



Presseinformation

Bankvertrieb: Vermehrter IT-Einsatz soll Umsatzplus bringen

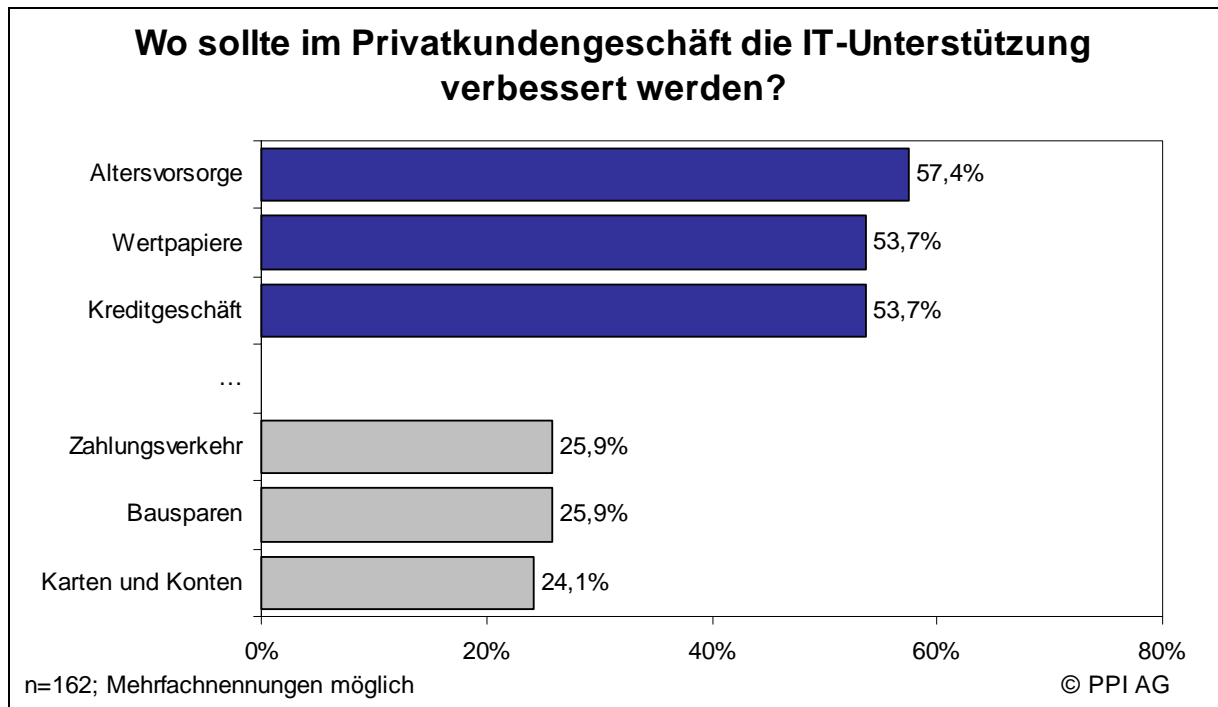
- **Verbesserungsbedarf vor allem in schwächeren Geschäftsfeldern gewünscht**

Die Vertriebsexperten deutscher Banken und Sparkassen wünschen sich eine bessere IT-Unterstützung. Insbesondere im Altersvorsorgegeschäft, im Wertpapierverkauf und im Kreditgeschäft besteht derzeit der größte Handlungsbedarf. Mehr als die Hälfte der befragten Fach- und Führungskräfte fordert für diese Produktparten einen verstärkten Einsatz von IT. Der Grund: Genau diese Geschäftsfelder bereiten den Bankmanagern derzeit die größten Sorgen. So bewertet knapp jeder vierte Befragte die aktuelle Lage im Wertpapierverkauf als unterdurchschnittlich. In der Altersvorsorge und im Kreditgeschäft sind für rund die Hälfte der Bankmanager die Möglichkeiten für neue Geschäftsabschlüsse noch nicht ausgeschöpft. Moderne IT-Lösungen erhöhen jedoch die Beratungskompetenz und kurbeln so die Vertriebsumsätze an. Davon sind 79 Prozent der Bankexperten überzeugt. Das sind Ergebnisse aus der Studie "IT & Vertrieb in der Bankwirtschaft" des Beratungs- und Softwarehauses PPI AG in Zusammenarbeit mit dem Bankmagazin.

Dabei sind es vor allem die Fach- und Führungskräfte der großen Banken und Sparkassen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern, die die Möglichkeiten einer verbesserten IT-Unterstützung erkannt haben. Über alle Produktparten hinweg sehen durchschnittlich 51 Prozent der Befragten aus diesen Instituten Vertriebspotenziale durch einen verstärkten IT-Einsatz. Zum Vergleich: In Geldhäusern mit weniger als 250 Mitarbeitern sind es nur 37 Prozent der Fach- und Führungskräfte, die durch neue IT-Lösungen mit Verkaufserfolgen rechnen.

Unabhängig von der Größe des Instituts und den einzelnen Geschäftsfeldern wünschen sich die Bankmanager vor allem für ihre After-Sales-Aktivitäten eine verbesserte IT-Unterstützung. 81 Prozent der Fach- und Führungskräfte bewerten deren aktuelle Umsetzung als verbesserungsbedürftig. Weitere Optimierungspotenziale gibt es ihrer Einschätzung nach in der Begleitung der Kaufentscheidung (74 Prozent) und in der kundenspezifischen Bedürfnisanalyse (62 Prozent).

Am weitesten in Sachen IT-Unterstützung sind die befragten Banken bei der Erfassung von Kundenprofilen. 60 Prozent der Bankmanager bewerten hier die Nutzung technischer Möglichkeiten als gut bis sehr gut. Auch mit den bestehenden IT-Lösungen in der Produktauswahl, in der Abwicklung des Kaufvorgangs und in der Datenverwaltung sind die befragten Fach- und Führungskräfte überdurchschnittlich zufrieden.



IT soll vor allem in der Altersvorsorge sowie im Wertpapier- und Kreditgeschäft verbessert werden.

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 Zusammenarbeit mit dem Bankmagazin durchgeführt wurde. Im Zeitraum vom 11. Januar bis 17. März 2008 wurden 195 Fach- und Führungskräfte aus der Bankwirtschaft befragt.

PPI Aktiengesellschaft

Die PPI Aktiengesellschaft ist seit über 20 Jahren an den Standorten Hamburg, Kiel und Frankfurt erfolgreich für die Finanzbranche tätig. 2007 erwirtschaftete das Unternehmen mit seinen 236 Mitarbeitern über 30,5 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.



PPI AKTIENGESELLSCHAFT

Pressekontakt

Andreas Gutjahr

Faktenkontor GmbH

Tel: +49 (0)40 22703-5470

Fax: +49 (0)40 22703-1470

E-Mail: andreas.gutjahr@faktenkontor.de