

WOLLEN SIE AUCH ERFOLGS- TRÄGER WERDEN?

[Dann lesen Sie hier wie...](#)





Die Privatbank
BANKHAUS AUGUST LENZ
 begeistert hybride Kunden
 und Kundenberater
 durch einen voll digitalisierten
 Beratungsprozess,
 der gleichzeitig die Effizienz
 der Geschäftsprozesse
 erheblich steigert.

KUNDE <u>Bankhaus</u> <u>August Lenz</u>	ELAXY SUCCESS- STORY 	PRODUKT <u>ELAXY Personal Finance</u> <u>Management</u>
---	---	--

BERATUNG VOLL DIGITAL UND HYBRID

Für das BANKHAUS AUGUST LENZ entwickelt ELAXY eine voll digitalisierte und hybride Beratungsplattform für Finanzthemen und Interaktion – mit nahtloser Integration ins Online-Banking und Personal Finance Management.

Die Privatbank BANKHAUS AUGUST LENZ in München ist eine Tochter der europäischen Mediolanum Banking Group und fokussiert im Kern auf die Anlageberatung ihrer Privatkundenklientel. Das BANKHAUS AUGUST LENZ bezeichnet sich selbst als „die persönlichste Privatbank“. Ein ehrgeiziger Anspruch, der auf dem Selbstverständnis gründet, die Kundenbeziehung enger und menschlicher zu gestalten. Zu diesem Zweck agiert die Bank ohne Filialstruktur über so genannte „Family Banker®“. Diese exklusiv für das Institut tätigen Berater stehen ihren Kunden jederzeit persönlich in allen Finanzfragen zur Seite.

NEUE ERLÖSPOTENZIALE, MEHR EFFIZIENZ UND RECHTS- SICHERHEIT GESUCHT

Die Finanzkrise und die darauf folgenden wachsenden regulatorischen Anforderungen stellen Banken vor immer komplexere Herausforderungen. Diese Herausforderungen treffen auf ein Marktumfeld, in welchem der Kunde Informationen immer schnell zur Verfügung hat und diese – aufgrund seiner Adaption im Umgang mit neuen Technologien – auch nutzt. Um sich in einem solchen Markt-umfeld Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, galt es für das BANK-

KUNDEN- INNOVATIONSPREIS 2015



Das BANKHAUS AUGUST LENZ nutzt im Personal Finance Management auch einen in Zusammenarbeit mit ELAXY entwickelten Finanzmanager. Für die „EinBlick“ genannte Lösung, die sogar Konten und Depots von Drittbanken einfach aggregieren und dem Kunden auf einen Blick anzeigen kann, wurde die Bank vom Deutschen Institut für Service-Qualität (DISQ) mit dem Kunden-Innovationspreis 2015 ausgezeichnet.

HAUS AUGUST LENZ, sich sowohl strategisch, wie auch technologisch richtig zu positionieren.

Jochen Werne, Direktor Marketing and Business Development bei BANKHAUS AUGUST LENZ, beschreibt eine der Anforderungen wie folgt: „Neben der verschärften Wettbewerbssituation werden vom Gesetzgeber immer strengere Auflagen hinsichtlich der Dokumentation der Beratungsdienstleistung erlassen. Hierbei ist es wichtig, sowohl für die Bank, wie auch für unsere Family Banker® maximale Rechtssicherheit in der Beratung zu gewährleisten. Und dies auf eine Art und Weise, dass der administrativ notwendige Aufwand minimiert und in einen nutzenstiftenden, die Beratung fördernden Kontext integriert wird. Die IT-Unterstützungsmöglichkeiten für rechtsverbindlich validierte Prozesse, Beratungsprotokolle und Dokumentationen fielen am Markt bislang allerdings unzureichend aus.“

VOLL DIGITALISIERTER KUNDEN- BERATUNGSPROZESS IM FOKUS

Vor diesem Hintergrund wandte sich das BANKHAUS AUGUST LENZ an den langjährigen Partner ELAXY, um technologische Möglichkeiten auszuloten, mit denen einer-



Mit ELAXY arbeiten wir bereits seit über 10 Jahren erfolgreich zusammen. Zahlreiche unserer IT-Lösungen stammen von ELAXY und werden zudem im ELAXY Rechenzentrum gehostet.

