

GOLDGRUBE KONTOUMSÄTZE.

Bancassurance dank des finanziellen Blutbildes.





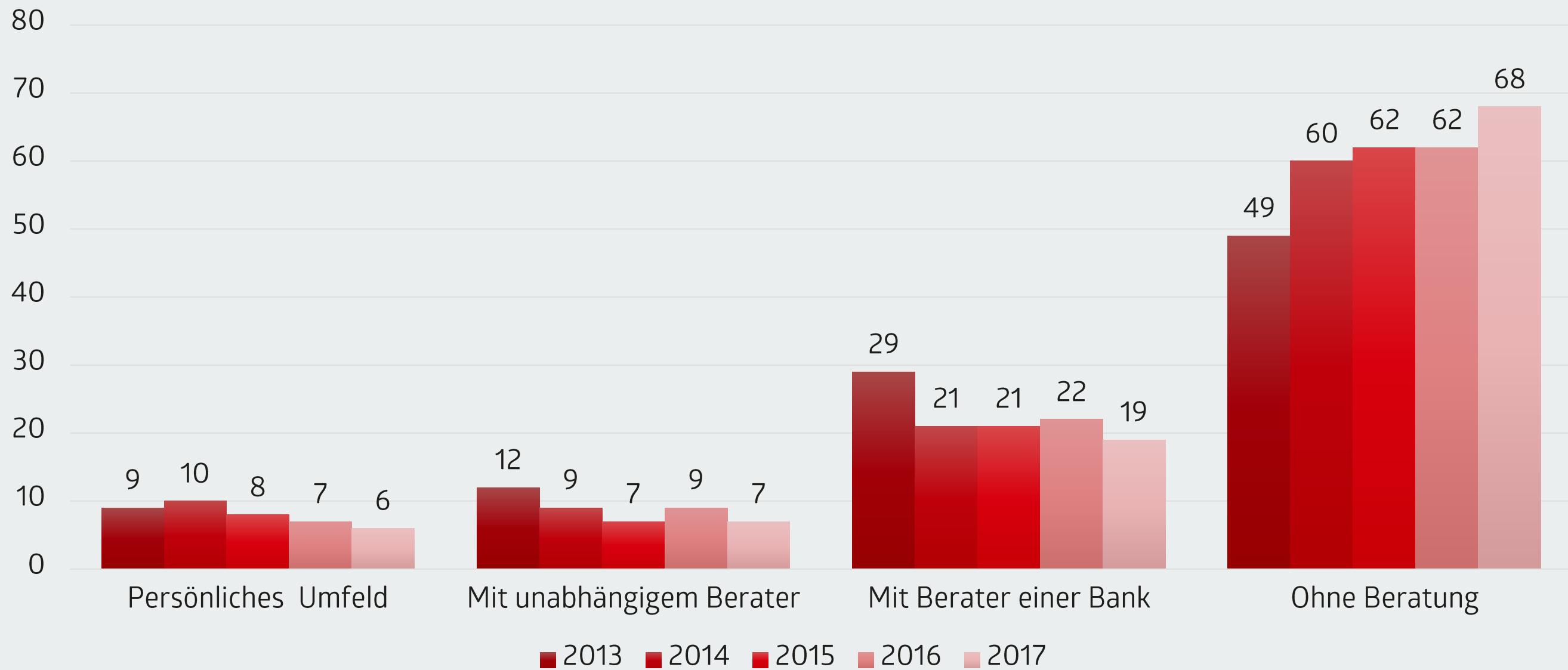
Herausforderungen für Versicherungen:
**Umgang mit dem Verlust der Kundenschnittstelle und
Nutzung Ihrer Online-Portale**

Wie Finanzdienstleistungen erbracht werden, ändert sich grundlegend – was ist der nächste Entwicklungsschritt?



