

# PFM 2.0?

Im digitalen Zeitalter können Banken und Versicherungen ihre Kunden mit Personal Finance Management über Online- und Offline-Kanäle hinweg dauerhaft an sich binden.

## ZUKUNFTSBILD ONLINE-BANKING

**PFM SCHLÄGT EINE BRÜCKE** vom Internet in die Filiale: Das persönliche Finanzmanagement holt die Nähe zum Berater in die Online-Welt und wird so zum Kit, der bisher getrennte Vertriebskanäle zu einem echten Omni-Kanal der Kundeninteraktion zusammenfügt. Banken und Versicherungen müssen überall da präsent sein, wo die Kunden sind. Mit PFM wird Online-Banking zum Fundament für ein kanalübergreifendes, ganzheitliches Kundenerlebnis.

ONLINE ←————→ BERATER



## ZUKUNFTSBILD LIQUIDITÄT

**PFM IST AUCH WUNSCHZETTEL** des Kunden: In einem Jahr ist zum Beispiel ein Autokauf geplant. Auf Basis der Liquidität des Kunden wird ein Angebot zur sofortigen Wunscherfüllung oder aber für einen Zielsparplan generiert. Im letzten Fall ist zwei Monate vor Ablauf eine weitere Offerte zur Übergangsfinanzierung denkbar. Der Kunde erlebt all dies nicht als anonyme Werbung, sondern als einen individuellen Service.

## ZUKUNFTSBILD FINANZWELT

**PFM ÖFFNET DAS TOR** zur Finanzwelt: Das Beratungssystem visualisiert für den Kunden relevante Themen und navigiert ihn entweder zu passenden Online-Angeboten oder empfiehlt die persönliche Beratung.





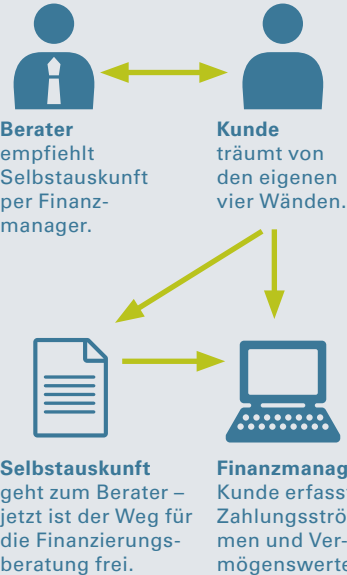
### ZUKUNFTSBILD CO-BROWSING



**PFM WIRD ZUM CHATROOM.** Chatten und Skype ist für viele Menschen längst selbstverständlich geworden. Umso wichtiger sind integrierte Chat- und Video-Funktionen auch für PFM: Taucht eine Frage rund um die persönlichen Finanzen auf, genügt ein Mausklick oder Finger-Touch, um den Bildschirm für den Kundenberater freizugeben und gemeinsam eine Antwort zu finden.

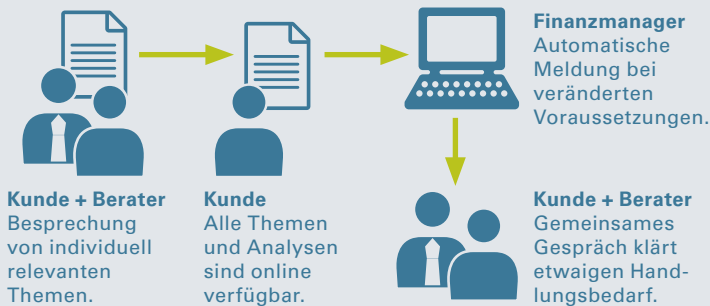
### ZUKUNFTSBILD BAUFINANZIERUNG

**PFM KÜRZT** den Weg zur Baufinanzierung ab: Kunden, die von mietfreiem Wohnen träumen, können alle relevanten Daten, wie vorhandenes Vermögen oder regelmäßige Zahlungsverpflichtungen selbstständig im Finanzmanager eintragen. Ihr Einverständnis vorausgesetzt, gehen die Daten dann an den Berater. Das eigentliche Beratungsgespräch wird von zeitraubendem Formularausfüllen komplett entlastet. Das ist auch gut so, denn gerade beim Thema Baufinanzierung wird die ungeteilte Aufmerksamkeit des Kunden für wichtige Detailfragen gebraucht.



### ZUKUNFTSBILD PERSÖNLICHE BERATUNG

Ein Kunde kann die Ergebnisse und Empfehlungen aus Beratungsgesprächen sehen und später Themen selbstständig vertiefen. Ändert er die Rahmenbedingungen (z.B. Umzug/ Hochzeit), kommt automatisch eine Meldung an beide Beteiligte.



### ZUKUNFTSBILD ANSPRACHEN

**PFM BRINGT** stets die richtige Botschaft zum richtigen Zeitpunkt zu den Kunden: Kontextbezogen und personalisiert, erreicht die Ansprache eine vielfach gesteigerte Aufmerksamkeit.

PFM schafft Transparenz über finanzielle Gegenwart und Zukunft.

