



Il software di consulenza finanziaria per eccellenza  
per la consulenza avanzata in ottica multivariata.

Le soluzioni software per esperti di finanza

In conformità a Consob Livello 3

## **CRIS 3.8 — La soluzione flessibile ai fini della consulenza base e avanzata per tutti i Vostri segmenti clienti**

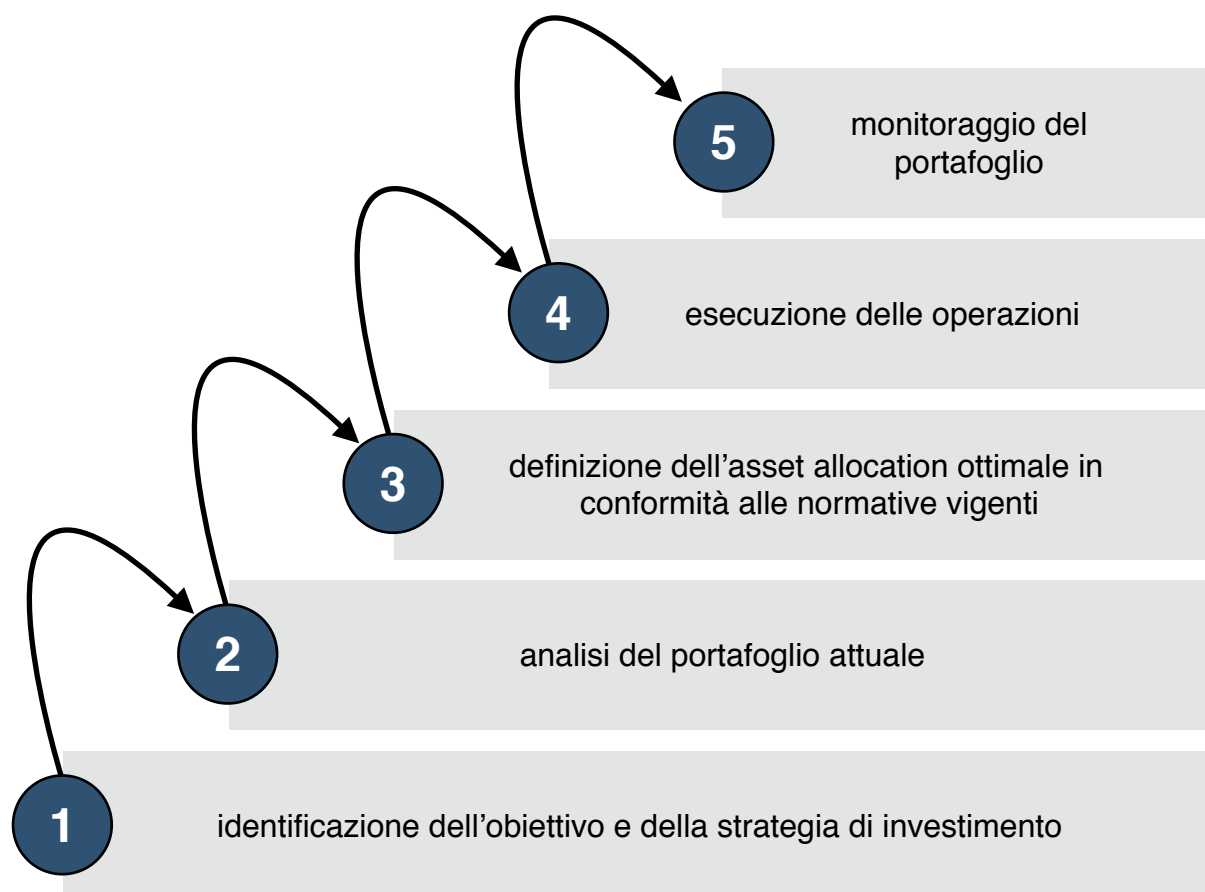
|  |    |
|--|----|
| La consulenza avanzata in 5 passi con CRIS 3.8 .....   | 3  |
| Servizio di consulenza in ottica multivariata e gestione clienti in conformità a<br>Consob Livello 3 ..... | 4  |
| Gestione e analisi centralizzate — consulenza e vendita decentralizzate .....                              | 5  |
| La flessibilità dei processi di consulenza .....   | 6  |
| Esempio di soluzione per il Retail Banking .....   | 7  |
| Esempio di soluzione per l’Affluent Banking .....  | 8  |
| Esempio di soluzione per il Private Banking .....  | 9  |
| Un’unica conclusione per tutti i processi di consulenza .....  | 10 |
| Tutti i documenti per adempiere agli obblighi di informativa a portata di click ...                        | 11 |
| Questionario di profilatura e verbale di consulenza .....  | 12 |
| Integrazione dei dati .....  | 13 |
| Piani di accumulo .....  | 14 |
| Un approccio di consulenza che parte dai bisogni specifici del cliente .....                               | 15 |
| Login riservato al cliente .....   | 16 |
| Visualizzazione del bilancio patrimoniale complessivo: la panoramica<br>patrimoniale .....                 | 16 |
| Il nuovo Performance Report .....  | 17 |
| Controlling .....  | 18 |
| Gestione delle vendite .....   | 19 |
| La varietà di prodotti in CRIS 3.8 .....   | 20 |
| Personalizzazione .....  | 21 |
| Le singole caratteristiche di CRIS 3.8 .....   | 22 |
| Contatto .....   | 23 |

## La consulenza avanzata in 5 passi con CRIS 3.8

CRIS 3.8 è l'applicazione software che vi consente di effettuare una consulenza finanziaria moderna e avanzata.

Abbiamo sviluppato un sistema unico in grado di elaborare non solo milioni di quotazioni di borsa, ma anche i dati di deposito completi dei clienti. Siamo riusciti a creare un sistema che consente di monitorare tutti i parametri richiesti dalla normativa Consob in modo oggettivo e preciso. Grazie al nostro sistema, il consulente finanziario può avvalersi di un supporto automatizzato in fase di proposta e di assistenza al cliente nel rispetto di tutte le normative vigenti. Il processo di consulenza avanzata è strutturato in 5 passi.