Nicht nur bei Young Professionals zunehmender Trend zu „Digital Finance“ erkennbar

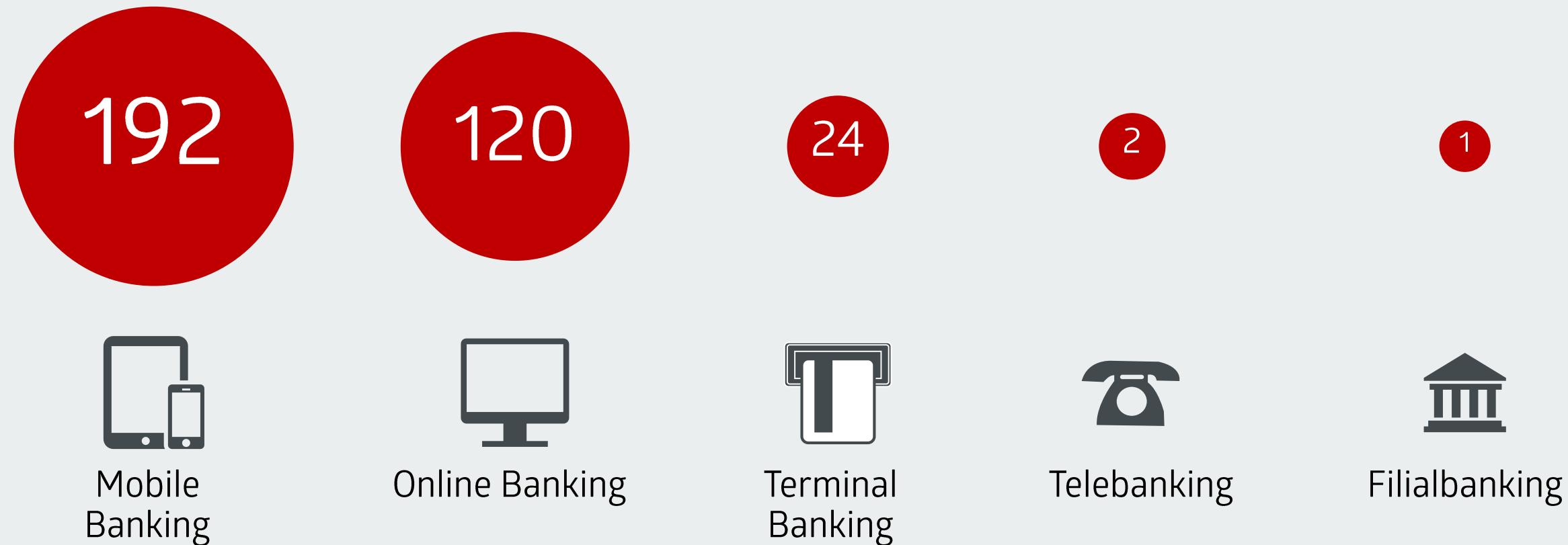
Wie lassen Sie sich hauptsächlich in finanziellen Angelegenheiten beraten?



Quelle: Finanzberatung: Eine empirische Analyse bei Young Professionals, FOM 2017, n>500

„Mobile“ und „Online“ haben die höchste Relevanz für die regelmäßige Kundeninteraktion im Bankensegment

Anzahl der jährlichen Kontaktpunkte je Medium¹



Quelle: 1. Sparkasse Köln Bonn/Geschäftsbericht 2017

In der Plattformökonomie tummeln sich „Digital White Sharks“, „Digital Swordfish“ und „Digital Piranhas“



Digital White Sharks

Google

amazon.com

 Alibaba Group





- Oben in der Nahrungskette
- Führende Plattformen der digitalen Ökonomie
- Riesige Volumina



Digital Swordfish

 CHECK24

 interhyp

 ING

 Verivox

- Groß und Schnell – werden nur selten „gefressen“
- Bestimmen die Branche in ihrem Segment
- Tiefe, vertikale Produktexpertise



Digital Piranhas

 N26

 WeltSparen

 scalable

 smava

 wefox

 CLARK

 FINANZCHECK.de

- Klein, aber aggressive
- Immenser Wettbewerbsdruck
- Auch künftig starkes Wachstum erwartet

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Statista Digital Market Outlook

