

PRESSEMITTEILUNG

EBIF 2007: RAY SONO ZEIGT WEITERENTWICKLUNG SEINER PRÄMIERTEN LÖSUNGEN

München, 15.10.2007 – Der Bankvertrieb steht 2008 nicht zuletzt durch den Gesetzgeber und die neue Zinsabschlagsteuer vor neuen Herausforderungen / Als führender Anbieter für Beratungs- und Vertriebssysteme präsentiert Ray Sono die neuesten Entwicklungen / Mit dem PortfolioManager zeigt Ray Sono auf der EBIF erstmals die beiden für den Wertpapiervertrieb erfolgreichsten Beratungsansätze auf einer Plattform

In diesem Jahr feiert die „European Banking and Insurance Fair“ (EBIF) ihr zehnjähriges Jubiläum. Auf der größten Technologiemesse für Banken und Versicherungen in Europa werden Jahr für Jahr die IT-Trends der Finanzwelt gezeigt. Als führender Anbieter von Beratungs- und Vertriebssystemen stellt Ray Sono vom 20. bis 22. November 2007 dem Fachpublikum die neuesten Entwicklungen für seine prämierten Beratungs- und Vertriebslösungen vor. Die von Kunden wie der Postbank oder HypoVereinsbank eingesetzten Systeme setzen dabei sowohl in ihrer Anwendungsbreite – Unterstützung sämtlicher Beratungsthemen – wie auch in ihrer Tiefe neue Standards.

**Ray Sono auf der European Banking and Insurance Fair (EBIF)
20.-22. November 2007, Messe Frankfurt, Halle 5.1, Stand C42**

Besonderes Interesse zeigt in diesem Jahr der inzwischen auch im Bereich der Volksbanken eingesetzte BeratungsManager, der das im Private Banking erfolgreiche Konzept von ganzheitlicher Beratung und Finanzplanung auch für breite Zielgruppen erschließt. Durch den interaktiven und grafisch exponierten Aufbau ermöglicht die Anwendung die Software-Nutzung im breiten Kundeneinsatz. Die Ergebnisdokumente in Prospekt-Qualität lassen dabei die Analysen illustrativ und einfach nachvollziehen. Dabei bleibt die hinterlegte finanzmathematische Funktionalität mit ihren steuerlichen Berechnungen nicht hinter den im Wealth Management eingesetzten Spezialtools zurück. Die von Analysten auch technologisch als führend eingestufte SOA-Plattform des BeratungsManagers lässt sich dabei voll integriert in die Bankensysteme nicht nur im Netz sondern auch in der mobilen Beratung einsetzen.

Mit dem PortfolioManager zeigt Ray Sono auf der EBIF als erster Anbieter die beiden für den Wertpapiervertrieb erfolgreichsten Beratungsansätze auf einer Plattform: Regelsysteme für die Optimierung von Musterportfolios mit komplexen Algorithmen für den Kauf und Verkauf von Produkten ebenso wie Markowitzanalysen auf Ebene von Einzeltiteln. Mit weiteren anspruchsvollen Funktionen wie Stress-Tests oder Performanceanalysen bietet diese Lösung einen neuen Qualitätslevel für die Wertpapierberatung.

Mit Etablierung der zukunftsorientierten Vertriebs- und Beratungskonzepte steht für Oliver Dlugosch, Vorstand von Ray Sono, vor allem die Adaption zukünftiger Technologie-, Markt- oder Gesetz-Entwicklungen im Vordergrund: „Nicht zuletzt der Web 2.0 Trend zeigt, dass sich das Käuferverhalten nachhaltig verändern wird. Dies wird den Beratungs- und Vertriebsprozess vieler Banken grundlegend ändern. Starke Veränderungen sieht man auch durch die aktuelle Gesetzgebung, die eine Internationalisierung des Marktes und laufende Anpassungen der Strategie erfordert. Für 2008 entwickeln unsere Spezialisten deshalb neue Beratungs- und Vertriebsansätze für die neue Zinsabschlagsteuer.“

Über die Ray Sono AG:

Die Ray Sono AG ist ein Beratungs- und Lösungshaus mit den Schwerpunkten IT-gestützte Beratungssysteme, Portale sowie Training und Simulation. Unsere Mitarbeiter beraten, implementieren und betreuen anspruchsvolle internetbasierte Lösungen und nutzen dabei umfangreiche Kernkompetenzen in den Bereichen Prozessverständnis, Design und Softwaretechnologie.

Über den „BeratungsManager“:

Mit dem „BeratungsManager“ bietet Ray Sono die technologisch führende Plattform für ganzheitliche Finanzberatungen. Über 40 Module bilden alle relevanten Themen der Finanzberatung mit besonderem Fokus auf die Bereiche Finanzplanung, Vermögen und Vorsorge ab. Durch Standardschnittstellen lässt sich die Anwendung jederzeit um im Unternehmen vorhandene Finanzmodule erweitern oder anpassen. Die modulare Architektur erlaubt außerdem den Einsatz einer zentralen Anwendungslogik in sämtlichen Vertriebskanälen (Filiale, Außendienst, Endkunde, Internet, externe Vertriebspartner). Auf Ray Sono vertrauen renommierte Kunden wie Allianz, HypoVereinsbank, BMW, Credit Suisse, Postbank Finanzberatung und Siemens.

Weitere Informationen:**Ray Sono AG**

Marketing und Öffentlichkeitsarbeit

Nadine Dierk

Tel: 089 74646-124

Fax: 089 74646-100

E-Mail: nadine.dierk@raysono.com

www.raysono.com

WORDUP Public Relations

Achim von Michel

Tel: (089) 2 878 878 0

Fax: (089) 2 878 878 9

E-Mail: vonmichel@wordup.de

www.wordup.de