Jochen Werne, Direktor
Marketing and Business Development,
Bankhaus August Lenz



BAL setzt auf durchgängig digitalisierte Beratung für hybride Kunden

seits neue Erlöspotenziale erschlossen werden und andererseits regulatorische Sicherheit gewährleistet werden konnten – bei gleichzeitig steigender Beratungsqualität, Effizienz und Produktivität der Family Banker®.

Praktischerweise arbeitete ELAXY gerade parallel dazu an der Idee, einen vollständig digitalisierten und rechtsicheren Beratungsprozess – von der Akquise bis zur Transaktion – für sämtliche Finanzthemen abzubilden, der den Kunden in die Beratung einbezieht und so auf die Bedürfnisse hybrider Kunden eingeht. Gemeinsam machten sich das BANKHAUS AUGUST LENZ und ELAXY an die Arbeit – ganz nach dem ELAXY-Credo, neue Lösungen immer in enger Zusammenarbeit mit Kunden zu entwickeln.

Jochen Werne bekräftigt: „Mit ELAXY arbeiten wir bereits seit über 10 Jahren erfolgreich zusammen. Zahlreiche unserer IT-Lösungen stammen von ELAXY und werden zudem im ELAXY Rechenzentrum gehostet. Wie wir es in unserem Werteverständnis definieren, ist Vertrauen der Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg und somit ist natürlich eine Entwicklungspartnerschaft mit einem Unternehmen und seinen Menschen, die man so lange kennt, eine Idealsituation, insbesondere, wenn die Anforderungen, die am Markt üblichen Angebote weit übersteigen.“

Nicht zu vergessen: Das BANKHAUS AUGUST LENZ nutzt im Personal Finance Management auch einen in Zusammenarbeit mit ELAXY entwickelten Finanzmanager. Für die „EinBlick“ genannte Lösung, die sogar Konten und Depots von Drittbanken einfach aggregieren und dem Kunden auf einen Blick anzeigen kann, wurde die Bank vom Deutschen Institut für Service-Qualität (DISQ) mit dem Kunden-Innovationspreis 2015 ausgezeichnet.

INTERAKTIVE, STRUKTURIERTE BERATUNG STEIGERT KUNDENZUFRIEDENHEIT UND ERTRAG

Wie sieht nun diese ganzheitliche digitale Kundenberatungslösung konkret aus, die von BANKHAUS AUGUST LENZ mit dem Projektarbeitsnamen „Digitized Sales Support“ ge-

tauft wurde? In Kürze: Der Family Banker® nutzt auf dem PC, Laptop oder Tablet eine Applikation mit strukturierten Beratungsprozessen, bei der sämtliche Kunden- und Produktdaten sowie regulatorische Vorschriften hinterlegt sind. Die neue Lösung wurde nahtlos in die vorhandene Systemlandschaft integriert. Der Kunde wird im Beratungsgespräch über eine interaktive Lösung für bestimmte Finanzthemen sensibilisiert, erkennt individuelle Prioritäten und kann schlussendlich besser entscheiden. Jochen Werne zeigt sich begeistert: „Diese Beratungslösung ist einzigartig. Der Family Banker® kann dem Kunden leicht verständlich Situationen visualisieren und ihn leiten, falls sein Portfolio irgendwann einmal aus dem von ihm gewählten Profil laufen sollte oder sich Marktchancen ergeben.“

Ein wesentlicher Bestandteil im Beratungsprozess ist die Risikoselbstschätzung – unverzichtbar gerade beim Thema Geldanlage. Dabei wird das Risikoprofil des Kunden nicht, wie oft üblich, nach starren Kategorien bewertet, sondern interaktiv mit dem Kunden erarbeitet. Diese Methode basiert auf dem unter der Leitung von Prof. Dr. Dr. J.C. Brengelmann entwickelten Ansatz, der die Risikobereitschaft, aber auch die Kontrollfähigkeit der Menschen ins Verhältnis zur Gewinnwahrscheinlichkeit bringt. Jochen Werne erläutert: „Vielen Kunden ist nicht bewusst, welche negativen Auswirkungen fehlendes Wissen und eine zu hohe oder zu niedrige Risikoeinstufung auf das Investment haben können. Die gesamtheitliche Analyse in Verbindung mit dem Brengelmann-Ansatz bietet hier eine fundierte Basis für erfolgreiche Produktempfehlungen und schafft gleichzeitig mehr Vertrauen bei den Kunden. Der Family Banker® erkennt frühzeitig, welche Lösungen für den Kunden geeignet sind und kann noch gezielter beraten.“

