**CRM для финансовых услуг[[1]](#footnote-2)**

**27
Янв**

**1. Salesforce Financial Services**

**Возможности и преимущества:**

* Наиболее существенное преимущество заключается в том, что Salesforce — одно из лидирующих CRM-решений, и их команда разработчиков с уверенностью привносит свои знания и опыт в отрасль финансовых услуг.
* Включает инструменты, разработанные с учетом потребностей множества фирм по управлению частным капиталом, а также потребностей компаний, работающих в смежных сферах, таких как банковское дело, страхование и ипотечное кредитование.
* Использует огромный банк данных Salesforce для более глубокого понимания потребностей, привычек и торговых моделей инвесторов.
* Включает в себя аналитику на базе искусственного интеллекта, позволяющую консультантам предлагать планы действий своим клиентам, а также использовать эти планы для привлечения новых клиентов.

**Недостатки:**

* Есть мнение, что пользователю необходимо ввести много данных вручную, прежде чем полноценно пользоваться всеми преимуществами облачных сервисов Salesforce.
* Может показаться, что служба поддержки не слишком оперативно реагирует на обращения.
* Из-за настолько большого количества инструментов и функций полное понимание всех возможностей платформы займет некоторое время.
* Это CRM-решение может показаться слишком дорогим, но можно сказать, что это же Salesforce — за свои деньги вы получаете соответствующий функционал.

**Стоимость:**

* Профессиональный (Professional) план стоит $150 за одного пользователя в месяц с ежегодным выставлением счета.
* Корпоративный (Enterprise) план стоит $300 за одного пользователя в месяц с ежегодным выставлением счета.
* Безлимитный (Unlimited) план стоит $450 за одного пользователя в месяц с ежегодным выставлением счета.
* Более крупным организациям и банкам следует связаться с разработчиками для получения специальных тарифов.

Salesforce Financial Services Cloud предлагает 30-дневный период бесплатного пробного использования.

**Веб-сайт:**salesforce.com/products/financial-services-cloud/overview**.**

**2. DebtPayPro**

**Возможности и преимущества:**

* Система управления взаимоотношениями с клиентами в сфере нишевых финансовых услуг, предназначенная для урегулирования задолженности, включая консолидацию студенческих займов и реструктуризацию кредитов.
* Предлагаются индивидуальные программы платежей для взыскания задолженности, разделения и распределения потоков платежей, а также для планирования погашения задолженности.
* Работающие без перебоев функции для совместной работы с возможностью разделения по отделу, специализации или региону.
* Есть интеграция с организациями для оценки кредитоспособности заемщиков, андеррайтерами и системами проверки банковских счетов.

**Недостатки:**

* Компоновка пользовательского интерфейса может показаться немного усложненной и перегруженной. При этом нет отдельных дашбордов для администраторов.
* Сообщалось об отсутствии возможности обнаружения повторяющихся данных в контактах из-за чего для одного контакта может создаваться несколько профилей.
* Хотя эта система прекрасно подходит для нишевого рынка, ее набор возможностей ограничен и в него не входят более широкие возможности по управлению взаимоотношениями с клиентами.

**Стоимость:**

* Свяжитесь с DebtPayPro для получения сведений о ценах.

**Веб-сайт:**debtpaypro.com**.**

**3. Zoho Finance CRM**

**Возможности и преимущества:**

* Помогает собирать и организовывать все данные о клиентах, включая базовую информацию, связанную с CRM, а также финансовые документы, информацию о финансовой политике и страховые записи.
* Предлагает инструменты для работы с так называемыми «активами под управлением» для отслеживания всех ваших транзакций с финансовыми учреждениями и другими компаниями (AUM-инструменты, где AUM — Assets Under Management).
* Встроенные модули для работы с обращениями в вашу службу поддержки (case modules) позволяют вам сопоставлять потребности ваших клиентов с более объемными финансовыми данными для оказания клиентам эффективной поддержки.
* «Zia», помощник Zoho на основе искусственного интеллекта, добавляет продуманный слой прогнозов и предложений для клиентов, а также помогает вам узнавать, в какое время и каким образом лучше всего связываться с клиентами.

**Недостатки:**

* Требует сначала вручную ввести довольно большой объем данных, чтобы полноценно использовать функции продвинутого поиска и фильтрации.
* Zoho хорошо известна во многих сферах деятельности среди CRM-систем и других бизнес-инструментов, но пока Financial Services не стал одним из их наиболее популярных решений.
* Financial Services нельзя приобрести отдельно, а только в качестве решения в составе более крупной платформы, Zoho CRM.
* Zia доступен только на корпоративном тарифном плане (Enterprise).