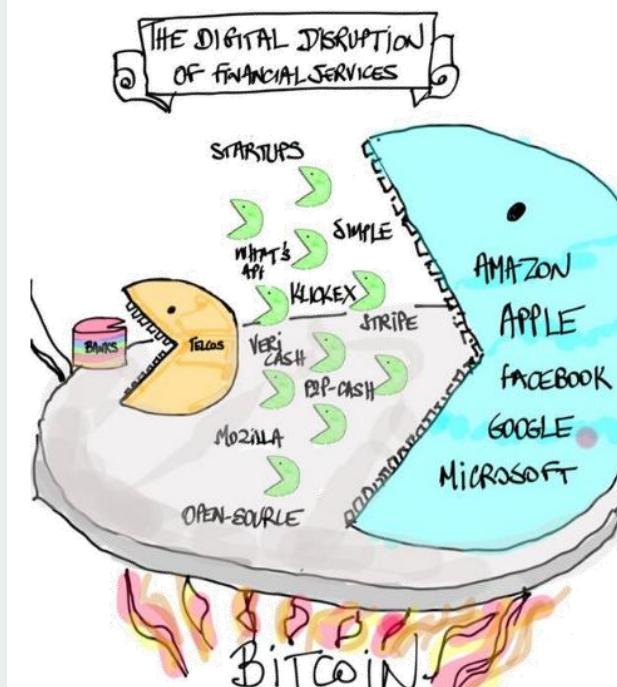
Das Besetzen der digitalen Kundenschnittstelle wird über den weiteren langfristigen Erfolg entscheiden

Disruptierte Geschäftsmodelle



THE INTERNET EATS THEM ALL

Finanzsektor



NEUE WETTBEWERBER

Google

facebook

amazon



Problem: Intransparenz, Komplexität und ein fehlendes Gesamtbild bestimmen das finanzielle Leben vieler Versicherungs- & Bankkunden



Bin ich richtig
abgesichert?

Wo finde ich meine
Police?

Gibt es einen
besseren Tarif?



Zahle ich zu viel
Zinsen?

Wie hoch ist mein
Budget?

Kann ich mir den Kredit
leisten?



Soll ich Gewinne
mitnehmen?

Bin ich gut
diversifiziert?

Sollte ich mein Risiko
reduzieren?

Wie manage ich mein gesamtes finanzielles Leben richtig?

PSD2 ermöglicht neue kundenzentrierte Finanzdienstleistungen – Produkte, die sich um Kunden kümmern und Revenue Pool erhöhen

