

Studien über Finanzberatung decken enormen Nachholbedarf bei Digitalisierung auf

Zwei neue Studien sorgen für Unruhe bei Finanz- und Versicherungsberatern: Sowohl Capgemini als auch Sopra Steria Consulting bescheinigen den jeweiligen Branchen erhebliche Defizite im Aufbau und der Nutzung digitaler Infrastrukturen und Kundennähe. Gerade auch angesichts der Fintechs, die sich mit gewaltigen Marketingbudgets immer mehr Marktanteile sichern keine überraschende Entwicklung.

Im [World Retail Banking Report](#), für den Capgemini 16.000 Bankkunden und Führungskräfte befragte, ergibt sich ein besonders eindeutiges Bild: Ein Großteil der Fintech-Nutzer würden etwa Ihre App eher weiterempfehlen als ihr Finanzinstitut – ein Ergebnis, das gerade die Berater in eben diesen Instituten aufhorchen lassen wird.

96 Prozent der Führungskräfte im Bankwesen stimmten zudem darin überein, dass sich die Branche zu einem „digitalen Bankensystem“ entwickelt in dem Fintech-Anbieter eine viel größere Rolle als heute spielen werden. Jedoch geben nur 13 Prozent von ihnen an, dass in Ihren Unternehmen schon die notwendige Infrastruktur besteht oder die notwendigen Vorbereitungen dafür getroffen wurden. Capgemini zieht aus Ihrer Studie direkte Handlungsanweisungen: Eine effektivere Nutzung von API-basierter Softwareschnittstellen zur Verbesserung von Service und Vertrieb, auch mithilfe der sozialen Netzwerke.



Noch eindeutiger fällt diese Sichtweise im Fazit der [Studie von Sopra Steria Consulting](#) aus: Die Versicherer und Finanzdienstleister müssen jetzt Tracking-Systeme in Ihre Kundenportale integrieren – gerade auch mit den genannten API-Schnittstellen. So kann beispielsweise nachvollzogen werden, über welche Produkte sich ein Kunde informiert hat oder berechnet werden, welche Bedarfe ein potentieller Versicherungskunde hat – eine enorme Erleichterung beim Aufbau von Kundenbeziehungen. Bis jetzt werden diese Werkzeuge nur von 21% der Versicherer und Finanzdienstleister genutzt – viel zu wenig, wenn man auf Dauer gegen technisch hochgerüstete Fintechs bestehen will.

Christian Michel, Gründer und Geschäftsführer des Softwarehauses [insinno](#) sieht dabei vor allen den enormen Preisdruck als Grund für den zögerlichen Umbau der digitalen Infrastruktur: Wir erleben gerade bei den Abschlüssen in der Finanzdienstleistung einen enormen Druck auf die Margen – so sehr, dass keine Rücklagen für umfassende Investitionen gebildet werden können. Digitalisieren will heute jeder, aber zu leisten ist das fast nur noch von den großen Konzernen. Der mittelständische Maklerpool oder der selbständige Berater, sie bleiben auf der Strecke. Wir bieten deshalb eine Portal-Lösung mit eben diesen Funktionen an – frei anpassbar an das CI-Design des jeweiligen Beraters.“

Mit dem neuen Portal im Rücken und um die digitalen Funktionen verstärkt sollen sich die Berater laut Michel auf das Wesentliche konzentrieren: Die Schaffung von Vertrauen und die Aufrechterhaltung der Qualität in der Beratung – was die Fintechs eben gerade nicht bieten.

Pressekontakt:

Falk Hößler

Telefon: +49 6221 3929170

Fax: +49 6221 3929179

E-Mail: falk.hoessler@insinno.de

Unternehmen

insinno GmbH

Saarstraße 3

69126 Heidelberg

Internet: www.insinno.de/

Über insinno GmbH

Die insinno GmbH ist darauf spezialisiert, Softwareanwendungen aus Kunden- und Vertriebsicht zu erstellen. Komplexe Serviceprodukte wie Versicherungen und Maschinenservice werden visualisiert und einfach verkaufbar gemacht. Zum Kundenkreis gehören namhafte Unternehmen wie HDI, HanseMerkur, Zurich, Deutsche Bank, MWM (Caterpillar Company), BASF, Airbus. Mit wissenschaftlichen Einrichtungen wie dem Fraunhofer Institut und der Universität Hannover wird kooperiert.