Ist das Risikoprofil definiert, können dem Family Banker® auf Basis der aktuellen Lebens- und Finanzsituation und der persönlichen Ziele – die Kundendaten sind bereits im System hinterlegt – automatisiert Produktempfehlungen für das Gespräch mit seinem Kunden an die Hand gegeben werden. Eine „Recommendation Engine“ sorgt dabei

im Hintergrund für passgenaue Empfehlungen, die den individuellen Kundenwünschen und –möglichkeiten vollauf entsprechen. Darüber hinaus lassen sich längerfristige Finanzfahrpläne für den Kunden mit konkreten Handlungsempfehlungen erstellen. „Durch den strukturierten und technisch unterstützten Kundenbetreuungsprozess möchten wir unseren Kunden nachhaltige Lösungen bieten, die sowohl ihre kurz-, mittel-, wie auch langfristige Planung optimal umsetzen“, unterstreicht Jochen Werne. „So sorgen wir für persönlichste und engste Kundenbeziehungen, die sich sowohl auf den Ertrag unserer Kunden als auch auf die Kundenzufriedenheit und unseren Erfolg als Bank auswirken.“

KLARES PLUS AN EFFIZIENZ UND RECHTSSICHERHEIT – MIFID II UND PRIIP- VORBEREITET

Sämtliche Beratungsschritte werden automatisch protokolliert und archiviert und können als rechtssichere Beratungsprotokolle dem Kunden übergeben und zusätzlich elektronisch zur Verfügung gestellt werden. Der Clou: Das Beratungsprotokoll kann dann per Smartphone oder Tablet rechtsverbindlich elektronisch unterschrieben werden – eine enorme Zeitersparnis für Kunden und Berater. Apropos Effizienzsteigerung: Der Family Banker® kann online mit dem Kunden kommunizieren und sich nicht erforderliche Vor-Ort-Termine sparen. Alle Dokumente werden über ein rechtssicheres elektronisches Postfach den Kunden zur Verfügung gestellt. Schlussendlich werden die Daten zur Durchführung der Transaktionen automatisch übergeben.

Für effizientes Kundenbeziehungsmanagement bieten Berater-Dashboards eine transparente Darstellung wichtiger Kundeninformationen wie etwa Fälligkeiten, Wiedervorlagen, Vertriebshinweise oder einfach nur Geburtstagstermine.

„Das erste Fazit unserer Family Banker®, die in die Testphasen involviert waren, fällt überaus positiv aus“, konstatiert Jochen Werne. „Sie werden ihre Kunden noch gezielter und individueller beraten können. Darüber hinaus sparen sie durch die Online-Prozesse jede Menge Zeit, die sie für die



Unsere Family Banker werden ihre Kunden noch gezielter und individueller beraten können. Darüber hinaus sparen sie durch die Online-Prozesse jede Menge Zeit, die sie für die Beratung neuer Kunden nutzen können.

Jochen Werne, Direktor
Marketing and Business Development,
Bankhaus August Lenz

Beratung neuer Kunden nutzen können. Und über die Dashboards haben sie ihre Kunden auf eine vollkommen neue Art und Weise transparent im Blick.“

Auch beim Thema Rechtssicherheit punktet das System: „Hinterlegte und ständig angepasste gesetzliche Regularien bieten unseren Family Bankern® einen stets aktuell und automatisch angepassten rechtlich konformen Beratungsrahmen. Für MiFID II und PRIIP-ist es bereits vorgesehen. Ein kleines Beispiel aus dem Alltag, das die Vorteile der neuen Lösung anschaulich zeigt: Die BaFin prüft einen Family Banker® und fragt ihn, was er vor Monaten bei einem bestimmten Termin mit dem Kunden besprochen hat. Manche Berater am Finanzdienstleistungsmarkt konnten hier schon Mal in Erklärungsnot geraten. Das neue System bietet neben der automatischen Protokollierung auch manuelle Funktionen für ergänzende Notizen. So lassen sich alle Beratungsprozesse nicht nur nachvollziehen, sondern auch lückenlos nachweisen.“

ENTWICKELT UND INTEGRIERT IN NUR NEUN MONATEN

Die neue Beratungsplattform des Bankhauses August Lenz wird nach nur rund neun Monaten Entwicklungszeit live geschaltet werden und sich im ersten Schritt auf das Thema Geldanlage fokussieren. Weitere Bereiche wie die Altersvorsorge und Risikoabsicherung werden Schritt für Schritt ausgerollt, um den Beratern die Möglichkeit zu geben, sich intensiver mit der Lösung auseinanderzusetzen und durch konstruktives Feedback zur Verbesserung der Lösung beizutragen.

