die Kunden durch die Signatur erneut die Aufklärung.



Appendix wird erweitert

Das für diesen Zweck hinterlegte PDF mit allen relevanten Informationen wird auch Bestandteil des Appendix.



Archivierung im CRM+JOURNAL

Der Output wird mitsamt aller relevanter Informationen und Anhänge revisionssicher archiviert.



Angemessenheitsprüfung, bei transaktionsbezogener Anlageberatung:
Verstehen die Kunden aufgrund der Kenntnisse & Erfahrungen das Produkt?

Eignungsprüfung, bei portfoliobezogener Anlageberatung und Vermögensverwaltung:
*Passt die Strategie zur finanz. Situation und den Anlagezielen der Kunden?
Verstehen die Kunden aufgrund der K&E die Finanzdienstleistung?*

WIE WÜNSCHEN SIE VORZUGEHEN?

BERATUNG SVORGEHEN	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
KUNDENINFORMATIONEN	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
MFID	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
RISIKOANALYSE	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
ANLAGEVORSCHLAG	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
MANDATE	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

ZURÜCK WEITER



Kenntnisse & Erfahrungen-Assessment mit der Software

Die Software bietet im Anlageprozess einen dedizierten Schritt für die Ermittlung der Kenntnisse & Erfahrungen der Kunden. Direkt bei diesem Schritt können folgende, regulatorische Gesichtspunkte erfüllt werden:

MIT WELCHEN ANLAGEINSTRUMENTEN KENNEN SIE SICH AUS?

Kann nicht beurteilt werden

	Vermittelt?	Kenntnisse		Erfahrungen	
KONTO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
GELDMARKT & OBLIGATIONEN	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
AKTIEN	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PORTFOLIO- & GEM. FONDS	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
STRUKTURIERTE PRODUKTE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
DERIVATE (OPTIONEN, FUTURES, ..)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
ROHSTOFFE & EDELMETALLE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
IMMOBILIEN	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ALTERNATIVE ANLAGEN	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

ZURÜCK WEITER

Kompensation mangelnder Kenntnisse & Erfahrungen

Der Berater kann nach erfolgter Aufklärung bei jeder Instrumentenklasse die Kenntnisse auf ändern und links davon angeben, dass die Aufklärung stattgefunden hat: .

Gründlegend gilt: Der EAM darf sich grundsätzlich auf die Angaben der Kunden verlassen.

Es ist möglich, dass die Angaben der Kunden unzureichend sind und der EAM nicht klar bestimmen kann, ob wirklich Kenntnisse & Erfahrungen vorhanden sind. In diesem Fall kann der Berater dies auf dieser Maske bestätigen: Kann nicht beurteilt werden

Konsequenzen aus dem K&E-Assessment

Der EAM darf ggü Kunden keinen Rat zu unangemessenen oder ungeeigneten Anlageinstrumenten erteilen, resp. darf für Kunde keine ungeeignete Finanzinstrumente erwerben.



PROFILIERUNG

Das Anlegerprofil gehört zur Angemessenheit und Eignung

Durch die Profilierung, das zum Anlegerprofil führt, wird vorgegeben, mit wieviel Risikoanteil ein Portfolio investiert werden kann. Somit gehört die Risikoanalyse (die Profilierung) zur Abklärung der Angemessenheit und Eignung.



EAM können die eigene Profilierung in der Software hinterlegen.

Durch die durchgespielte Profilierung erhalten die Kunden eine Detailanalyse über..

- die Risikofähigkeit und
- das Risikopotential.

Als Resultat muss zwingend immer der tiefere Wert berücksichtigt werden.



Kunden können das Risikoprofil übersteuern

Dies muss jedoch ausführlich begründet und direkt im Beratungsprozess vermerkt werden. Die schriftliche Stellungnahme wird auch Teil des Anlagevorschlages und wird im CRM+JOURNAL archiviert.



Im System erfasste Anlagestrategien können an Risikoprofile geknüpft werden, um auch wieder die Angemessenheit sicherzustellen.

Jede Anlagestrategie kann einem Risikoprofil zugewiesen werden. So wird durch die digitale Beratungsunterstützung sichergestellt, dass keine Strategien präsentiert, resp. vorgeschlagen werden, die nicht zum Risiko der Kunden passen.



Archivierung im CRM+JOURNAL

Der Output wird mitsamt aller relevanter Informationen revisionsicher archiviert.

