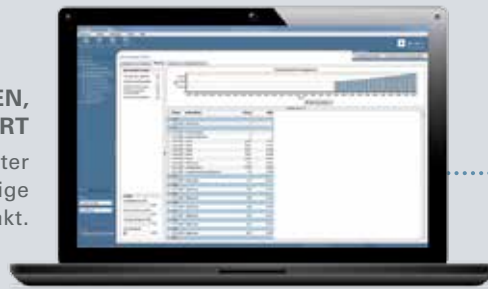


> EIN SCHRITT AUF DEM WEG ZU EINER KUNDENZENTRIERTEN KANALÜBERGREIFENDEN KOMMUNIKATION

HILFESTELLUNG, BESTÄTIGUNG BEI ENTSCHEIDUNGEN, GANZHEITLICHE BERATUNG, BERATUNG VOR ORT

Es gibt Finanzfragen, die möchten Kunden mit einem Berater besprechen. Und auch Jahresgespräche und regelmäßige Kundengespräche verlangen den persönlichen Kontakt.



Persönlich mit Berater

PERSÖNLICHE BERATUNG

GEMEINSAME BERATUNG PER CHAT, KURZANFRAGEN PER MAIL, CO-BROWSING

Aber moderne Kunden möchten nicht für jede Fragestellung in die Filiale. Und manches lässt sich am Telefon nur schlecht klären. Co-Browsing und integrierte Beratung bieten hier einen geeigneten Kanal. Wichtig: Der Kunde hat die Wahl.



KOLLABORATIONSBERATUNG

VERSICHERUNGSHECKS, FINANZSTATUS ÜBERPRÜFEN, VERÄNDERUNG DER LEBENSITUATION

Alles wird mobiler. Nicht nur den Kontostand abzufragen, sondern auch zu wissen, ob das monatliche Budget für Kleidung schon überschritten ist oder das attraktive Immobilienangebot des Maklers den Finanzierungsrahmen sprengt, werden zukünftig wichtig sein.



SELBSTINFORMATION / MITGESTALTUNG

VERGLEICH MIT ANDEREN LEBENSITUATIONEN

Wie viel Miete zahlen andere Personen in meinem Alter? Welche Absicherungen sind in meiner Lebenssituation sinnvoll und notwendig? Der Vergleich mit anderen oder anerkannten Institutionen wie Finanztest wird immer wichtiger.



PEERGRUPPENVERGLEICH



PERSÖNLICHES FINANZMANAGEMENT

Die eigenen Finanzen verstehen: Die Bank stellt den Bankkunden in den Mittelpunkt und ermöglicht es ihm, seine Finanzen besser zu verstehen und selbst zu verwalten. Ein Kundenbindungsinstrument der Zukunft.

FINANZEN SELBST VERWALTEN / SELBSTBERATUNG

Online

ELAXY FINANZMANAGER

> EIN BLICK AUF DAS BANKING VON MORGEN

VIELE BANKKUNDEN WÜNSCHEN SICH EIN PERSÖNLICHES FINANZMANAGEMENT VON IHRER BANK.* EINIGE BANKEN MACHEN ES VOR UND DIE ZEICHEN STEHEN GUT, DASS SICH PFM ZU EINEM MUST-HAVE IM ONLINE-BANKING ENTWICKELT.



1. FINANZEN IM ÜBERBLICK

Die Finanzen im Überblick sind der erste Schritt hin zu einer verstärkten Beschäftigung mit dem Thema.



2. WÜNSCHE: NACH VORNE DENKEN

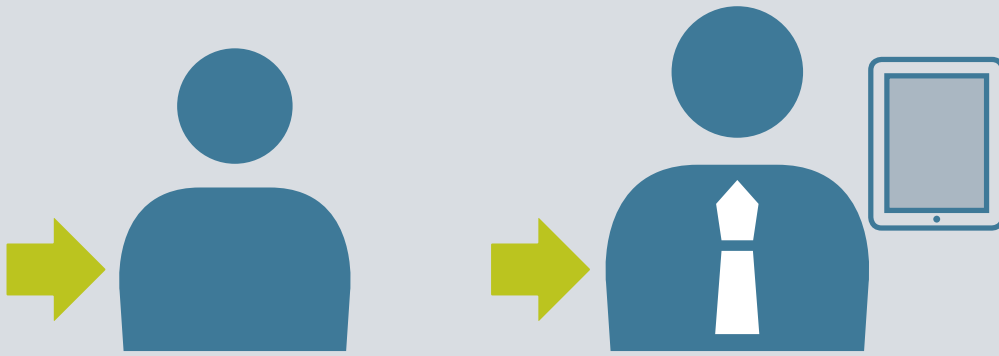
Das Planen von Zielen und Wünschen verstärkt die Beschäftigung mit Finanzen und gibt Ihnen als Bank frühzeitig Einblick in finanzielle Pläne.

3. MEHR BIETEN

Ob mittels Gutscheinen oder speziellen Services: Das Online-Banking wird von der Transaktions- zur Interaktionsplattform.



* Vgl. Umfrage ibi research 2013



KUNDENSICHT

BERATERSICHT

PERSÖNLICHES FINANZMANAGEMENT ALS ÜBERLEITUNG IN DIE FILIALE/BERATUNG

Das Planen der eigenen Finanzen ist erst der Anfang. Eingebettet in eine Vertriebsstrategie können Vertriebs- und Beratungsanlässe ausgelöst werden.



Depot Gesamt	SEZ2 d-mkt	Soll
EUR 124.875,96	EUR 48.218,94	EUR 76667,02
Deutsche Bank AG 1/4 O.N.	231	34,34
BIFVAG VZ	50	42,9
SAP AG O.N.	200	39,75
Volkswagen AG 1/4 O.N.	520	183,52

Der Berater lädt zum Termin ein, um die Depotalternativen zu besprechen und lädt die Depotdaten des Kunden hoch.



VOM FINANZMANAGER ZUM BERATER

Persönlich mit Berater

KOLLABORATIONSBERATUNG

FINANZEN SELBST VERWALTEN/SELBSTBERATUNG

Online

Der Kunde kann sein momentanes Depot freigeben und an den Berater zur Überprüfung senden.



KOLLABORATIVER BERATUNGSANSATZ

Erfolgte Beratungen können in das persönliche Finanzmanagement exportiert werden, so dass der Kunde beispielsweise die erweiterte Depotdarstellung mit der Finanzplanung zu Hause nachvollziehen kann.



WOLLEN SIE VORREITER SEIN?

Wir entwickeln unsere Lösungen gemeinsam mit Ihnen. Wenn Sie sich für die Chancen des Persönlichen Finanzmanagements interessieren, dann treten Sie in Kontakt zu uns:

Olaf Kerls, Geschäftsfeldentwicklung
 Tel. +49 89 890 130.0 oder zukunftsschmiede@elaxy.de



WEBINAR ROADSHOW