Die neue, voll digitale Kundenberatungsplattform wird perfekt verzahnt mit Online-Banking sowie der Personal Finance Management Lösung „EinBlick“. Jochen Werne freut sich auf die Zukunft: „Mit der neuen Plattform wird unsere Vision eines papierlosen, rechtssicheren und hocheffizienten Kundenberatungsprozesses in atemberaubend kurzer Zeit Realität. So stärken wir nicht nur unsere Wettbewerbsposition, sondern steigern auch unsere Attraktivität, um hochqualifizierte Berater als Family Banker® zu gewinnen – ein wichtiger Schlüssel für nachhaltiges Wachstum.“ ♦



Die Sparda-Bank Nürnberg geht den nächsten Schritt in Richtung Kunde und stärkt durch ein Online-Haushaltsbuch unter Integration von Fremdkonten die Kundenbindung.

KUNDE
Sparda
Nürnberg

ELAXY
SUCCESS-
STORY

PRODUKT
ELAXY
Finanzmanager



AUSGEZEICHNETE KUNDENORIENTIERUNG

Die Sparda-Bank Nürnberg eG bietet ihren Kunden ein Online-Haushaltsbuch auf Basis des ELAXY Finanzmanagers. Als kostenloser Service und effektives Kundenbindungsinstrument. Mit ausgezeichneten Ergebnissen.

Wie schafft man es als Hausbank, in Zeiten verschärften Wettbewerbsdrucks die steigende Zahl Online-affiner Kunden länger auf der eigenen Website zu halten, den Kundenservice zu verbessern und gleichzeitig alle Kunden enger und dauerhaft an sich zu binden? Vor dieser zukunftsweisenden Frage stand die 1930 gegründete Sparda-Bank Nürnberg eG, die größte genossenschaftliche Bank in Nordbayern mit derzeit 18 Filialen und 5 SB-Centern, über 200.000 Mitgliedern und einer Bilanzsumme von rund 3,35 Milliarden Euro (2014).

Bei den Sparda-Banken garte die Idee des Personal Finance Managements bzw. Digitalen Haushaltsbuchs als Kundenservice- und Kundenbindungsinstrument bereits seit 2009. Mario Kraus, Leiter Medialer Vertrieb bei der Sparda-Bank Nürnberg eG, erzählt: „2009/2010 kam ich erstmals mit einer PFM-Lösung in Berührung. Damals gab es das schon u.a. in skandinavischen Ländern, aber in Deutschland hatte das noch keine Bank. Wir fanden es damals schon unheimlich spannend, unseren Kunden etwas zu bieten, das sie stärker an uns bindet.“

FINANZMANAGER ÜBERZEUGT SPARDA-BANK UND FACHJURY

Nachdem auf diese Art und Weise ein

[Wenn hier 2 Zeilen stehen würden nach dem Zwischen-
titel wäre schöner. Vielleicht den Zwiti 1-zeilig?](#)



fruchtbarer Nährboden gelegt war, dauerte es noch mehrere Jahre bis zur tatsächlichen Umsetzung. Am Anfang stand im Jahr 2013 ein umfangreicher Evaluierungsprozess mit Ausschreibung und Prüfung verschiedener Anbieter von PFM-Lösungen. Mit im Rennen: der ELAXY Finanzmanager, der sich letztendlich gegen die Mitbewerber durchsetzte. Mario Kraus bestätigt: „ELAXY hat durch die vorgestellten Integrationsmöglichkeiten als etablierter Partner und ein durchweg rundes Angebot überzeugt. Es fehlte nichts.“

