

eBanking

Firmenkundenportale sichern Kundenbindung

Die Banken und Sparkassen stehen aktuell vor der Herausforderung, ihre Firmenkunden mit attraktiven Dienstleistungsangeboten an sich zu binden und gleichzeitig die Abwicklungskosten zu senken. Dies lässt sich durch den Einsatz elektronischer Medien an der Schnittstelle Bank-Kunde erreichen. Die Vorteile: erhebliche Prozessverbesserungen und ein zusätzlicher Vertriebskanal.



Dr. Clemens Engelke,
Mitglied der Geschäftsleitung der PPI AG

94 Prozent der Unternehmen in Deutschland nutzen die elektronischen Banking-Angebote ihrer Kreditinstitute. Drei von vier Firmen setzen dabei eine lokal zu installierende Software ein. Denn nur so können sie bisher mehrere Konten bei verschiedenen Instituten gemeinsam verwalten.

Doch die bestehenden Angebote für Banking-Software haben gravierende Nachteile. Sie erfordern einen hohen Installationsaufwand und sind vor allem aus Sicht kleinerer Unternehmen zu teuer. Zudem können sie offenbar nicht alle Ansprüche der Firmenkunden im eBanking erfüllen. Denn gleichzeitig nutzen zwei von fünf Unternehmen für die Erteilung von Zahlungsaufträgen auch Internet-Portale.

Solche Portale sind beliebt, bisher aber nicht multibankfähig und daher noch keine Alternative zu Software-Lösungen. Der neue internetbasierte Electronic-Banking-Standard EBICS

wird das ändern. Unternehmen können künftig über das Firmenkundenportal ihrer Hausbank auch die Konten bei anderen Banken verwalten.

64 Prozent der Institute sind überzeugt, dass die Bedeutung solcher multibankfähigen Portale in den kommenden fünf Jahren zunehmen wird. Die Mehrheit geht zudem davon aus, dass Firmenkundenportale künftig den gleichen Leistungsumfang abbilden können wie Software-Lösungen. Für Banken und Sparkassen bietet sich hier die Chance, mit einem flexibleren Leistungsangebot Wettbewerbsvorteile zu erzielen.

Geschäftskunden wünschen geringen Installationsaufwand

Vor allem Geschäftskunden mit einem Jahresumsatz bis zwei Millionen Euro beurteilen den geringen Installations- und Einrichtungsaufwand (52 Prozent) sowie die Möglichkeit zum ortsunabhängigen Zugriff auf das Kundensystem (31 Prozent) als besonders wichtig. Diese Präferenzen lassen darauf schließen, dass die Bedürfnisse der Geschäftskunden besser durch Firmenkundenportale als durch lokal installierte Software-Lösungen erfüllt werden können. Die Multibankfähigkeit der Portale ist dafür Voraussetzung.

Bei den Mittelstandskunden, mit einem Jahresumsatz zwischen zwei Millionen Euro und 50 Millionen Euro, steht hingegen die Integrierbarkeit und die Möglichkeit zur Automatisierung von Abläufen im Vordergrund. Firmenkundenportale können daher bei dieser Klientel die vorhandenen Software-Lösungen ergänzen.

Leistungsumfang wird zunehmen

In Zukunft werden die Entwickler darauf hinarbeiten, Firmenkundenportale mit einem – gegenüber klassischen Produkten – erweiterten Leistungsumfang auszustatten. Kurzfristige Anlagen und Finanzierungen, Kontokorrentkonten, Firmenkreditkarten und Sachversicherungen eignen sich nach Einschätzung der Experten besonders gut für den Internet-Vertrieb an Firmenkunden.

56 Prozent der Befragten einer Studie von **PPI** und **ibi research** halten den Vertrieb leicht verständlicher Standardprodukte über das Internet für möglich, 28 Prozent glauben, dass sich mit Hilfe von Beratungstools oder -assistenten auch komplexe Produkte über das Netz verkaufen lassen. Wie hoch die Resonanz bei den Firmenkunden ausfallen wird, werden die nächsten Jahre zeigen. **I**

PPI Aktiengesellschaft

Die PPI AG ist seit über 20 Jahren erfolgreich für die Finanz- und Versicherungsbranche tätig. In jedem ihrer Geschäftsfelder – Consulting, Software-Factory und eBanking-Products – ist sie Spezialist. PPI bietet wirtschaftliche Produkte für alle Bereiche des Electronic Banking, sicheren Filetransfer, Firmenkundenportale und digitale Signaturen.

Auf dem IT-Forum im November zeigt PPI das Firmenkundenportal TRAVIC-Port, die Firmenkundenanwendung TRAVIC-Web und das Filetransfersystem TRAVIC-Link. Besuchen Sie uns am Stand P-V 15.