**Стоимость:**

* Бесплатный тарифный план хорошо подходит для трех пользователей.
* Стандартный план (Standard) стоит $12 за одного пользователя в месяц в случае ежегодного выставления счета и $18 в случае ежемесячного.
* Профессиональный план (Professional) стоит $20 за одного пользователя в месяц в случае ежегодного выставления счета и $30 в случае ежемесячного.
* Корпоративный план (Enterprise) стоит $35 за одного пользователя в месяц в случае ежегодного выставления счета и $45 в случае ежемесячного.
* «Максимальный» план (Ultimate) стоит $45 за одного пользователя в месяц в случае ежегодного выставления счета и $55 в случае ежемесячного.

Zoho предлагает 15-дневный бесплатный пробный период.

**Веб-сайт:**zoho.com/crm/financial-service**.**

**4. Grendel CRM (компания-разработчик — Equisoft)**

**Возможности и преимущества:**

* Является частью более крупного программного пакета от компании Equisoft, обладающей более чем 25-летним опытом разработки финансовых продуктов и продуктов для управления частным капиталом.
* Сильный акцент на соблюдении требований финансового законодательства, чтобы гарантировать, что потребности каждого клиента были рассчитаны с учетом комплексной финансово-юридической экспертизы в соответствии с регионом клиента.
* Включает в себя дополнительные модули, такие как инструменты профессиональных предложений, модули размещения активов, финансовое планирование, целевые планы и портал для клиентов.
* Передовое шифрование всех данных CRM-системы и регулярные сторонние аудиторские проверки.

**Недостатки:**

* Без дополнительных модулей или при приобретении Grendel CRM без более крупных пакетов программ, готовых к использованию без дополнительной настройки, базовый функционал может показаться ограниченным.
* Дизайн дашборда довольно старомоден.
* Скорее всего, эта CRM лучше всего подойдет крупным организациям, в распоряжении которых много ресурсов, и будет не такой полезной для небольших фирм.

**Стоимость:**

* Масштабная платформа для управления частным капиталом от Equisoft стоит $85 за одного пользователя в месяц.
* Лучше связаться с Grendel, чтобы получить сведения о ценах на их CRM-систему.
* Также вы можете запросить бесплатную пробную версию.

**Веб-сайт:**grendel.com**.**

**5. Redtail Technology CRM**

**Возможности и преимущества:**

* Надежная CRM-платформа, тесно связанная с отраслью финансовых услуг и включающая интеграцию с финансовым планированием, управлением портфелем активов и инструментами для оценки рисков.
* Присутствует возможность создания конференций для повышения качества обслуживания клиентов и поиска новых клиентов.
* Широкие возможности по созданию категорий, использование тегов и заметок для записей о клиентах, которые формируют подробную историю взаимодействия с ними и историю перемещения денежных средств.
* Работает вне дома или офиса благодаря мобильным версиям, доступным как для iOS, так и для Android.
* Стоимость, которая подсчитывается по количеству баз данных, может быть очень выгодной по сравнению со стоимостью в стандартной системе цен по количеству пользователей, особенно в случае команд с большим количеством сотрудников.

**Недостатки:**

* Иногда при выполнении массовой синхронизации данных из другой платформы они могут потеряться или появиться не там, где должны.
* Хотя базовая конфигурация дашборда для большинства пользователей будет удобной и простой, некоторые возможности настройки «под себя» отсутствуют.
* Могут возникать трудности при редактировании созданных заметок, что делает управление учетными записями не слишком приятным занятием.

**Стоимость:**

* Redtail стоит $99 за одну базу данных либо за 15 пользователей в месяц.

**Веб-сайт:**corporate.redtailtechnology.com/crm**.**

**6. AdvisorEngine**

**Возможности и преимущества:**

* Это ПО для управления частным капиталом, объединенное в январе 2018 года с Junxure CRM, системой для работы с финансовыми услугами. Обе системы разделяют основной функционал по управлению взаимоотношениями с клиентами.
* Оптимизирует сопровождение новых клиентов путем сбора всех данных, информации и истории без необходимости использования каких-либо бумажных документов.
* Хорошо подходит для оказания помощи каждому отдельному клиенту, а также для физических лиц и руководителей крупных компаний.
* Использует инсайты аналитиков-исследователей для получения более высоких результатов инвестирования.