Die ELAXY Lösung begeisterte neben einem vollständigen Funktionsumfang und einfacher Bedienung vor allem durch die Einbindungsmöglichkeit von Fremdkonten, Depots und Online-Brokern (Multibanking). Dadurch gewinnen die Kunden bei ihrer Hausbank einen lückenlosen Überblick über ihren aktuellen Finanzstatus. Apropos gewinnen: Die nahtlose Integration der Fremdkonten gab auch den Ausschlag für die Auszeichnung mit dem Innovationspreis der 18. EURO FINANCE WEEK in Frankfurt am Main. Gewürdigt wurden dabei der Umfang des Angebots, die Kundenorientierung und die Benutzerfreundlichkeit. Mario Kraus bekräftigt: „Wir haben den Innovationspreis dafür bekommen, dass wir eine Kleinigkeit mehr gemacht haben als andere Banken mit



Auch unsere Kunden äußern sich bislang begeistert.

Es entspricht einfach den Bedürfnissen der Menschen, an einer zentralen Stelle den kompletten Finanzstatus bei der Hausbank zu bekommen.

Mario Kraus, Leiter Medialer Vertrieb bei der Sparda-Bank Nürnberg eG

einer PFM-Lösung: die Einbindung der Fremdkonten. Genau das wollten wir von Beginn an so haben."

SCHNELLE UMSETZUNG IN WENIGEN MONATEN

Zurück zu den Anfängen: Die Evaluierung sowie das darauf folgende Pilotprojekt wurden ursprünglich von der Sparda-Bank Baden-Württemberg eG in Stuttgart durchgeführt. Darüber hinaus unterstützte die Sparda Consult als beratender und begleitender Strategiepartner das Projekt. Konkret wirkte hier das Kompetenzteam „Omnikanal Vertrieb“ mit Teilnehmern der Sparda-Banken der Sparda-Consult, der Sparda-Datenverarbeitung eG als IT-Dienstleister der Sparda-Bankengruppe sowie mit den ELAXY PFM-Experten.

Nach offizieller Beauftragung im Juli 2014 erfolgte die Projektumsetzung und die Live-Schaltung des Sparda Haushaltsbuchs nach nur wenigen Monaten bereits im Herbst 2014. 2015 wurde die PFM-Lösung dann auf die gesamte Sparda-Bankengruppe ausgerollt. Der Produktivgang bei der Sparda-Bank Nürnberg eG erfolgte im 1. Quartal 2015. Mario Kraus lobt die Basisarbeit der Kollegen im Ländle: „Die meiste Arbeit hat die Sparda-Bank Baden-Württemberg eG geleistet. Sie haben sehr viel Zeit darauf verwendet, intern und mit den Kunden zu diskutieren. Das war eine sehr gute Grundlage für alle darauf folgenden Entscheidungen.“ Bei der konkreten Projektumsetzung konnte die Basis-Funktionalität des ELAXY Finanzmanagers praktisch vollständig übernommen werden. Die wenigen Anpassungen wurden vor allem durch die Integration ins Online-Banking (NetBanking) der Sparda-Banken notwendig, u.a. mit Single Sign-On und spezifischen Protokollierungsprozessen. Die technische und fachliche Umsetzung inkl. Integration und Hosting wurde dabei von der Sparda-Datenverarbeitung eG im zentralen Sparda Rechenzentrum in Nürnberg realisiert.

Nicht zuletzt überzeugte ELAXY insbesondere auch durch die Flexibilität und Sicherheit bei der Datenverwaltung und -speicherung. So können ELAXY-Lösungen entweder im Hochsicherheits-Rechenzentrum von

ELAXY in Coburg oder beim Kunden selbst betrieben und verwaltet werden. Mario Kraus unterstreicht: „Für Banken ein klassisches Thema: Wo werden die Daten verwaltet? Jeder Anbieter, der die Daten irgendwo in einer Cloud im Ausland speichert, scheidet von vornherein aus. ELAXY hat uns auch durch die vergangene Zusammenarbeit dahingehend überzeugt, dass ein Hosting in Deutschland noch nie ein Problem darstellte. Darüber hinaus bietet ELAXY immer auch an, die Daten im bankeigenen Rechenzentrum zu speichern.“

