



Presseinformation

Geldanlagen: Kollege Computer greift Bankvertrieb unter die Arme

- **Standardgeldanlagen und Wertpapiergeschäft stehen im Fokus der IT-Maßnahmen**

Sechs von zehn Managern deutscher Banken und Sparkassen versprechen sich von einer besseren IT-Unterstützung einen Schub im Vertrieb von Geldanlageprodukten. Das Geschäft mit Standardanlagen läuft zwar gut, beispielsweise mit Sparbüchern oder Tagesgeldkonten. Die Nachfrage nach Zertifikaten und Fonds ist allerdings aufgrund der Finanzkrise stark eingebrochen. Solange die Talfahrt im Wertpapiergeschäft andauert, wollen die Banken das Standardanlagegeschäft weiter vorantreiben und die Margen vergrößern. Hierzu fehlt es allerdings an effizienteren Vertriebsabläufen und der schnellen Auswertung von Kundendaten. Das ist das Ergebnis der Studie „IT & Vertrieb in der Bankenwirtschaft 2009“ des Beratungs- und Softwarehauses PPI AG in Zusammenarbeit mit dem Bankmagazin.

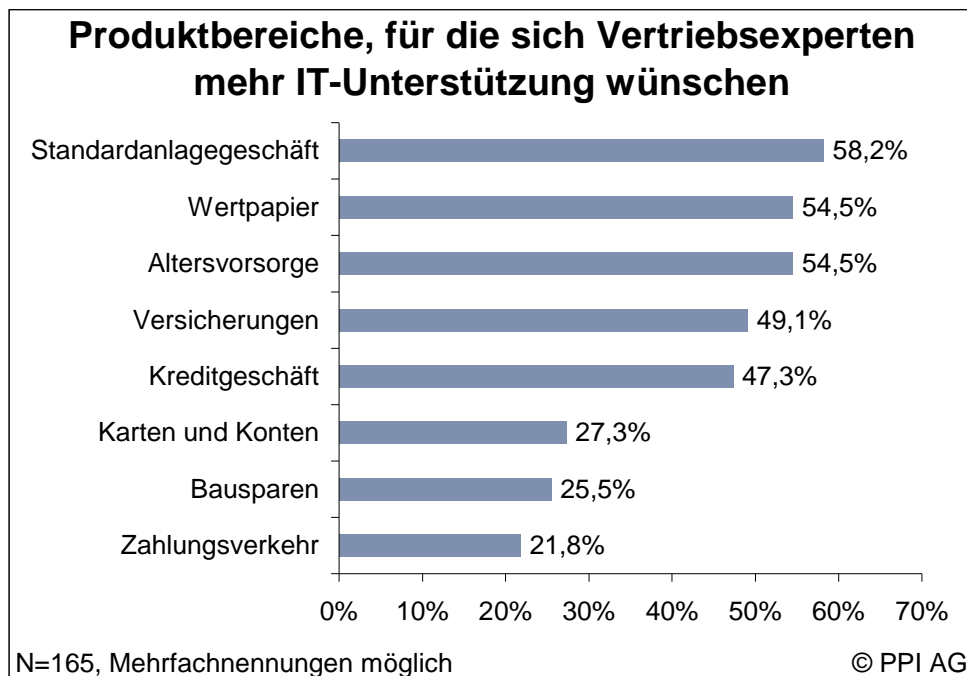
Ziel der Institute ist es, die Beratungsprozesse mit Standardgeldanlagen durch IT weiter zu beschleunigen. Die eingesparten Ressourcen planen die Banken und Sparkassen, in Vertriebsmaßnahmen für das massiv eingebrochene Wertpapiergeschäft zu investieren. Denn nur noch 18 Prozent der befragten Vertriebsspezialisten bewerten das Geschäft mit Aktien und Zertifikaten als positiv. 2008 waren es fast 40 Prozent gewesen. Zu den geplanten Maßnahmen zählen, unter anderem, erweiterte Kundenanalysen für die Entwicklung flexiblerer Anlageformen sowie intensivere Beratungsgespräche.

Gleichzeitig soll der Vertrieb von Wertpapieren direkt vom verstärkten IT-Einsatz profitieren. 55 Prozent der Fach- und Führungskräfte sehen zusätzlichen Bedarf an technischer Unterstützung. Wertpapierberater sollen sich beispielsweise mit Hilfe einer besseren Vernetzung und Auswertung von Informationen besser auf Kundengespräche vorbereiten und Beratungsansätze erkennen. Jeder zweite befragte Vertriebsentscheider plant zudem, den Datenzugriff zu beschleunigen und den Abgleich von Informationen von unterwegs aus zu vereinfachen.

Eine Reihe neuer gesetzlicher Vorgaben, beispielsweise neue Dokumentationspflichten bei der Kundenberatung, erfordern ebenfalls, dass die Banken ihre IT-Unterstützung im Vertrieb ausweiten. Standardisierte, IT-gestützte Beratungsprotokolle sowie spezielle Software-Tools zur Finanzplanung sind deshalb auf dem Vormarsch. Sie liefern rechtssichere Auswertungen und steigern so die Beratungsqualität erheblich. Gleichzeitig können die Banken Haftungsansprüche aus Fehlberatungen auf ein Minimum reduzieren.



PPI AKTIENGESELLSCHAFT



Ruf nach mehr IT bei Standardgeldanlagen am größten.

Hintergrundinformationen

Die Studie „IT & Vertrieb in der Bankwirtschaft“ stellt die Ergebnisse einer Online-Befragung dar, die im Auftrag des Beratungs- und Softwarehauses PPI AG in Kooperation mit dem Bankmagazin durchgeführt wurde. Im Zeitraum vom 2. April bis 14. Mai 2009 wurden 172 Fach- und Führungskräfte aus der Bankwirtschaft befragt.

PPI Aktiengesellschaft

Die PPI Aktiengesellschaft ist seit 25 Jahren an den Standorten Hamburg, Kiel und Frankfurt erfolgreich für die Finanzbranche tätig. 2008 erwirtschaftete das Unternehmen mit seinen 280 Mitarbeitern 36 Millionen Euro Umsatz in den drei Geschäftsfeldern Consulting, Software Factory und Electronic-Banking-Produkte. Im E-Banking liegt der Schwerpunkt auf sicheren und wirtschaftlichen Standardprodukten für die Kommunikation zwischen Firmenkunden beziehungsweise Privatkunden und ihrer Bank. In der Software-Entwicklung stellt PPI durch professionelle und verlässliche Vorgehensweise eine hohe Qualität der Ergebnisse und absolute Budgettreue sicher. Das Consulting-Angebot erstreckt sich von der strategischen über die bankfachliche bis zur IT-Beratung.

Pressekontakt

Andreas Gutjahr
Faktenkontor GmbH
Tel: +49 (0)40 22703-5470
Fax: +49 (0)40 22703-1470
E-Mail: andreas.gutjahr@faktenkontor.de