HERAUSFORDERUNG



CHANCE: PSD2 AKTIV NUTZEN



KUNDENKONTAKTPUNKTE



KEY LIFE EVENTS ERKENNEN



VERSICHERUNGSLÜCKEN
ERKENNEN

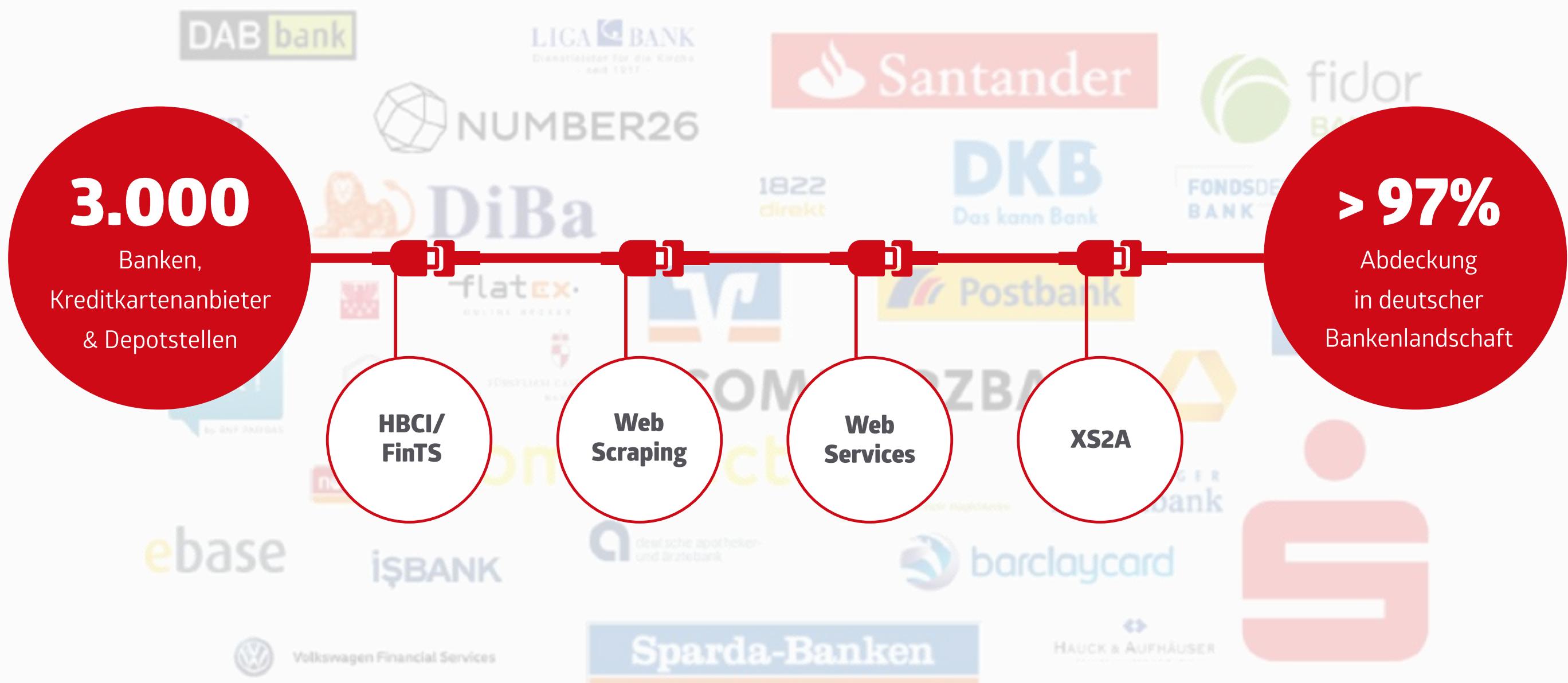


FINANZIELLES BLUTBILD
SCHAFFEN

A close-up photograph of a person's hand holding a test tube filled with a dark red liquid (blood) over a white laboratory machine. The machine has a grid of small, dark circular wells. In the background, a computer monitor displays a blue and white interface, likely a software application related to the machine. The overall scene suggests a medical or scientific laboratory setting.

Mehrwerte BANKSapi :
Das finanzielle Blutbild aus einer Hand

BANKSapi ermöglicht die Multibanking-Aggregation von Kontoinformationen sowie Durchführung von Zahlungsvorgängen ...