ENDE DES SILODENKENS

Mit dem Sparda Haushaltsbuch war die Sparda Bank eine der ersten Banken in Deutschland mit einer PFM-Lösung als wirkungsvolles Instrument der Kundenbindung. Die Kunden profitieren nun von einer neuen Online-Banking-Erfahrung in Form eines durchgängigen Prozesses aus Online-Banking und Haushaltsbuch. Wie Mario Kraus beschreibt, schlägt sich das neue Anwendererlebnis bereits nach kurzer Laufzeit bei vielen Kunden positiv nieder: „Ich wusste schon aus Vorstudien, dass es grundsätzlich zwei Typen von Nutzern gibt: Einerseits Menschen, die schon in der Vergangenheit stark Wert auf die Führung von Haushaltskonten oder Excel-Tabellen gelegt haben. Diese sind sofort begeistert, vor allem von der Einbindung der weiteren Bankkonten. Andererseits gibt es Kunden, die in der Vergangenheit keine Auswertungen ihres persönlichen Finanzstatus vorgenommen haben. Diese führen wir erst an das Haushaltsbuch heran. Das benötigt noch etwas Zeit. Aber das war uns klar.“

Diese Ambivalenz spiegelt sich auch in seiner persönlichen Erfahrung als langjähriger Online-Banking-Nutzer wider: „Offen gesagt, entsprach ein Haushaltsbuch bis dato schlicht und einfach nicht meinem persönlichen Bedarf. Aber wenn ich heute reinklicke, ist es cool und schick zu sehen, wie sich meine Ausgaben und persönlichen Finanzen entwickeln. Noch spannender ist es natürlich für Menschen, für deren Wohlbefinden es nicht nur schick, sondern essentiell ist, finanziell alles im Griff zu haben. Dafür ist es ein richtig gutes Tool.“

Generell fällt die Bilanz äußerst positiv aus: „Das Haushaltsbuch wurde nicht nur von einer Fachjury gewürdigt. Auch unsere Kunden äußern sich bislang begeistert. Es entspricht einfach den Bedürfnissen der Menschen, an einer zentralen Stelle den kompletten Finanzstatus bei der Hausbank zu bekommen - ohne Silodenken einzelner Banken.“

Auch bei der Weiterentwicklung des Haushaltsbuchs spielt für Mario Kraus die Kundenorientierung eine große Rolle. „Wir möchten uns gemeinsam mit den Kunden den nächsten Stufen der Weiterentwicklung des PFM zuwenden. Das entspricht unserer Vorgehensweise, die wir auch bei der Einführung gewählt haben. Auch da haben wir im Vorfeld viele Diskussionen mit unseren Mitgliedern geführt und deren Wünsche einfließen lassen.“ Diese Philosophie konsequenter Kundenorientierung wird von den Kunden auch nachweislich geschätzt: Laut „Kundenmonitor Deutschland“ der Service-Barometer AG wurde die Sparda-Bank aktuell zum 23. Mal in Folge zur Bank mit den zufriedensten Kunden gewählt. Keine schlechte Ausgangsbasis für eine erfolgreiche Zukunft. Damit das so bleibt, spielt das Sparda Haushaltsbuch als Kundenbindungsinstrument eine wesentliche Rolle, resümiert Mario Kraus: „Wir sind seit 23 Jahren die Bank mit den zufriedensten Kunden. Insofern haben wir in der Vergangenheit einiges richtig gemacht. Aber es wäre natürlich toll, wenn wir es schaffen, mit einer PFM-Lösung für unsere Kunden auch in Zukunft unentbehrlich zu werden.“