Ogni passo costituisce un elemento chiave nel rapporto con il cliente.



## Servizio di consulenza in ottica multivariata e gestione clienti in conformità a Consob Livello 3

Al fine di implementare completamente la direttiva Consob Livello 3, la società Infincon, in cooperazione con numerosi esperti del mondo scientifico e bancario, ha sviluppato un approccio di consulenza in ottica multivariata che non si limita alla semplice consulenza in materia di investimenti.

Il metodo sviluppato per la valutazione di appropriatezza /adeguatezza consente un monitoraggio di tutti i parametri di rischio conformemente a Consob Livello 3, sia in fase di offerta (che si concretizza nella proposta al cliente di una o più raccomandazioni finalizzate ad adeguare il suo portafoglio), sia in fase di monitoraggio del rischio del portafoglio cliente (avvertimenti differenziati in funzione delle diverse tipologie di rischio):



Al fine di calcolare ovvero monitorare tutti i parametri si utilizzeranno le quotazioni di borsa complete di tutti i titoli del portafoglio, i rating ufficiali di tutte le obbligazioni, nonché le valutazioni ufficiali di tutti i titoli in funzione della complessità e liquidità.

## Gestione e analisi centralizzate — consulenza e vendita decentralizzate

Con CRIS 3.8 abbiamo creato un software per banche di nuova generazione che costituisce un sistema frontend omogeneo per tutti i segmenti di clientela e gruppi di consulenti. Un tool per gestire le vendite in modo efficiente, che permette al contempo di eseguirne il controlling.

La parte analisi della piattaforma Vi permette di impostare in modo centralizzato per i singoli segmenti di clientela i tipi di prodotti disponibili, quelli che figurano nelle liste dei prodotti consigliati e quelli dei portafogli modello che sono selezionabili per i rispettivi consulenti. Si possono attribuire ai vari gruppi di consulenti diritti diversi per l'autorizzazione a selezionare determinati prodotti oppure a cambiare i portafogli modello. In tal modo potrete garantire che i processi siano conformi alle normative vigenti e potrete assicurare che venga applicata una strategia di vendita omogenea e che la consulenza sia sempre orientata al target cliente.



Retail Banking



Affluent Banking



Private Banking



Si possono definire processi di consulenza a piacimento per soddisfare le esigenze dei vari segmenti di clientela e per tenere conto dei diversi gruppi di consulenti.

## La flessibilità dei processi di consulenza

Con CRIS 3.8 il Vostro istituto non è costretto a dover optare per un processo di consulenza unico per tutti i Vostri consulenti. In funzione del segmento di clientela e del know-how dei singoli gruppi di consulenti è possibile adoperare processi di consulenza semplici e veloci oppure optare per quelli più complessi con analisi approfondite e con maggiore spazio per i consulenti stessi nella scelta dei prodotti.

In tal modo sarà possibile definire dettagliatamente per ogni segmento clienti la scelta dei prodotti ottimali a disposizione del consulente.

- ✓ portafogli modello
- ✓ liste di prodotti raccomandati
- ✓ il pieno o parziale accesso all'universo titoli complessivo

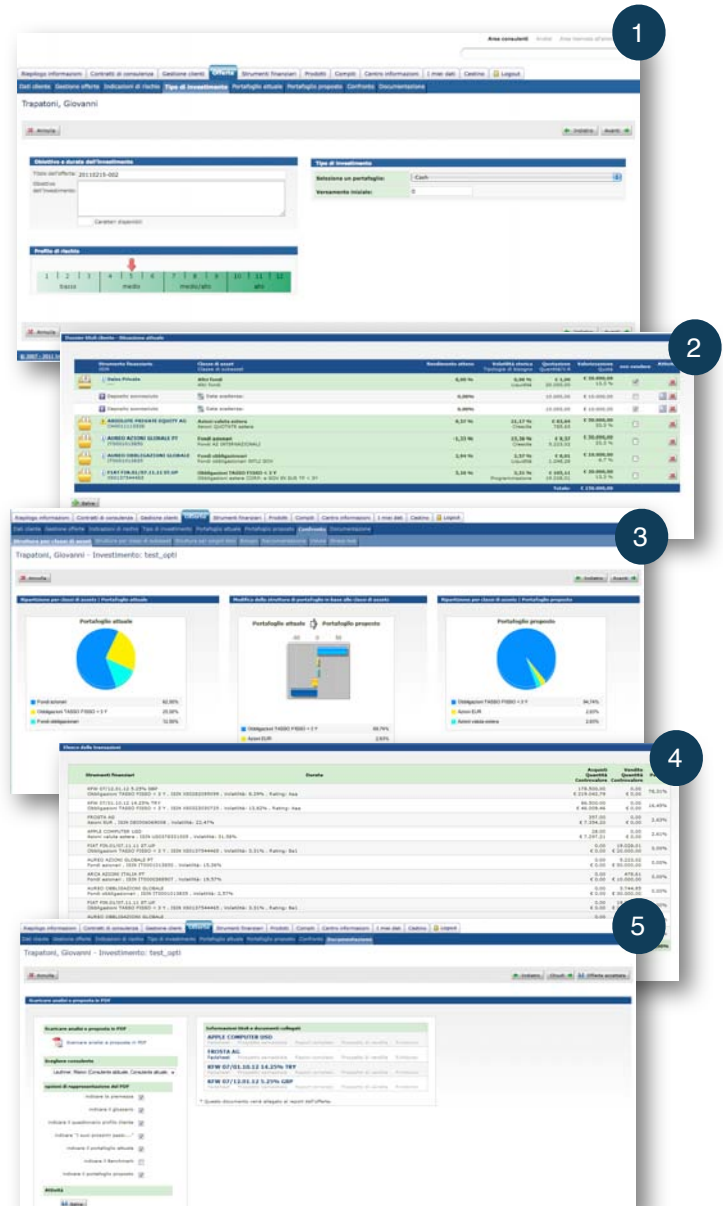
|  |  |
|--|--|
| Retail-Banking   | per esempio: pochi prodotti e portafogli modello con struttura semplice                    |
| Affluent Banking                                       | per esempio: scelta di prodotti ampliata + asset allocation centralizzata                  |
| Private Banking  | Per esempio: portafogli ottimizzati secondo Markowitz, derivati e altri prodotti complessi |
| Ulteriori segmenti di clientela / gruppi di consulenti | Ulteriori processi di consulenza adeguati ai segmenti di clientela                         |

