

Bankwesen in Österreich: Studie und Lösungen zur Digitalisierungsflaute



v.l.n.r. Michael Niessl, Co-Founder & CTO Harald Meinl,
Co-Founder & Executive Max Nedjelic, Co-Founder &
Executive

Credit: baningo
Fotograf: Markus Thums



Das Team von baningo

Credit: baningo
Fotograf: Markus Thums

Utl.: Die Beziehungen zwischen Banken und Kunden suchen sich neue
Wege. =

Wien (OTS) - Wer als Geldinstitut sein Beratungsangebot rechtzeitig
um lückenlose digitale Strategien erweitert, ist klar im Vorteil -
und kann sich jetzt dabei helfen lassen.

Der persönliche Bankberater ist auch im Informationszeitalter ein
wesentliches Merkmal gelungener Kundenbeziehungen. Laut einer von
baningo, einer unabhängigen bankübergreifenden Online-Plattform,
beauftragten Studie ist Bankberatung für 72 % der Befragten wichtig
oder sehr wichtig. Doch der moderne Bankkunde verlangt zudem nach
schnell und unkompliziert verfügbaren digitalen Serviceleistungen.

Die Umfrage - durchgeführt von einem Trendforschungsinstitut - ergab,
dass 64 % aller Befragten online Profile und Kontaktdaten von
Bankberatern finden möchten. 52 % würden eigene Bankdokumente zur
Vorbereitung der ersten persönlichen Beratung hochladen und 42 %
würden Blogbeiträge und Artikel zu Finanzthemen lesen. 37 % zeigten

sich dem Thema Videotelefonie als Beratungslösung gegenüber aufgeschlossen. Über 70 % der Befragten wollen jedoch auch klassisch in der Filiale beraten werden. Hier zeigt sich ein deutlicher Trend zum ROPO-Effekt (research online, purchase offline). Die komplette Studie liegt dieser Aussendung bei.

Geldinstitute neigen zur Ansicht, durch das Bereitstellen einer Mobile-App dem Digitalisierungszeitalter gewachsen zu sein. Allein damit wird man den Anforderungen an zeitgemäßes Banking jedoch bei Weitem nicht gerecht", weiß Harald Meinl, einer der Gründer der unabhängigen Online-Banking-Plattform <https://www.baningo.com>, einem preisgekrönten Start-up im FinTech-Bereich, dessen Mission die Erarbeitung geeigneter Antworten auf Digitalisierungsfragen im Bankbereich ist.

Zwtl.: Der Bankkunde 3.0 ist überall

Der heutige Bankkunde wird nicht erst in der Bankfiliale auf Finanzprodukte aufmerksam, sondern online. Zu Hause, in der U-Bahn oder in der Arbeit, wo er online nach Lösungen auf seine Finanzfragen sucht.

Die klassische Bankfiliale und der Bankberater sind jedoch kaum online zugänglich, was entweder zu Frustration (und keinem Abschluss) beim Kunden führt, oder ihn direkt zum Mitbewerber umleitet, wenn dieser Online-Services anbietet. „Die Filiale ums Eck bedient zeitgemäßes Informationsverhalten einfach nicht, weshalb Banken neue Wege einschlagen müssen um mit Kunden in Kontakt zu kommen und zu bleiben. Eine hohe Filialdichte wird künftig nicht mehr notwendig sein“, erläutert Max Nedjelic, Geschäftsführer von baningo.

Zwtl.: Hybrides Banking - alle Wege führen zur Bank

Das Kernergebnis der neuen Banking-Studie ist das spezielle Digitalisierungs-Erfordernis heimischer Banken. Digitale Informationsbeschaffung und darauf folgende persönliche Beratung, führen zu einem Medienbruch, den es rasch durch innovative Services abzufedern gilt. Die wohl tragfähigste Lösung liegt in hybridem Banking, mit Online- und Offline-Angeboten: Das bedeutet für Banken, dass die persönliche Beratung auch in der digitalen Omni-Channel-Strategie einen wichtigen Platz einnimmt und durch Online- und Social-Touchpoints erweitert wird.

Die baningo GmbH ist ein preisgekröntes FinTech-Startup mit Sitz in

Wien und stellt via <https://www.baningo.com> eine bankübergreifende Online-Plattform für Bankberatung zur Verfügung. Mit bereits 14 Banken unter Vertrag und über 100 Bankberatern online fungiert baningo als Schlüsselpartner der Finanzindustrie beim Thema Digitalisierung. Neben Beratungsleistungen steht die Erarbeitung digitaler Banking-Lösungen im Vordergrund. Das Produkt baningo select, die jüngste Entwicklung der baningo GmbH, ist eine schlüsselfertige Omni-Channel-Lösung für den Onlineauftritt von Finanzunternehmen, die auf persönliche Kundenberatung setzen.

~

Rückfragehinweis:

Zingerle Communications

Judith Zingerle | 06508217080 | info@judithzingerle.at

~

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/19260/aom>

*** OTS-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLISSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.OTS.AT ***

OTS0175 2016-10-27/14:35

271435 Okt 16

Link zur Aussendung:

http://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20161027_OTS0175