WÄHLEN SIE DIE FORM DER RISIKOANALYSE

Selbsteinschätzung
Für anforderungsfreie Kunden

Risikoanalyse
Fragebogen zur Ermittlung des Risikoprofils

bHS Profiler
Risikoanalyse Behauptungssache nach Prof. Dr. Theodor Hart

Institutional
Institutional

ZURÜCK WEITER

WÄHLEN SIE DIE FORM DER RISIKOANALYSE

Selbsteinschätzung
Für professionelle Investoren

Risikoanalyse
Fragebogen zur Ermittlung des Risikoprofils

bHS Profiler
Risikoanalyse Behauptungssache nach Prof. Dr. Theodor Hart

Institutional
Institutional

ZURÜCK WEITER

FRAGE 14 | 14

Kurz nachdem Sie eine Anlage getätigt haben, fällt deren Wert um 20 Prozent. Die langfristigen Prognosen sind allerdings gut. Wie verhalten Sie sich?

Ich investiere noch mehr

Ich warte, bis die Kurse wieder steigen

Ich verkaufe die Anlage, um weitere Verluste zu vermeiden

ZURÜCK WEITER

RISIKOPROFIL

Risikobereitschaft 45%

Risikofähigkeit 40%

RISIKOPROFIL **C - Ausgewogen**

ZURÜCK WEITER

SMARAGD ADVISORY

Risikoprofil:
C - Ausgewogen

Risikobereitschaft 45%

Risikofähigkeit 40%

Vorschlag **B - Einkommen**

Ihre Wahl **C - Ausgewogen**

Begründung manuelle Übersteuerung des Risikoprofils:

B - Einkommen
Sie können mit bis zu 1.000 Zeichen die ermittelten Risikoklassen detailliert beschreiben. Das unter 'MODULE 1' Risikoklassen > [Details] Button. Sie können mit bis zu 1.000 Zeichen die ermittelten Risikoklassen detailliert beschreiben. Das unter 'MODULE 1' Risikoklassen > [Details] Button. Sie können mit bis zu 1.000 Zeichen die ermittelten Risikoklassen detailliert beschreiben. Das unter 'MODULE 1' Risikoklassen > [Details] Button. Sie können mit bis zu 1.000 Zeichen die ermittelten Risikoklassen detailliert beschreiben. Das unter 'MODULE 1' Risikoklassen > [Details] Button. Sie können mit bis zu 1.000 Zeichen die ermittelten Risikoklassen detailliert beschreiben. Das unter 'MODULE 1' Risikoklassen > [Details] Button.

C - Ausgewogen
Sie können mit bis zu 1.000 Zeichen die ermittelten Risikoklassen detailliert beschreiben. Das unter 'MODULE 1' Risikoklassen > [Details] Button. Sie können mit bis zu 1.000 Zeichen die ermittelten Risikoklassen detailliert beschreiben. Das unter 'MODULE 1' Risikoklassen > [Details] Button. Sie können mit bis zu 1.000 Zeichen die ermittelten Risikoklassen detailliert beschreiben. Das unter 'MODULE 1' Risikoklassen > [Details] Button. Sie können mit bis zu 1.000 Zeichen die ermittelten Risikoklassen detailliert beschreiben. Das unter 'MODULE 1' Risikoklassen > [Details] Button.

Was muss dokumentiert werden?

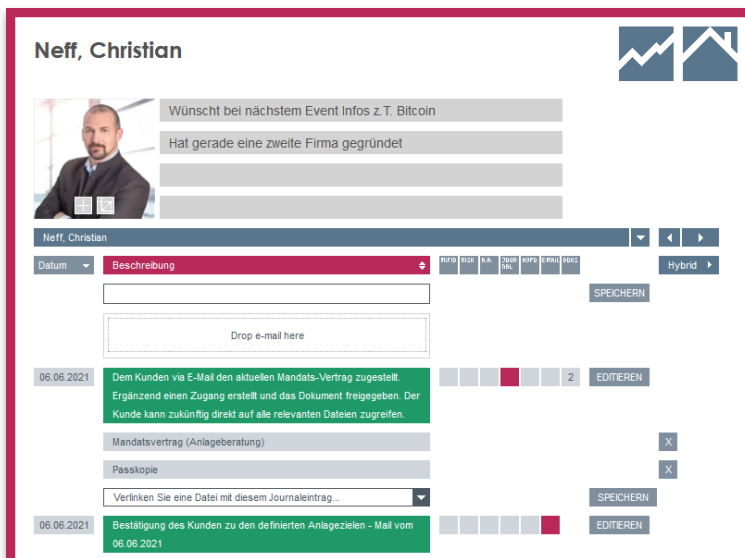
- Vereinbarte und tatsächlich erbrachte Dienstleistung
- Alle Daten, die von den Kunden erhoben wurden
- Warnungen aus dem K&E Assessment, bspw. «Keine Aktien!»
- Rapportierung puncto Bedürfnisse/Gründe für Empfehlungen