## Esempio di soluzione per il Retail Banking

Nel retail svolgono un ruolo cruciale soprattutto la rapidità, l'utilizzo intuitivo e l'impostazione centralizzata nella scelta dei prodotti. Il consulente ha la possibilità di creare delle soluzioni adatte in modo intuitivo e senza dover immettere troppi dati nel sistema. In tale maniera egli si può concentrare completamente sul colloquio con il cliente in modo da pervenire rapidamente ad una conclusione positiva del processo di consulenza.

- ✓ interfaccia ben strutturata per un utilizzo intuitivo senza bisogno di apposito training
- ✓ processo di vendita rapido / solo cinque operazioni per raggiungere l'obiettivo
- ✓ gestione centralizzata della consulenza attraverso una scelta di prodotti preimpostata e liste di prodotti e titoli raccomandati
- ✓ adempimento alla normativa vigente

- 1 scelta e definizione del nuovo investimento
- 2 portafoglio proposto
- 3 confronto portafoglio attuale / portafoglio proposto
- 4 esecuzione delle operazioni
- 5 modulistica e documentazione

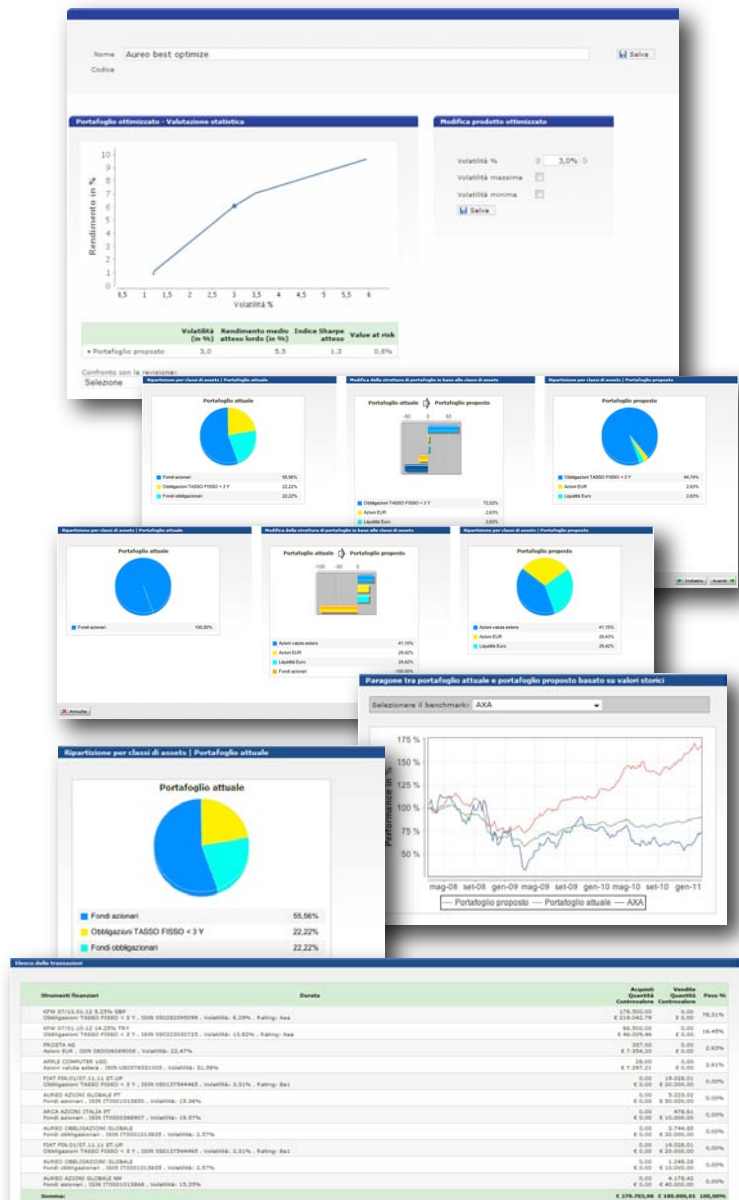




## Esempio di soluzione per il Private Banking

A seconda delle conoscenze dei consulenti in materia e delle specifiche esigenze dei clienti, il processo di consulenza può essere ampliato con molteplici strumenti analitici dedicati. Tra questi vi sono l'ottimizzazione del portafoglio secondo Markowitz, il confronto dell'andamento storico tra portafoglio proposto e portafoglio attuale, i confronti con i vari benchmark, il forward-testing, le analisi comparative dettagliate di struttura ecc.

- ✓ ottimizzazione di portafoglio secondo Markowitz
- ✓ derivati & altri prodotti complessi
- ✓ backtesting con confronto benchmark
- ✓ analisi comparativa dettagliata della struttura
  - classi di asset
  - valute
  - orizzonti di investimento
- ✓ analisi di indici / confronto tra indici
  - Max Drawdown
  - Valore a rischio
  - Indice di Sharpe
  - ecc.



# Un'unica conclusione per tutti i processi di consulenza

Adempiere agli obblighi di informativa senza impiego di ulteriori risorse

Al termine di ogni processo di consulenza il consulente dispone sullo schermo della lista di tutti i documenti di cui ha bisogno per concludere il colloquio con il cliente. I documenti sono scaricabili con un solo click e comprendono la proposta al cliente contenente tutti i grafici e le analisi affrontate durante il colloquio, tutti i documenti che la banca per legge è obbligata a consegnare al cliente così come altri moduli di cui necessita il consulente. È possibile inoltre personalizzare i documenti, per esempio allegando al documento dell'offerta tutti i factsheet dei prodotti che figurano nella proposta. Tutti i documenti, sia quelli che per legge vanno consegnati sia quelli che contengono altre informazioni sui prodotti, vengono automaticamente integrati con i contenuti dei documenti originali dei rispettivi emittenti.