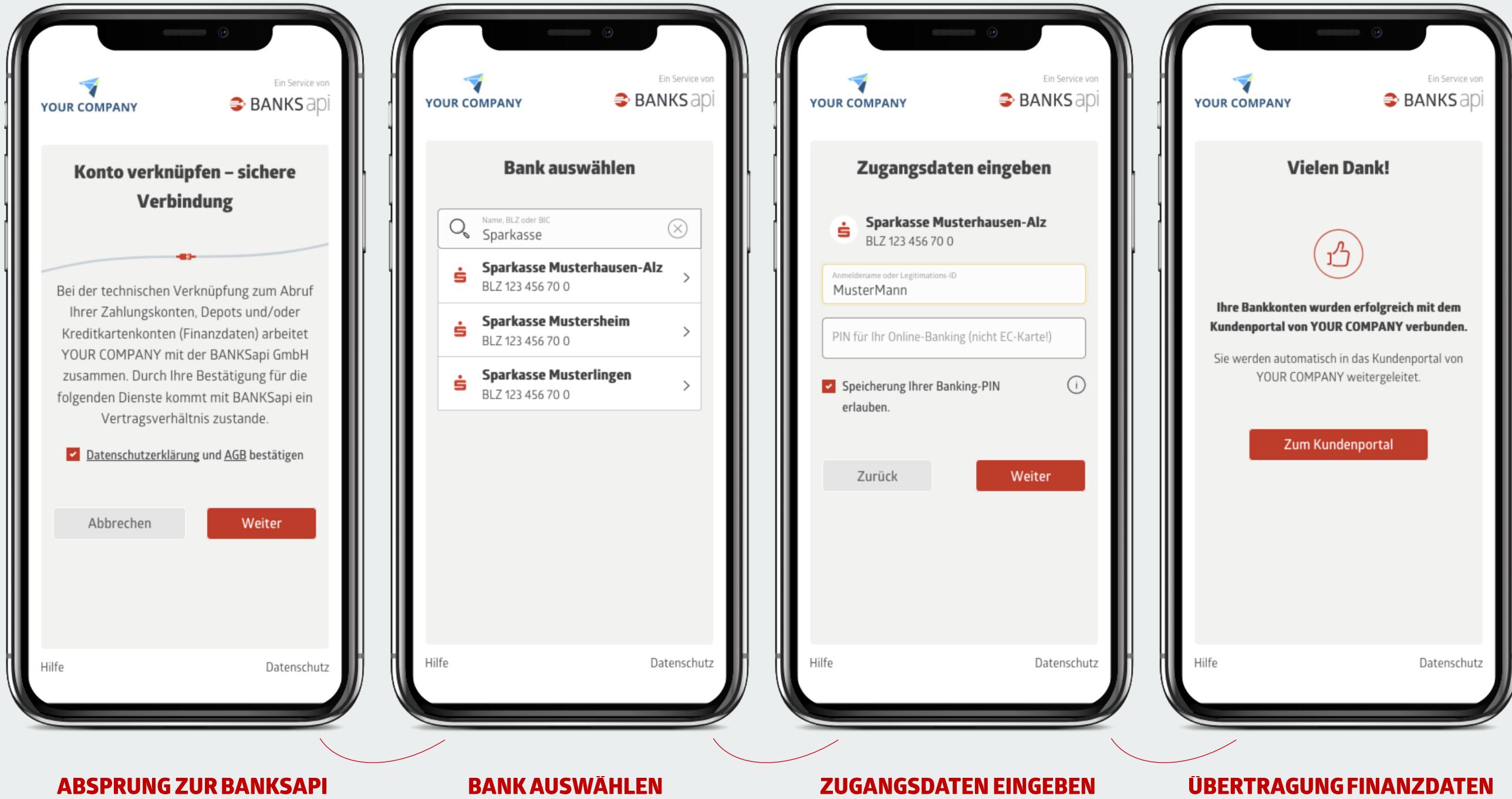


... und den Zugriff zu den wichtigsten Daten des finanziellen Blutbildes aus einer Hand