Formvorschrift

Eine Standardisierung ist möglich. Die Dokumentation muss innerhalb von drei Arbeitstagen für die Kunden zur Verfügung gestellt werden können.



Alle Informationen werden mit der Software erfasst, im Journal historisiert und archiviert.



The screenshot shows a customer profile for 'Neff, Christian'. It includes a profile picture, a list of notes (e.g., 'Wünscht bei nächstem Event Infos z.T. Bitcoin', 'Hat gerade eine zweite Firma gegründet'), and a journal of activities. The journal entries include dates and descriptions of actions taken, such as 'Dem Kunden via E-Mail den aktuellen Mandats-Vertrag zugestellt' and 'Bestätigung des Kunden zu den definierten Anlagezielen - Mail vom 06.06.2021'. The interface also features a search bar, a 'Drop e-mail here' field, and various action buttons like 'SPEICHERN' and 'EDITIEREN'.

Mit dem CRM+JOURNAL werden alle Interaktionen mit den Kunden erfasst und archiviert:

- Dazu gehören einerseits im Beratungsprozess erstellte Anlagevorschläge und Anlegerprofile,
- andererseits aber auch Aktennotizen und Kommentare zu Dokumenten und Assessments.
- Ebenso können E-Mails archiviert und
- Dokumente im Journal verlinkt werden.

Das CRM+JOURNAL widerspiegelt die komplette Geschichte der Kundenbeziehung von der **Kundengewinnung** über das **Onboarding**, die ganze **Kundenbeziehung** bis zu einem möglichen Ramp-Down und der **Archivierung** der Kundenbeziehung.

Nach allen Themen kann sortiert und gesucht werden.

Was gehört gemäss Art. 16 und Art. 73 f. FIDLEG dazu?

- Kundendossier/Kundeninformationen, sofern diese Informationen zur Dokumentationspflicht gehören.
- Zusammenzug, Bewertung und Entwicklung des Portfolios
- Tatsächliche Kosten für die Dienstleistungen

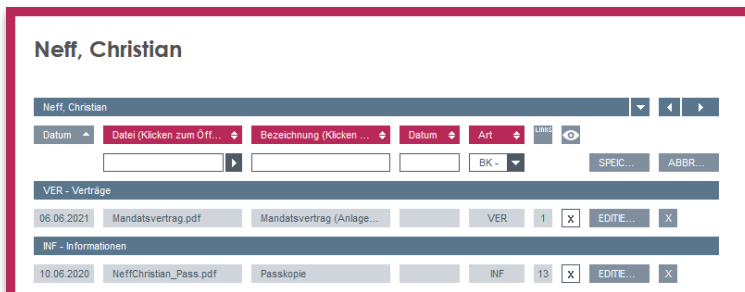
Formvorschrift


In vereinbarten Zeitintervallen. Aber auf jeden Fall auf Anfrage der Kunden. Daten können auf dauerhaften Datenträgern zugänglich gemacht werden, so bspw. Postweg, E-Mail oder Fax.

Für die Herausgabepflicht gilt, dass es in Papierform zugestellt werden muss, ausser die Kunden sind ausdrücklich mit der elektronischen Form einverstanden.




Unter CRM+DOKUMENTE abgelegte Dateien können den Kunden für den Zugang freigegeben werden.



Mit einer simplen Aktivierung der Anzeige über das  Icon und die Erstellung eines Kundenzugangs stehen den Kunden alle relevanten Daten offen.

Alle relevanten Daten gemäss FIDLEG können so den Kunden zugänglich gemacht werden.



Unter den Einstellungen  können für den jeweiligen Kunden (den jeweiligen CRM-Eintrag) beliebig viele Benutzernamen mit Passwort erstellt werden. Jeder dieser Benutzer kann remote über die Kundenlogin-Seite auf die gemäss oben freigegebenen Dateien zugreifen und diese einsehen und herunterladen.

Die Login-Seite ist:

<https://www.adviceonline.ch/clients>

Die Seite zeigt sich im Design des Accounts.