- ✓ **L'offerta al cliente** contiene tutti i dettagli riguardo ai contenuti del colloquio così come l'analisi comparativa tra il portafoglio attuale del cliente e quello proposto. Il verbale di consulenza e i factsheet dei singoli prodotti vengono allegati al documento.
- ✓ **La documentazione necessaria per adempiere all'obbligo informativo, i factsheet e altri documenti originali degli emittenti** vengono compilati automaticamente e integrati nella proposta al cliente. I documenti sono inoltre disponibili separatamente per il download.
- ✓ **Altri moduli**, come per esempio documenti interni, possono essere integrati con dati dalla banca dati interna del Vostro istituto oppure con dati inerenti al sistema CRIS 3.8. Creare i rispettivi campi nei documenti è molto semplice ed è pertanto un'operazione facilmente eseguibile dal Vostro personale di competenza.

The screenshot shows a software interface with two main panels. The left panel, titled 'Scaricare analisi e proposta in PDF', contains a download button, a dropdown menu for selecting a consultant (currently 'Leuthner, Marion'), and several checkboxes for PDF representation options. The right panel, titled 'Informazioni titoli e documenti collegati', lists securities like 'APPLE COMPUTER USD' and 'FROSTA AG' with links to various document types such as 'Factsheet', 'Report completo', and 'Prospetto di vendita'. A note at the bottom of this panel states: '\* Questo documento verrà allegato al report dell'offerta.' Below the screenshot, two callout boxes with arrows point to the respective panels: 'proposta al cliente' points to the left panel, and 'documenti necessari nel quadro dell'obbligo informativo, factsheet, altri documenti degli emittenti in versione originale' points to the right panel.

## Tutti i documenti per adempiere agli obblighi di informativa a portata di click

Come ridurre la maggior parte del Vostro dispendio amministrativo

Al termine del colloquio con il cliente sono disponibili in CRIS 3.8 le pubblicazioni degli emittenti in versione originale per ogni prodotto che è stato oggetto della consulenza (scheda prodotto, resoconto di gestione, prospetto informativo ecc.). Tutti i documenti sono elencati su una pagina, dove sono sempre disponibili per il download. Per Vostra comodità questi documenti vengono costantemente aggiornati tramite richiamo diretto dei dati presso gli emittenti. Con questo aggiornamento periodico siete sempre sicuri di lavorare con factsheet mensili e relazioni dell'ultima ora. Non sono necessari ulteriori meccanismi di controllo o attività amministrative. Il consulente è sempre sicuro di disporre dei documenti di cui necessita: documenti affidabili, aggiornati e facilmente reperibili.

Le pubblicazioni degli emittenti sono sempre:

- ✓ complete
- ✓ attuali
- ✓ in versione originale

pubblicazioni degli emittenti in versione originale

richiamo e aggiornamento automatici dei dati  
tramite Web-Services

lista di tutti i documenti che possono essere consegnati al cliente a fine colloquio

| Titolo                   | Factsheet * | Prospetto semestrale | Report completo | Prospetto di vendita |
|--------------------------|-------------|----------------------|-----------------|----------------------|
| HSBC GIF INDIAN EQUITY   | Download    | Download             | Download        | Download             |
| INVESCO PRC EQUITY A     | Download    | Download             | Download        | Download             |
| NORDEA IMF EUROPEAN BD   | Download    | Download             | Download        | Download             |
| RG CG EMERGING MKT EQY-M | Download    | Download             | Download        | Download             |

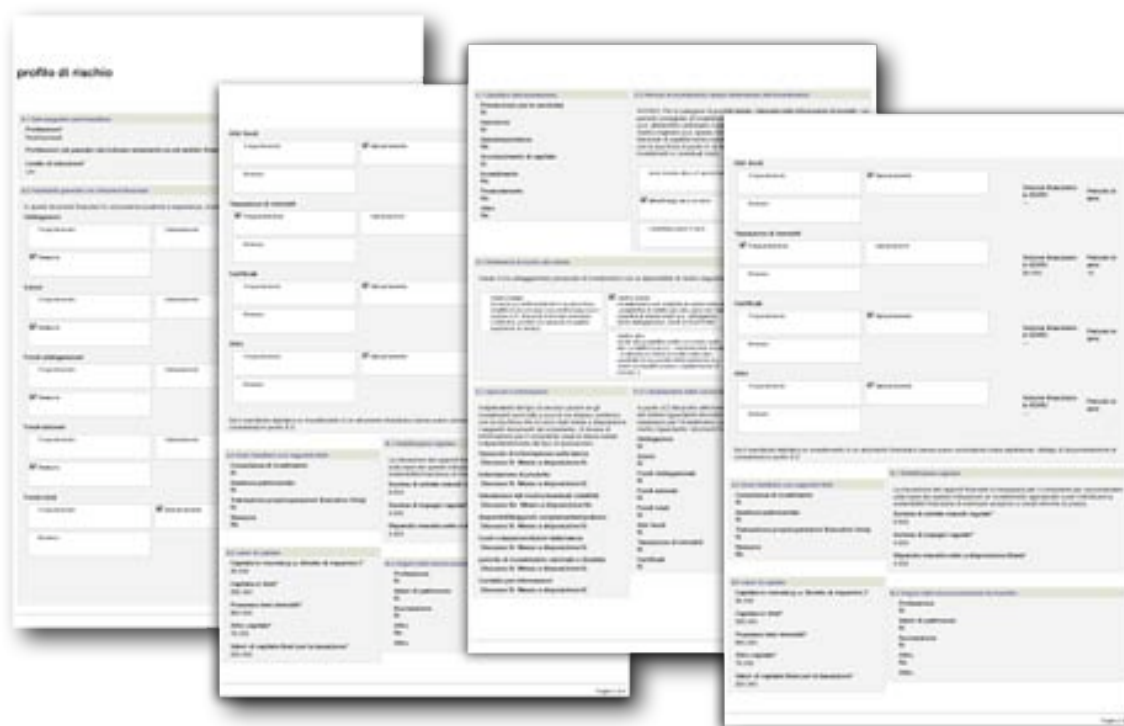
\* Questo documento verrà allegato al report dell'offerta.

