

Fallstudie eines Kunden

Bankunternehmen – Datenschutz in der Vermögensverwaltung



Seit der Kunde eperi nutzt,
hat er sein Lead-Volumen
um 52% und seinen Umsatz
um 34% gesteigert.

Fallstudie eines Kunden

Bankunternehmen – Datenschutz in der Vermögensverwaltung

salesforce



- Tokenisierung von CRM-Daten einschließlich Vermögensverwaltungsdaten
- eperi als Türöffner für die Cloud-Aktivitäten eines Bankunternehmens in der Schweiz



- 52% höheres Lead-Volumen
- 27% Steigerung bei der Kundengewinnung
- 34% mehr Umsatzerlöse



„Unsere Aufsichtsbehörde hat bestätigt, dass unsere CRM-Daten alleine durch die Verwendung des eperi Gateways in der Cloud rechtskonform sind, bei vollumfänglicher Nutzung des kompletten Salesforce Account- und Opportunity-Managements.“

Kunde

Internationales Bankunternehmen mit Sitz in der Schweiz

Problem

Der Kunde betreibt eine **Salesforce Sales Cloud** für sein Vermögensverwaltungs-Segment, mit allen dazugehörigen Opportunity-, Kontakt- und Account-Management-Prozessen. Da die Vermögensverwaltung **global** aufgestellt ist, gibt es in verschiedenen Ländern **unterschiedliche Anforderungen**. In einigen Ländern mussten die Daten tokenisiert werden, in anderen mussten sie mit speziellen Algorithmen verschlüsselt werden und in weiteren Ländern war eine Kombination vorgeschrieben, um die Anforderungen der Bankenaufsicht an die **Pseudonymisierung** zu erfüllen.

Lösung

Das eperi Gateway wurde als Lösung für die **Verschlüsselung und Tokenisierung von Cloud-Daten** des Kunden in allen Internet-Breakouts weltweit implementiert.

Das Gateway wurde als die **Verschlüsselungs-/Tokenisierungslösung** für alle Managementprozesse im Opportunity-Lebenszyklus in der Salesforce Sales Cloud eingerichtet. Alle relevanten Kunden-Anwendungsfälle **werden über das eperi Gateway unterstützt**; zugleich **kann der Kunde festlegen**, welche Daten verschlüsselt, tokenisiert oder im Klartext belassen werden sollten, je nach der rechtlichen Anforderung der betreffenden Aufsichtsbehörde.