



## Presseinformation

### Electronic Banking: Mit neuen Angeboten im Wettbewerb punkten

- **Banken verschenken Potenziale im Finanzierungsbereich**

Deutsche Banken konzentrieren sich verstärkt darauf, im Electronic Banking attraktive Zusatzleistungen anzubieten, um im europaweiten Wettbewerb bestehende Kunden zu binden und neue zu gewinnen. Dabei fokussieren sich die Institute bisher vor allem auf den Zahlungsverkehr. Im Finanzierungsbereich werden dagegen Potenziale für interessante Zusatzdienstleistungen verschenkt. Gerade hier aber wünschen sich Firmenkunden entsprechende Angebote: So wollen zum Beispiel drei von fünf Unternehmen ihre Kreditverträge online einsehen können, ein Viertel möchte gerne Kredite seiner Hausbank an die eigenen Kunden vermitteln. Dies ergab die Studie „Electronic Banking 2008“ des Beratungs- und Softwarehauses PPI AG in Zusammenarbeit mit ibi research.

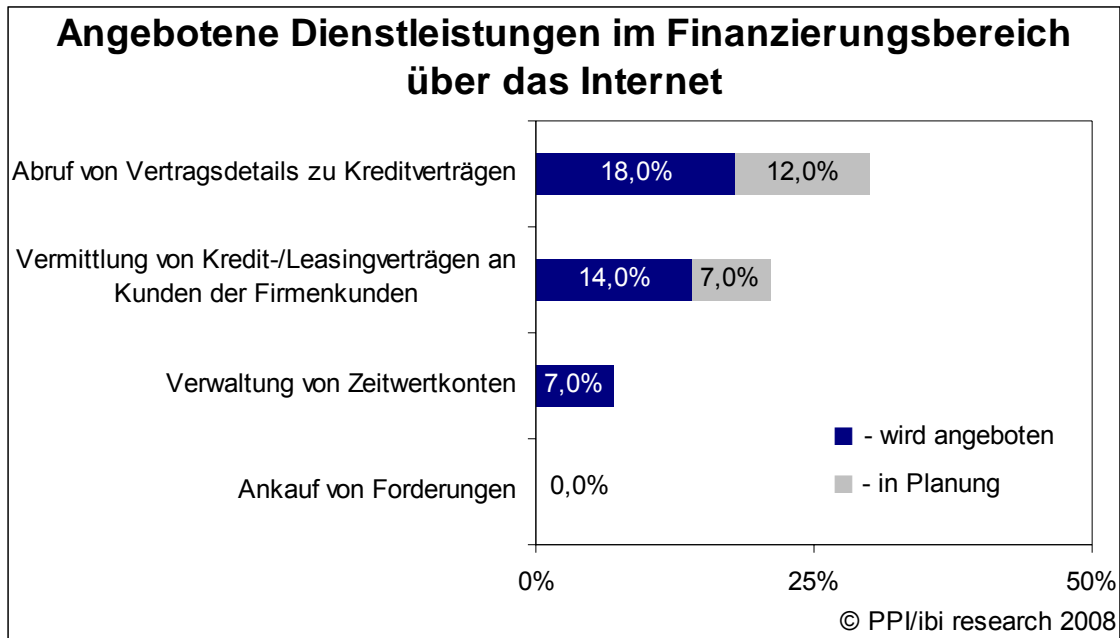
Jeder vierte der befragten Experten zählt die Bereitstellung zusätzlicher Auftragsarten, Funktionalitäten und Bankdienstleistungen zu den drei größten Herausforderungen im Electronic Banking – deutlich mehr als bei der Befragung im vergangenen Jahr (2007: 15 Prozent). Die meisten geplanten Angebote betreffen dabei den Zahlungsverkehrsbereich. So wollen beispielsweise 97 Prozent der Institute zusätzliche Auftragsarten im europäischen Zahlungsverkehr anbieten.

Auch die elektronische Rechnungsstellung- und -bezahlung hat gegenüber 2007 an Bedeutung gewonnen. Während solche Angebote zum Beispiel in der Schweiz, in Österreich sowie im skandinavischen Raum bereits starken Zuspruch durch die Unternehmen erhalten, konnten sich vergleichbare Leistungen in Deutschland bisher kaum durchsetzen. Inzwischen wollen jedoch 47 Prozent der hiesigen Banken den Firmen künftig die elektronische Rechnungsstellung und -Präsentation anbieten.

Allerdings werden bisher nur wenige Dienstleistungen im Finanzierungsbereich online angeboten. Zwar nutzen viele Kreditinstitute das Internet zur Anbahnung von Geschäften beziehungsweise Beratungsgesprächen, konkrete Transaktionsmöglichkeiten sind derzeit jedoch nur bei wenigen Banken und Sparkassen umgesetzt. So bieten lediglich 18 Prozent der Institute die Möglichkeit zum Online-Abruf von Vertragsdetails zu Kreditverträgen, 14 Prozent stellen eine Schnittstelle zur Vermittlung von Kredit- und Leasingverträgen an die Kunden ihrer Firmenkunden bereit. Hier schlummern also noch viele ungenutzte Möglichkeiten für attraktive Zusatzangebote.



## PPI AKTIENGESELLSCHAFT



*Im Finanzierungsbereich verschenken die Kreditinstitute Potenziale*

### **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.

### **Pressekontakt**

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