## Questionario di profilatura e verbale di consulenza

### Come rendere omogeneo il processo di consulenza

Il contenuto e le funzionalità del verbale di consulenza e del questionario di profilatura vengono personalizzati in funzione delle Vostre esigenze. In tal modo è garantito che le singole domande vengano poste al momento giusto nel corso del colloquio con il cliente.

A fine colloquio il verbale di consulenza è disponibile per la stampa e l'archiviazione automatica. Con l'archiviazione il verbale non può più venir modificato (formato PDF/A) e può essere richiamato in ogni momento.



## Integrazione dei dati

**Aver sempre tutti i dati disponibili senza il minimo sforzo**

Attraverso le interfacce verso il sistema di core banking e altre banche dati i Vostri consulenti possono accedere ad informazioni in tempo reale o aggiornate giornalmente.



## Piani di accumulo

Per poter svolgere tutti i processi nella consulenza finanziaria deve esserci naturalmente la possibilità di creare piani di accumulo e di investimento.

La rispettiva funzione in CRIS 3.8 fornisce un processo di consulenza rapido e semplice sia per i versamenti della somma iniziale sia per i versamenti periodici.

Anche per questa funzione vi è la possibilità di mettere a disposizione del consulente i portafogli modello, le liste di prodotti raccomandati oppure, volendo, anche l'intero universo titoli.

- 1 definizione degli obiettivi d'investimento / Versamento iniziale / Versamento periodico
- 2 scelta del tipo di investimento, portafogli modello / liste di prodotti raccomandati / universo titoli complessivo
- 3 rendimento atteso
- 4 modulistica

The screenshots illustrate the following steps:

- Step 1:** A form titled 'Obiettivi e durata dell'investimento' and 'Tipo di investimento' where the user defines the investment goal, start date, and type (e.g., 'Cash').
- Step 2:** A table titled 'Portafoglio proposto' listing various investment products with columns for 'Rendimento Rendibilita', 'Classi di asset / Classi di rischio', 'Tipologia di Strategie', 'Investimenti', 'Quote (LUPP)', and 'Quote Attuale'.
- Step 3:** A line graph titled 'Proiezione sviluppo del vostro piano di risparmio' showing the projected growth of the investment over 30 years, with a 'Rendimento complessivo p.a. 3,43%'.
- Step 4:** A document generation screen with options to 'Scaricare analisi e proposta in PDF' and 'Stampare consulenza', along with a list of 'Informazioni titoli e documenti collegati'.

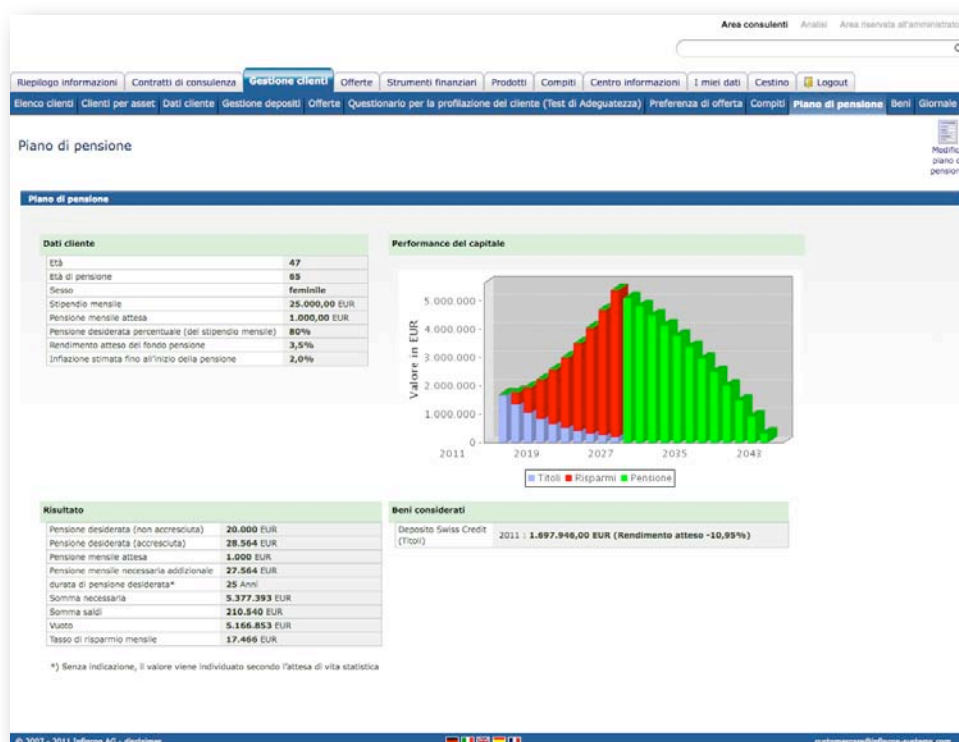
# Un approccio di consulenza che parte dai bisogni specifici del cliente

Sfruttare al meglio il potenziale del cross-selling

Con questo approccio si prendono in considerazione non soltanto gli obiettivi di investimento in titoli bensì anche le altre esigenze del cliente. Le proposte di investimento comprendono pertanto anche altri prodotti della banca così come prodotti assicurativi. L'attenzione posta sulle esigenze e sugli obiettivi complessivi del cliente porta a lungo termine ad una sua maggiore soddisfazione e offre al consulente nuovi spunti per poter proporre un ulteriore colloquio al cliente. In questa maniera i Vostri consulenti possono sfruttare al meglio il potenziale del cliente in modo da aumentare il tasso di vendita dei Vostri prodotti.