**Недостатки:**

* Дашборд может показаться немного перегруженным, особенно для начинающих пользователей CRM-систем.
* Веб-сайт «прославился» тем, что время от времени работает с задержками или зависает особенно при авторизации.
* Пока что мобильная версия отсутствует, и доступен только облачный вариант системы.

**Стоимость:**

* Свяжитесь с командой разработчиков, чтобы получить информацию о ценах.

**Веб-сайт:**advisorengine.com**.**

**7. Wealthbox CRM**

**Возможности и преимущества:**

* Данная платформа достаточно гибкая, поэтому может подойти широкому кругу пользователей — от финансовых консультантов вплоть до кастодианов и крупных фирм, сочетающих функции брокера и дилера.
* Управление CRM-данными и многоканальная коммуникация с клиентами, включая платформы социальных сетей, например Twitter.
* Настраивайте «под себя» бизнес-процессы или опирайтесь на шаблоны бизнес-процессов, использующие условную логику для автоматизации рутинных задач.
* Возможность использования Канбан-дашбордов для отслеживания потенциальных финансовых сделок, чтобы быть в курсе того, как продвигается работа с потенциальными клиентами и как обстоят дела с достижением финансовых целей.
* Система довольно популярна благодаря тому, что научиться пользоваться ей предельно просто.

**Недостатки:**

* Несмотря на простоту изучения системы, говорят, что служба поддержки работает недостаточно хорошо.
* Обновления и исправления ошибок выходят не так часто, как могли бы.
* Дизайн в целом может не впечатлить.

**Стоимость:**

* Базовый план (Basic) стоит $35 за одного пользователя в месяц.
* Профессиональный план (Pro) стоит $49 за одного пользователя в месяц.
* Элитный план (Premier) стоит $65 за одного пользователя в месяц.

Wealthbox предлагает 30-дневный бесплатный пробный период с любым из тарифных планов.

**Веб-сайт:**wealthbox.com**.**

**8. NexJ CRM**

**Возможности и преимущества:**

* Интеллектуальная CRM-платформа с высокоспециализированными модулями для широкого круга финансовых и банковских консультантов, главный из которых — модуль управления частным капиталом.
* Делается акцент на специфике регионального рынка с опытом более чем в 60 странах.
* Активное использование искусственного интеллекта, машинного обучения и аналитики, что позволяет консультантам конкретизировать свои финансовые рекомендации.
* В целом NexJ выглядит и ощущается предельно профессиональной системой.
* Бесплатный пробный период составляет целых 90 дней.

**Недостатки:**

* Некоторые пользователи сообщают о проблемах при объединении индивидуальных учетных записей в учетные записи домохозяйств.
* NexJ CRM включает в себя много возможностей, может быть даже больше, чем нужно обычному пользователю, из-за чего эта платформа может показаться слишком сложной.
* Пока что его эта система используется недостаточно широко, поэтому ей не хватает большого признания и отзывов пользователей.

**Стоимость:**

* Свяжитесь с NexJ Systems, чтобы получить информацию о ценах.

NexJ CRM предлагает 90-дневный бесплатный пробный период.

**Веб-сайт:**nexj.com**.**

**9. Junxure**

**Возможности и преимущества:**

* Собирает финансовые данные ваших клиентов, полученные от интеграции со многими из основных технологических провайдеров и компаний, занимающихся управлением портфелем активов, таких как TD Ameritrade, SCHWAB OpenView Gateway, и Wealthscape.
* Их специалисты предлагают учебные занятия, помогают с добавлением ваших данных на платформу Junxure, чтобы вы могли начать ей пользоваться, а также предлагают вам качественное обслуживание клиентов.
* Множество вариантов отчетности: от полезных внутренних отчетов до профессиональных финансовых отчетов, которые могут быть предоставлены клиенту.
* Большой простор для индивидуальной настройки шаблонов электронной почты, бизнес-процессов и продвинутых критериев поиска.

**Недостатки:**

* Не факт, что Junxure — это самая простая в использовании платформа для тех, кто еще не знаком с CRM-системами или автоматизацией бизнес-процессов.
* Синхронизация с другими системами, не входящими в экосистему интеграции, требует больших усилий, чем обычный ручной ввод данных.
* Классификация данных может показаться немного неоднозначной, что может вызывать недоразумения, когда несколько пользователей обновляют данные.
* Junxure доступен только в виде SaaS — мобильная версия отсутствует.