Die bestmögliche Ausführung von Aufträgen durch Kunden

- in finanzieller,
- zeitlicher und
- qualitativer Hinsicht.

Kunden müssen gleich behandelt werden.

Relevanz für EAM

Wenn die Kundenaufträge durch die jeweiligen Depotbanken ausgeführt werden, sind EAM nicht die direkten Adressaten (Empfänger) und stehen somit nicht in der Pflicht für die «Best Execution».

Ausnahme gelten, wenn der EAM bspw. die Kundenaufträge an die Depotbanken weiterleitet, resp. der EAM die Depotbanken im Sinne der Kunden wählen soll.



Die Software kann die Best Execution nicht garantieren. Es obliegt den EAM, Transaktionen entsprechend zu erfassen.

Wurde eine Transaktion nicht im Sinne der Kundschaft durch die Depotbank ausgeführt, soll – unabhängig davon, ob storniert oder korrigiert wird – im CRM+JOURNAL ein entsprechender Eintrag vorgenommen werden, um der **Dokumentationspflicht** zu genügen.



Als Grundsatz gilt, dass

die eigenen Interessen nicht den Interessen der Kunden widersprechen. Dies wird sichergestellt..

- Anhand von organisatorischen Vorkehrungen gem. Art. 25 FIDLEV
- Durch die Offenlegung von Interessenskonflikten gem. Art. 26 FIDLEV
- Indem potentielle Interessenskonflikte dokumentiert werden

Verhaltensweisen, die auf alle Fälle verboten sind

- Spesenschinderei, das sog. «Churning» (Depotumwälzerei)
- Front Running, Parallel Running und After Running
- Kursschnitte

Zum Thema Vertriebsentschädigung gilt

- Es gibt kein Verbot.
- Gerichtliche Entscheide bestätigen, dass die Entschädigung (bspw. Ticketfee) den Kunden herausgegeben werden oder die Kunden bestätigen, dass sie einverstanden sind.
- Vorteile, die nicht monetär sind, müssen offengelegt werden.



All diese Konflikte können durch die Software nicht vermieden werden. EAM müssen dies operativ sicherstellen.

Technische Hilfsmittel können die auf alle Fälle verbotenen Verhaltensweisen oben nicht vermeiden. Es liegt am EAM, geeignete Weisungen zu erlassen, die für das Operations gelten und auch durch das Audit gesichtet werden.



Der EAM muss sich so organisieren, dass die Erfüllung der vorgängig beschriebenen Pflichten gemäss FIDLEG sichergestellt werden können.

Darunter fallen auch und im Speziellen die Verhaltensregeln gemäss FIDLEG.



Einhaltung der Verhaltensregeln dank digitaler Beratungsunterstützung.

Advice Online, wie vorgängig je Thema erläutert, befähigt EAM, die Verhaltensregeln gemäss FIDLEG gebührend und grundsätzlich vollumfänglich einzuhalten.

Viele Themen sind operativer Natur, d.h. die EAM müssen die software-unterstützten Funktionen nutzen, da die digitale Beratungsunterstützung die Aktionen der EAM nicht übernehmen kann.



Zentrales, verschlüsseltes Datenregister für die optimale Betreuung

Dank Advice Online verfügen die EAM über ein zentrales Datenregister (Datenwarehouse), in dem alle relevanten Daten aller Kunden und Anlagestrategien vorhanden sind.

Gerade puncto Informationspflicht und Nachvollziehbarkeit der Dienstleistung ist es unerlässlich, dass die digitale Unterstützung den EAM aus einem Kern bedient. So ist Konsistenz und Qualität sichergestellt.

Die Advice Online AG als Firma, die Prozesse der Firma, die Entwicklungs-Prozesse, das Rollout von Updates sowie die komplette Software erfüllen alle Anforderungen der FINMA im Umgang mit Kundendaten. Dies wird jährlich wiederkehrend durch die sogenannte **ISAE 3402 Typ II** Zertifizierung sichergestellt.



Advice Online ist der aktuell einzige Anbieter digiter Beratungslösungen auf dem Markt, der sich auf die Erfüllung der Anforderungen zertifizieren lässt. Der Grund ist, weil auch viele Banken direkt mit dieser Software arbeiten.

Advice Online AG
Tannenstrasse 58
9010 St. Gallen

www.adviceonline.ch
kontakt@adviceonline.ch
+41 71 223 20 60