- ✓ proposta di investimento per ogni esigenza ancora non coperta
- ✓ documenti compilati in modo automatico
- ✓ calcolo di un eventuale gap previdenziale/ eccessiva copertura previdenziale



## Login riservato al cliente

Un valore aggiunto per i Vostri clienti senza ulteriore lavoro per Voi

L'area login per i Vostri clienti, personalizzata in funzione delle Vostre esigenze, permette una chiara e completa visualizzazione di conti correnti, depositi vincolati e dossier titoli.

I dati provenienti dal sistema di core banking non solo vengono visualizzati graficamente in modo migliore ma possono essere integrati a piacimento anche dati terzi su quotazioni e titoli in modo da permettere per esempio un breakdown completo per classi di asset, per focus di investimento e per settore.

- ✓ riepilogo portafogli e depositi
- ✓ visualizzazione di tutti di dati della Vostra banca dati interna
- ✓ integrazione di dati terzi da quotazioni e titoli



## Visualizzazione del bilancio patrimoniale complessivo: la panoramica patrimoniale

In CRIS 3.8 è possibile visualizzare tutte le voci dell'attivo e del passivo patrimoniale, soprattutto per investimenti in fondi chiusi ma anche per prodotti assicurativi acquisiti dal cliente.

Tutte le voci sono integrabili senza problemi anche nella panoramica del portafoglio e nel piano previdenziale.

- ✓ titoli
- ✓ partecipazioni
- ✓ prodotti assicurativi
- ✓ prodotti previdenziali
- ✓ mutui

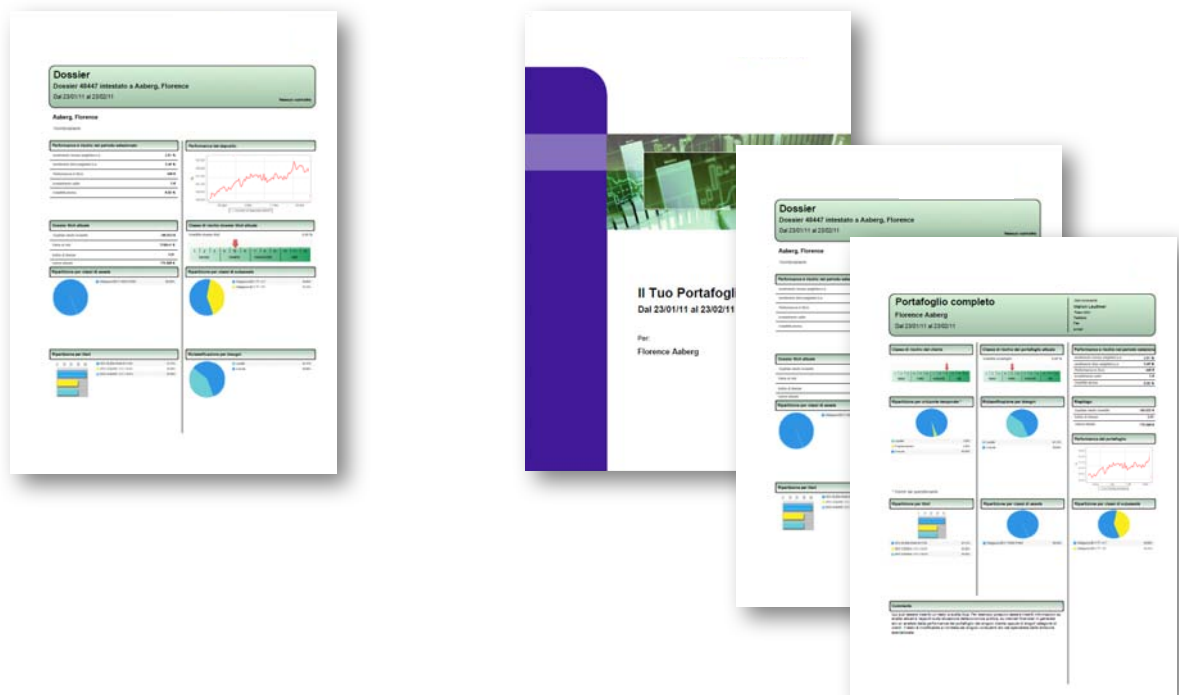


## Il nuovo Performance Report

### Da breve e compatto a complessivo e dettagliato

CRIS 3.8 offre per ogni gruppo di consulenti un performance report dedicato. Forma e contenuti sono personalizzabili al 100% e verranno adeguati in funzione delle Vostre esigenze ai singoli segmenti di clientela.

- ✓ tutti i maggiori indici di performance e calcoli fiscali possibili
- ✓ versione esclusiva per il private banking
- ✓ versioni idonee per il retail
- ✓ stampa in serie possibile