**Стоимость:**

* Junxure стоит $65 за одного пользователя в месяц с ежегодным выставлением счета.

**Веб-сайт:**junxure.com**.**

**10. Envestnet Tamarac CRM**

**Возможности и преимущества:**

* В этой CRM особое внимание уделяется тому, чтобы помогать независимым финансовым консультантам предоставлять отдельным клиентам более персонализированную инвестиционную экспертизу независимо от размера или типа компании.
* Система предлагает интеллектуальное создание отчетов в режиме реального времени, чтобы помочь отслеживать прогресс клиентов в достижении их финансовых целей.
* Включает в себя оптимизированные бизнес-процессы адаптации для новых клиентов, позволяющие быстро и без трудностей создавать новые учетные записи через Salesforce.
* Система построена полностью на платформе [Microsoft Dynamics](https://offlinecrm.ru/50-luchshih-crm-v-2022-godu-kak-vybrat-luchshuyu-crm-dlya-svoego-biznesa-chast-1/) со знакомым интерфейсом Microsoft [Outlook](https://offlinecrm.ru/15-luchshih-pochtovyh-klientov-na-2022-god-besplatnye-i-platnye/).
* На мобильной версии консультанты могут входить в систему «в роли клиента», что позволяет им видеть дашборд именно таким, каким его видел бы их клиент.

**Недостатки:**

* Хотя в системе есть продуманные варианты бизнес-процессов, изучение процесса их создания может быть непростым и долгим делом.
* Интеграция с другими CRM-системами ограничивается только Salesforce.
* Поскольку эта платформа ориентирована на независимых консультантов, совместная работа с отделами крупных организаций не находится в центре ее внимания.

**Стоимость:**

* Свяжитесь с EnvestnetTamarac, чтобы получить сведения о ценах или запланировать персональную демонстрацию.

**Веб-сайт:**tamaracinc.com/crm**.**

**11. SatuitCRM**

**Возможности и преимущества:**

* Прежде всего, данное ПО задумано и разработано профессионалами в области инвестиций.
* Охватывает базовые функции CRM, такие как [управление данными](https://offlinecrm.ru/29-luchshih-instrumentov-i-programmnyh-reshenij-dlya-upravleniya-dannymi-na-2022-god/) клиентов и аутрич, но также включает комплексное управление взаимоотношениями между консультантами и третьими сторонами.
* У разработчиков есть большой опыт в регулировании деятельности финансовых институтов и в работе со стандартами соответствия требованиям законодательства.
* Можно использовать по модели SaaS или установить локально.

**Недостатки:**

* Дашборд и интерфейс могут показаться немного устаревшими.
* Сообщалось, что при использовании облачного варианта данная программа загружается дольше и может работать с задержками.
* К некоторым из функций нужно некоторое время привыкать, прежде чем они начнут восприниматься быстрыми и естественными.

**Стоимость:**

* Свяжитесь непосредственно с Satuit Technologies для получения сведений о ценах.

**Веб-сайт:**satuit.com/products/satuitcrm**.**

**12. UGRU CRM**

**Возможности и преимущества:**

* Добротные возможности для построения бизнес-процессов, а также более 40 заранее созданных и доступных бизнес-процессов, включая привлечение новых клиентов, «сценарии» продажи и шаблоны электронных писем.
* Включает в себя бухгалтерский учет и главную бухгалтерскую книгу, данные из которой передаются в финансовый дашборд для создания полных отчетов.
* Присутствует «центр принятия решений», выполняющий финансовые расчеты.
* Данные, связанные с CRM и с финансовым планированием, регулярно обновляются, что позволяет отображать реальный прогресс относительно запланированных целей.
* Среди других интересных инструментов есть анализатор социальной безопасности и инструмент для проверки обратной ипотеки.
* Мобильное приложение.

**Недостатки:**

* Платформа выглядит несколько устаревшей.
* Первоначальный объем хранилища данных небольшой, но можно приобрести дополнительный.
* Цена несколько завышена.

**Стоимость:**

* План «CRM Плюс» (CRM Plus) стоит $59 за трех пользователей в месяц с ежемесячной оплатой.
* Функциональный план (Performance) стоит $139 за трех пользователей в месяц с ежемесячной оплатой.
* Профессиональный план (Professional) стоит $179 за трех пользователей в месяц с ежемесячной оплатой.
* План профессионального консультанта (Advisor Pro) стоит $324 за трех пользователей в месяц с ежемесячной оплатой.