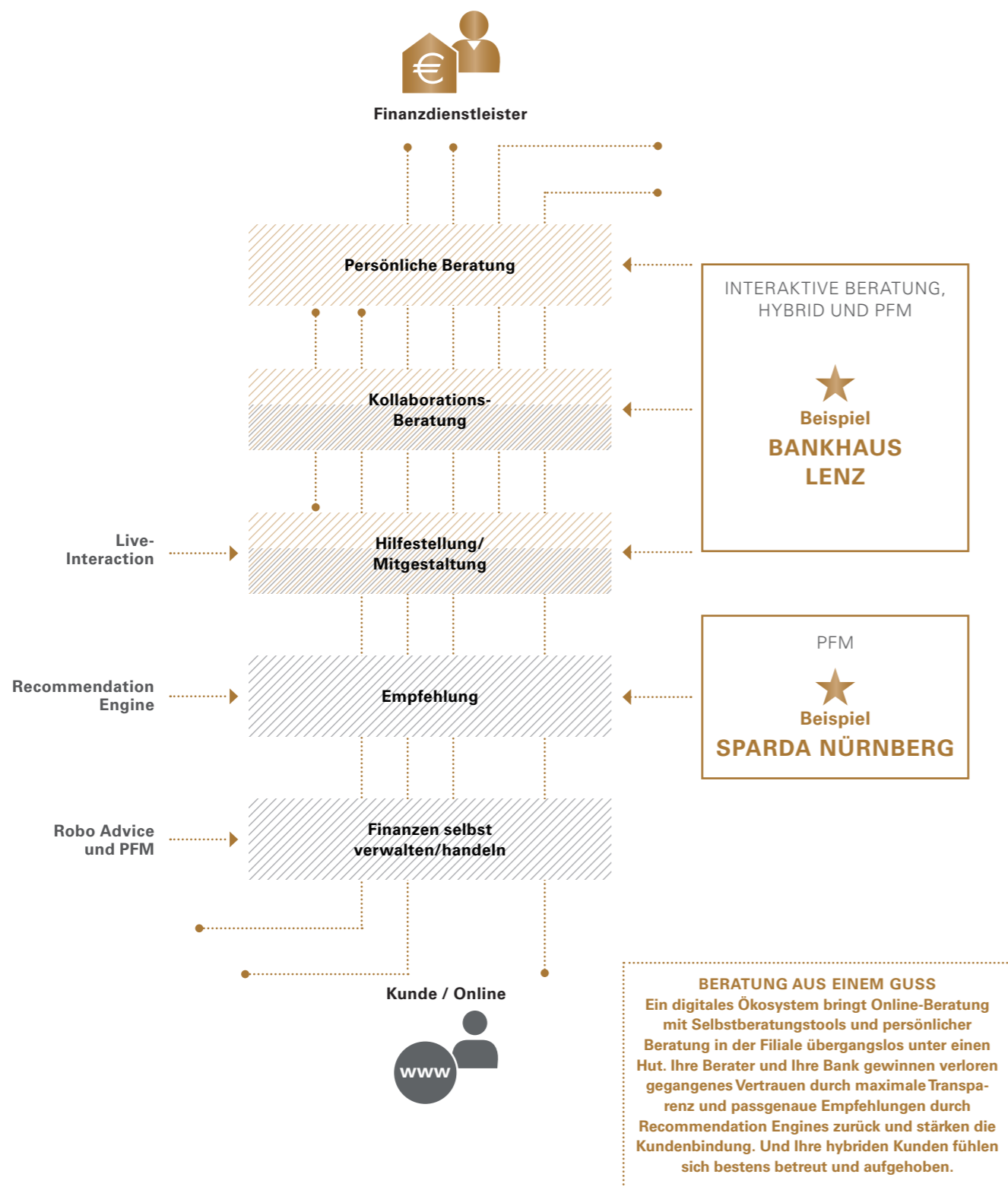
Digitalisierung erfordert ein Umdenken in Richtung Kunde. ELAXY unterstützt Sie dabei!

Die Digitalisierung hat erst in zweiter Linie etwas mit der Einführung neuer Software zu tun. Vielmehr geht es primär um das konsequente Erfüllen der Kundenbedürfnisse im Spannungsfeld zwischen Online- und Filialgeschäft. ELAXY unterstützt Sie dabei, die Digitalisierung in Ihrem Haus Schritt für Schritt voranzutreiben. Wie das geht, erfahren Sie in aller Kürze auf den folgenden Seiten:



IHR DIGITALES ÖKOSYSTEM

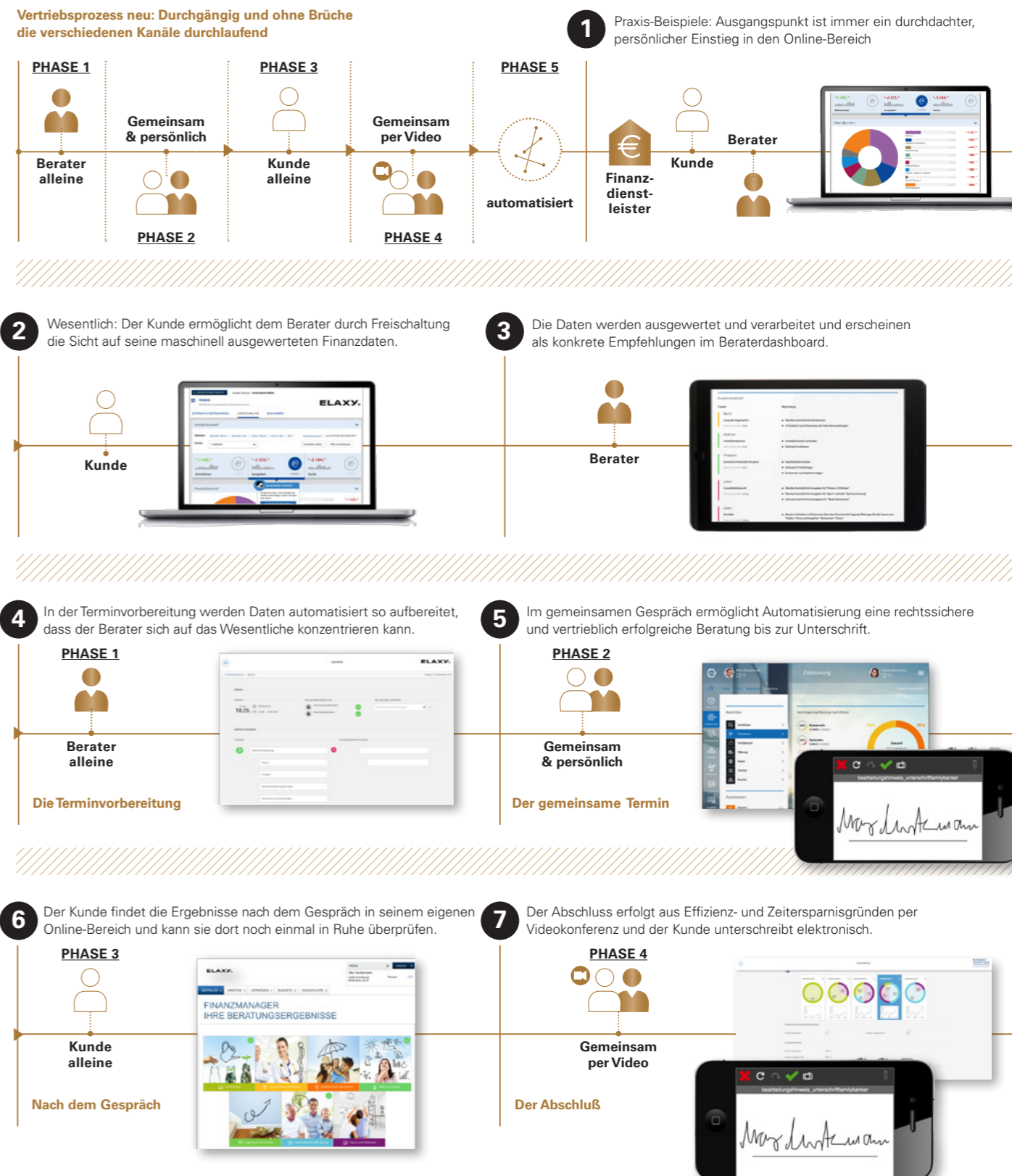
Online- und Offline-Beratungsprozesse nahtlos integriert



GANZHEITLICHER VERTRIEB

Die Kundenbedürfnisse im Mittelpunkt. Auf allen Kanälen

Vertriebsprozess neu: Durchgängig und ohne Brüche die verschiedenen Kanäle durchlaufend



ELAXY Financial

Software & Solutions GmbH & Co. KG

Gutenbergstraße 5

82178 Puchheim

Germany

Tel. +49 89.890 130.0

Fax +49 89.890 130.399

info@elaxy.de | www.elaxy.de

Standorte: Coburg, Frankfurt (Oder),

Jever, Puchheim

NOCH MEHR
GUTE IDEEN FÜR DIGITALES
BANKING?

CREALOGIX 

Digital Banking Hub kennenlernen auf:

www.crealogix.de

Die Inhalte dieses Flyers dienen nur der allgemeinen, nicht abschließenden Information; sie beruhen auf dem Informationsstand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung und können sich nach dem Zeitpunkt der Veröffentlichung ohne Ankündigung ändern. Die Inhalte stellen in keiner Beziehung ein Angebot zum Abschluss eines Vertrages dar.

ELAXY.