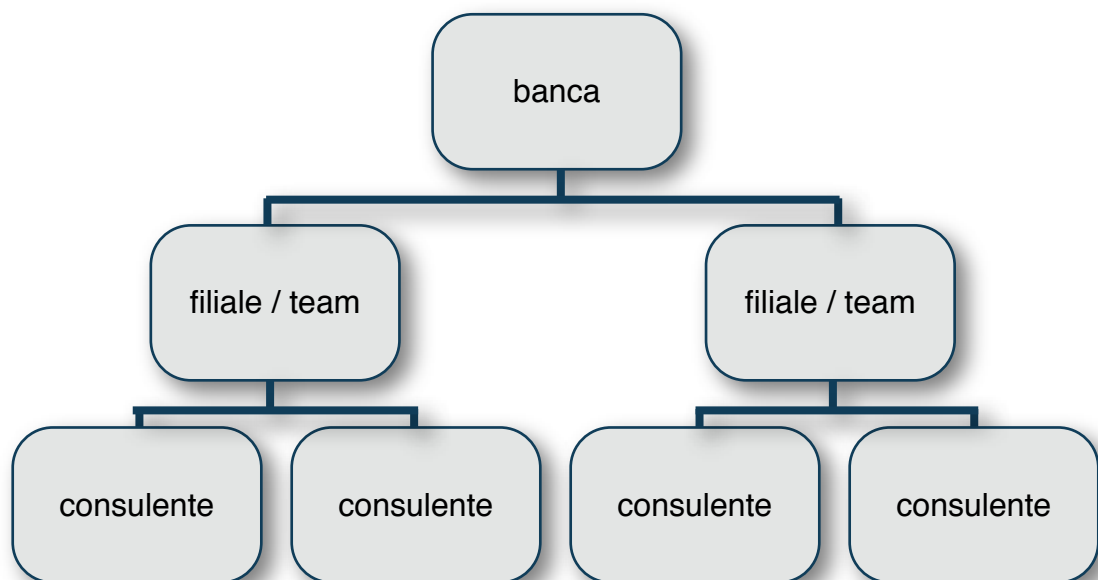


## Controlling

Ricevere in tempo reale tutte le informazioni sull'andamento delle vendite

Con l'analisi gerarchica (a livello di banca, filiale/team, consulente) dei dati provenienti dal sistema di core banking e da quelli inerenti al sistema CRIS 3.8 Vi forniamo uno strumento molto efficace per controllare le vendite.

- ✓ analisi dell'andamento della compravendita di titoli
- ✓ sommario da cui si evincono eventuali rischi negli asset under management
- ✓ documentazione standardizzata per la direzione e i responsabili dei diversi settori



## Gestione delle vendite

**Garantire l'attuazione della Vostra strategia di vendita in modo efficace**

La gestione delle vendite si basa sul raffronto dei portafogli dei clienti con i portafogli modello/strategici.

Tale confronto tra situazione in essere e situazione desiderata può avvenire ad hoc durante il colloquio con il cliente oppure tramite una regolare verifica notturna. Attraverso il confronto fra portafoglio modello e portafoglio attuale il consulente riceve possibili indicazioni per contattare il cliente. Il consulente viene informato con un messaggio ed ha automaticamente a disposizione informazioni e dati ben fondati così come un obiettivo chiaramente definito per il colloquio con il cliente.

- ✓ processo di consulenza omogeneo
- ✓ adempimento alla normativa vigente assicurato
- ✓ aumento del tasso di compravendita di titoli tramite raffronto periodico dello stato attuale con quello desiderato
- ✓ gestione centralizzata a livello di classi di asset o singolo titolo
- ✓ controllo del rischio con sistema di alert automatico. Generazione automatica di messaggi per i consulenti con indicazioni su come procedere
- ✓ alert in caso di disallineamenti con soglie prestabilite in caso di perdite di valore

Il monitoraggio dei portafogli di CRIS

Necessità di intervento

Elenco compiti

Tutti **Avverti** Giorni Settimana Mese Anno

3 elementi rinvenuti, tutti gli elementi vengono visualizzati.

| Stato | Nome  | Scadenza    | Cognome  | Attività |
|-------|---|-------------|----------|----------|
|       | Verifica plausibilità del deposito con la classe di rischio (Cliente senza contratto) | 10-mar-2011 | Leonardo |          |
|       | Verifica plausibilità del deposito con la classe di rischio                           | 27-mar-2009 | Braun    |          |
|       | Verifica plausibilità del deposito con la classe di rischio (Cliente senza contratto) | 31-mar-2010 | Rossini  |          |

## La varietà di prodotti in CRIS 3.8

In CRIS 3.8 sono stati pienamente integrati tutti i tipi di prodotti di investimento proposti dalle banche. È infatti possibile inserire nel sistema prodotti come depositi vincolati, certificati, partecipazioni, polizze assicurative e investimenti in beni reali con tutti i dati relativi e le rispettive caratteristiche.

Si possono così replicare in modo identico all'interno del sistema le nuove emissioni di prodotti di qualsiasi genere.

- ✓ depositi vincolati con un tasso di interesse differenziato in funzione del volume d'investimento e della durata dell'investimento
- ✓ certificati finanziari con soglie minime e massime, con tasso d'interesse variabile con tetto massimo (caps) ecc.
- ✓ partecipazioni, immobili e fondi chiusi
- ✓ investimenti in beni reali
- ✓ nuove emissioni

**Informazioni generali**

Nome del prodotto: Deposito vincolato  
 Classe di asset: Liquidità Euro  
 Investimento minimo / Taglio: 1.000,00 / 0,00  
 Contratto di asset: Liquidità Euro  
 Crea il da: Lendicare, Milano  
 Modificato da:

**Tassi e rendimenti, il volume e la durata dell'investimento**

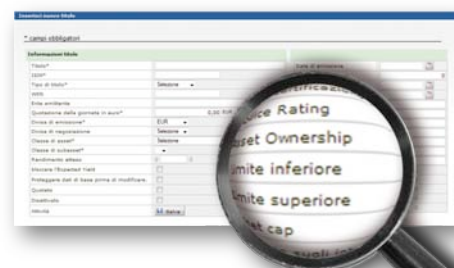
| Somma da investire | 12 mesi | 24 mesi | 36 mesi | 48 mesi | 60 mesi | 72 mesi | 84 mesi |
|--------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 1000 €             | 1,20%   | 1,25%   | 1,30%   | 1,35%   | 1,40%   | 1,45%   | 1,50%   |
| 2000 €             | 1,40%   | 1,50%   | 1,55%   | 1,60%   | 1,65%   | 1,70%   | 1,75%   |
| 3000 €             | 1,60%   | 1,70%   | 1,75%   | 1,80%   | 1,85%   | 1,90%   | 1,95%   |
| 4000 €             | 1,70%   | 1,80%   | 1,85%   | 1,90%   | 1,95%   | 2,00%   | 2,05%   |
| 5000 €             | 1,90%   | 1,95%   | 2,00%   | 2,05%   | 2,10%   | 2,15%   | 2,20%   |

### Depositi vincolati

Tali prodotti si possono replicare in modo identico nel sistema specificando il tasso d'interesse per durata dell'investimento e per volume dell'investimento.

### Certificati

Anche nel caso dei certificati si può tenere conto delle nuove emissioni.