UGRU CRM предлагает 14-дневный бесплатный пробный период.

**Веб-сайт:**ugru.com/index.html**.**

**13. Clienteer CRM (компания-разработчик — Imagineer Technology Group)**

**Возможности и преимущества:**

* Clienteer CRM ориентирован преимущественно на хедж-фонды, частные инвестиционные компании, венчурных инвесторов и на другие компании по управлению активами.
* Позволяет финансовым консультантам индивидуально настраивать кампании и события на основе определенных инвестиционных предпочтений клиента, например высокий риск/доходность, а не медленная и устойчивая динамика доходов.
* Интеграция с разнообразными системами бухгалтерского учета и управляющими фондами для использования данных на уровне классов, серий и траншей.
* Система способствует тому, чтобы учетные записи клиентов полностью соответствовали нормативно-правовым стандартам и всегда были готовы к аудиту.

**Недостатки:**

* Из-за мощных вычислительных функций этой системы может показаться, что она работает медленно.
* Изучение всех возможностей системы занимает определенное время из-за ее богатого функционала.
* Отсутствуют версии для мобильных устройств — система доступна только в облаке.

**Стоимость:**

* Свяжитесь напрямую с Imagineer Technology, чтобы получить прейскурант.

**Веб-сайт:**imagineertechnology.com/Clienteer-Investor-Relations-and-Fund-Marketing**.**

**14. AtomInvest Software**

**Возможности и преимущества:**

* Специализируется на помощи фондам и менеджерам по работе с частным капиталом, цель которых — предлагать своим клиентам альтернативные виды инвестиционных возможностей, акцентируя особое внимание на перспективной доходности инвестиций и росте.
* CRM-инструменты, такие как email-маркетинг, поиск потенциальных клиентов, автоматизация маркетинга, управление лидами, инсайты и аналитика данных.
* Помогает оптимизировать сопровождение новых клиентов при использовании бизнес-процессов KYC и AML, а также проверок на соответствие юридическим нормам (KYC — know your customer — знай своего клиента, AML — anti money laundering — борьба с «отмыванием» денежных средств).
* Автоматически выполняемые последовательности действий, направленные на то, чтобы помочь клиентам делать капиталовложения и распределять доходы. Также пользователи могут подписываться и на другие автоматически выполняемые операции.
* Платформа выполнена полностью по концепции White Label и доступна для небольших фирм, чтобы они могли оказывать услуги своим клиентам, используя оформление с символикой бренда.

**Недостатки:**

* AtomInvest доступен только в виде SaaS, и в настоящий момент мобильная версия не предлагается.
* Система используется недостаточно широко и ее нельзя назвать общепризнанной, что снижает эффект сетевой выгоды от отзывов пользователей об исправлениях ошибок, обновлениях и улучшениях.
* Для некоторых клиентов данная система может показаться слишком узкоспециализированной из-за ее акцента на стратегии альтернативных инвестиций.

**Стоимость:**

* Свяжитесь с AtomInvest, чтобы получить подробные сведения о ценах.

**Веб-сайт:**software.atominvest.co**.**

**15. Practifi**

**Возможности и преимущества:**

* Отличная платформа для небольших зарегистрированных компаний-консультантов по инвестициям (такую компанию называют registered investment advisor, RIA), стремящихся развивать свой бизнес и расширять круг клиентов.
* Оптимизирует множество бизнес-процессов с помощью автоматической лидогенерации, сопровождения новых клиентов и настройки SLA (service level agreement — соглашение об уровне предоставления услуг).
* Всеобъемлющая информация о клиентах помогает обнаруживать новые источники рефералов и возможные центры влияния (centers of influences) для получения более качественных инвестиционных рекомендаций.

**Недостатки:**

* Известно, что данная платформа время от времени работает медленно.
* Доступна только облачная версия — мобильная отсутствует.
* Только одна ценовая категория.

**Стоимость:**

* $120 за одного пользователя в месяц с ежегодной или ежеквартальной оплатой.

**Веб-сайт:**practifi.com**.**

1. 15 лучших CRM для финансовых услуг (2022): обзор и цены[Электронная версия][Ресурс: https://offlinecrm.ru/15-luchshih-crm-dlya-finansovyh-uslug-2021-obzor-i-czeny/?ysclid=lgkr8v58jz291624221] [↑](#footnote-ref-2)