**Modifica Beni**

**Dati beni**

Descrizione: Emil Nolde  
 Periodo di imputazione: 19/11/2009  
 Valore in EUR: 15.000  
 Rendimento atteso: 5,0%  
 Tipo: arte / pittura

Salva Annulla

\*Definisci la data, da quale il bene viene incluso nel calcolo

### Partecipazioni, immobili e altri asset patrimoniali

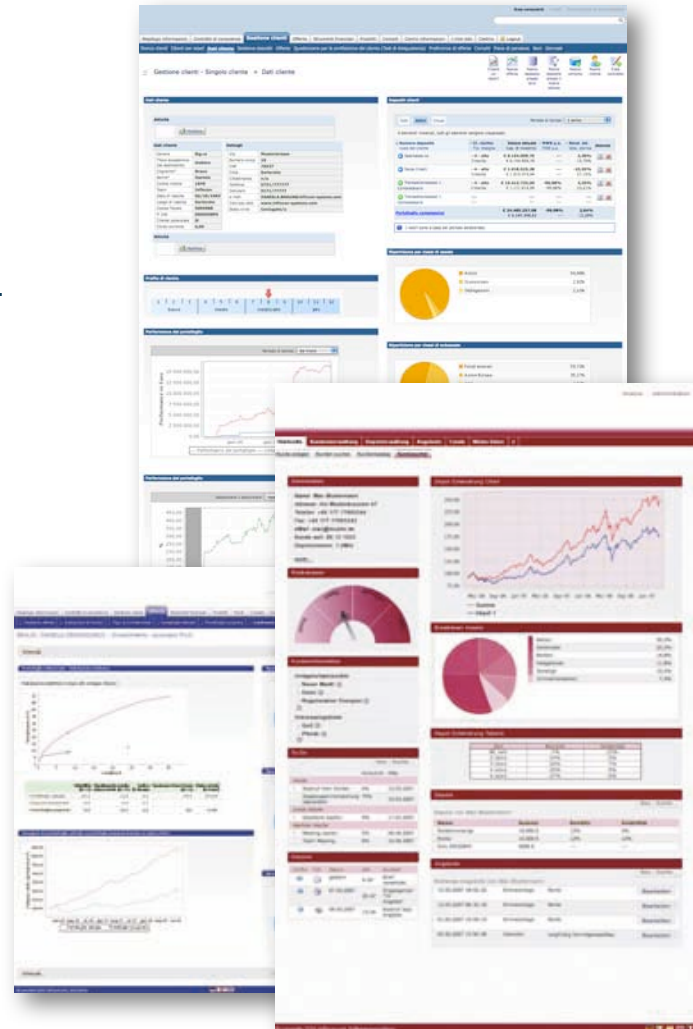
Tutti gli asset patrimoniali sono facilmente integrabili nella panoramica del patrimonio complessivo, nella sintesi del portafoglio e nel piano previdenziale.

## Personalizzazione

CRIS 3.8 non permette soltanto di adeguare tutte le interfacce alla Vostra Corporate Identity in termini di layout e di aspetto cromatico, bensì rappresenta una soluzione molto flessibile in grado di adattare ed integrare tutte le Vostre procedure e strutture organizzative.

CRIS 3.8 integra completamente:

- ✓ la Vostra Corporate Identity
- ✓ le Vostre procedure
- ✓ le Vostre banche dati
- ✓ la Vostra scelta di prodotti
- ✓ la Vostra logica in termini di strategia e consulenza



## Le singole caratteristiche di CRIS 3.8

È scontato per noi offrirvi un'ampia varietà di servizi: dal richiamo di tutti i dati su clienti, depositi e quotazioni dalla Vostra banca dati esistente all'ottimizzazione dei portafogli secondo Markowitz, dal calcolo e la messa a disposizione di tutti gli indici di mercato ad un sistema di avvertimento molto sofisticato nel quadro del monitoraggio dei depositi.

- ✓ consulenza avanzata / multivariata
- ✓ consulenza di base / execution only
- ✓ conformità Consob livello 3
- ✓ monitoraggio automatico giornaliero dei depositi
- ✓ ottimizzazione dei portafogli secondo Markowitz
- ✓ performance reporting
- ✓ integrazione automatica dei dati dal sistema di core banking (dati master, dati su depositi, conto correnti ecc.)
- ✓ interfacce con altre banche dati interne e esterne
- ✓ accesso ai dati sulle quotazioni sempre attuali (a scelta: realtime, delayed oppure end of day)
- ✓ soluzioni individuali: il software viene pienamente adeguato al corporate design del Vostro istituto (logo, colori, design dell'interfaccia, testi, ecc.)
- ✓ panoramica del patrimonio complessivo: depositi presso il Vostro istituto, depositi presso terzi, valori immobiliari, partecipazioni, polizze assicurative e altri asset patrimoniali



## Abbiamo suscitato il Vostro interesse?

Contatteteci per ulteriori informazioni sui nostri prodotti e le nostre soluzioni.

Saremo lieti di fissare un appuntamento e di presentarVi le nostre soluzioni.



### Italia

#### **Infincon AG**

Via Vincenzo Monti, 8  
20123 Milano  
Italia

Tel: +39 02 304 68 526

Fax: +39 02 304 68 527

E-Mail: [info@infincon-systems.it](mailto:info@infincon-systems.it)

### Germania

#### **Infincon AG**

Karlsburgstraße 2  
76227 Karlsruhe  
Deutschland

Tel.: +49-(0)-721/180 352-10

Fax: +49-(0)-721/180 352-19

E-Mail: [info@infincon-systems.de](mailto:info@infincon-systems.de)

### Austria

#### **Infincon AG**

Argentinerstrasse 42/6  
1040 Wien  
Österreich

Tel.: +43 - 1 - 205 108 5444

Fax: +43 - 1 - 205 108 5445

E-Mail: [info@infincon-systems.com](mailto:info@infincon-systems.com)

### Spagna

#### **Infincon-Systems S.L.**

Paseo de la Habana nº 9  
28036 - Madrid  
España

Tel.: +34 91 298 61 47

Fax: +34 91 563 57 10

E-Mail: [info@infincon-systems.es](mailto:info@infincon-systems.es)

Oppure consultate il nostro sito internet: <http://www.infincon-systems.it>