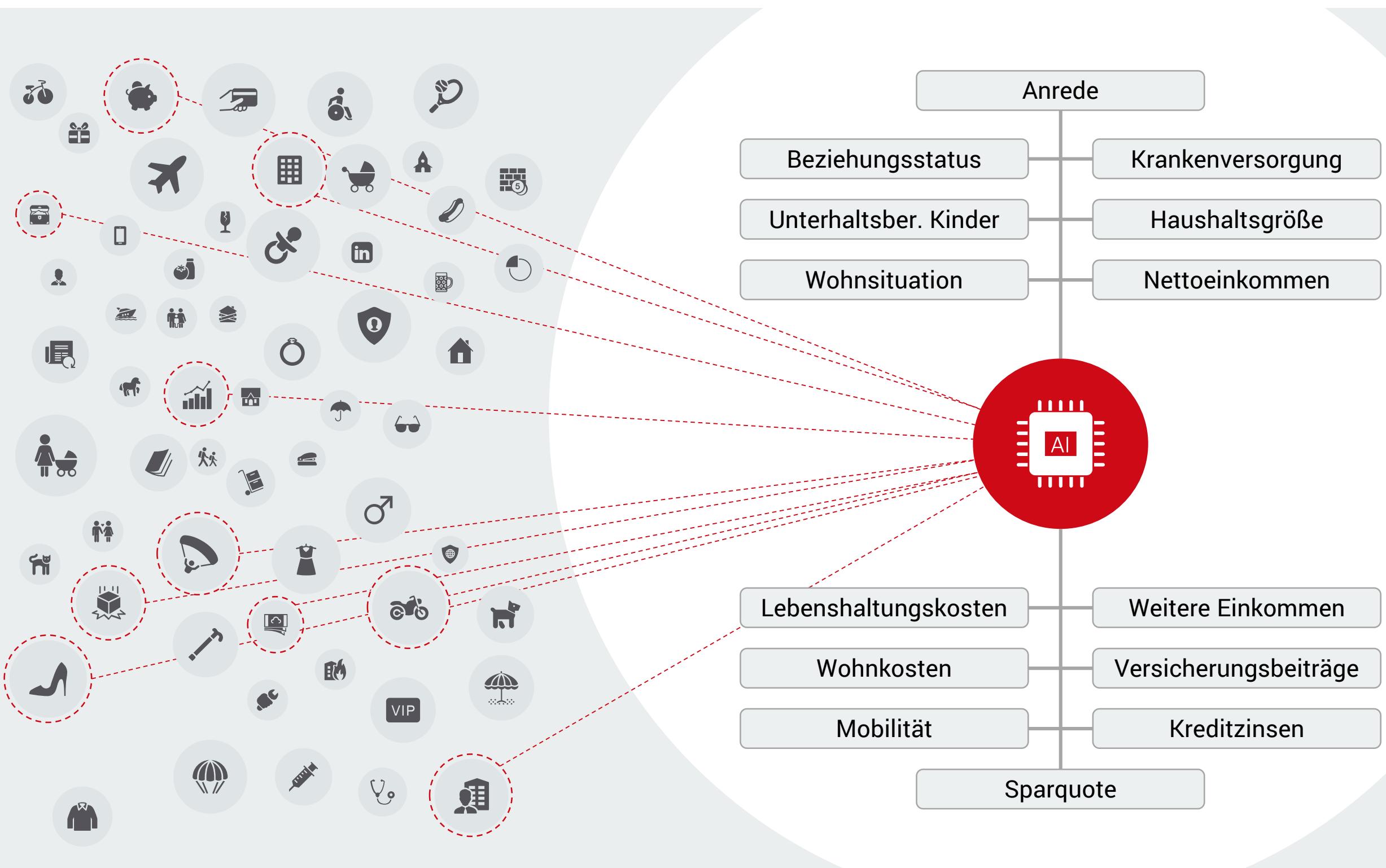
GENERELL	KONTEN	KREDITKARTEN	DEPOTS	BAUSPARKASSEN
<ul style="list-style-type: none"> Abfrage der möglichen Institute inkl. spezifischer Besonderheiten und unterstützten TAN-Methoden (iTAN, mTAN) Intelligentes Fehlerhandling 	<ul style="list-style-type: none"> Strukturierte Kontoliste (Giro-, Tagesgeldkonten, Bausparverträge, Darlehenskonten) Kontosaldo Kontoumsätze (Buchungstyp, VWZW, IBAN, Name, Betrag, Valuta, Buchungsdatum) Überweisung (Terminüberweisung, Umbuchung, Auslandsüberweisung, Dauerauftrag) Bausparkonten 	<ul style="list-style-type: none"> Übersicht Kreditkarten Kreditkartensaldo Umsatzliste inkl. Details 	<ul style="list-style-type: none"> Depotliste, Überblick über die geführten Produkte Bestandspositionen inkl. Kursperformance Historische Kurse Informationen aus eigenem Datawarehouse Berechnung Depotrisiko (Risikoklasse) Anreicherung um Wertpapierstammdaten (WKN/ISIN) 	<ul style="list-style-type: none"> 90 % Abdeckung sämtlicher Bausparkassen mit Lieferung aller wesentlichen Bausparrelevanten Informationen



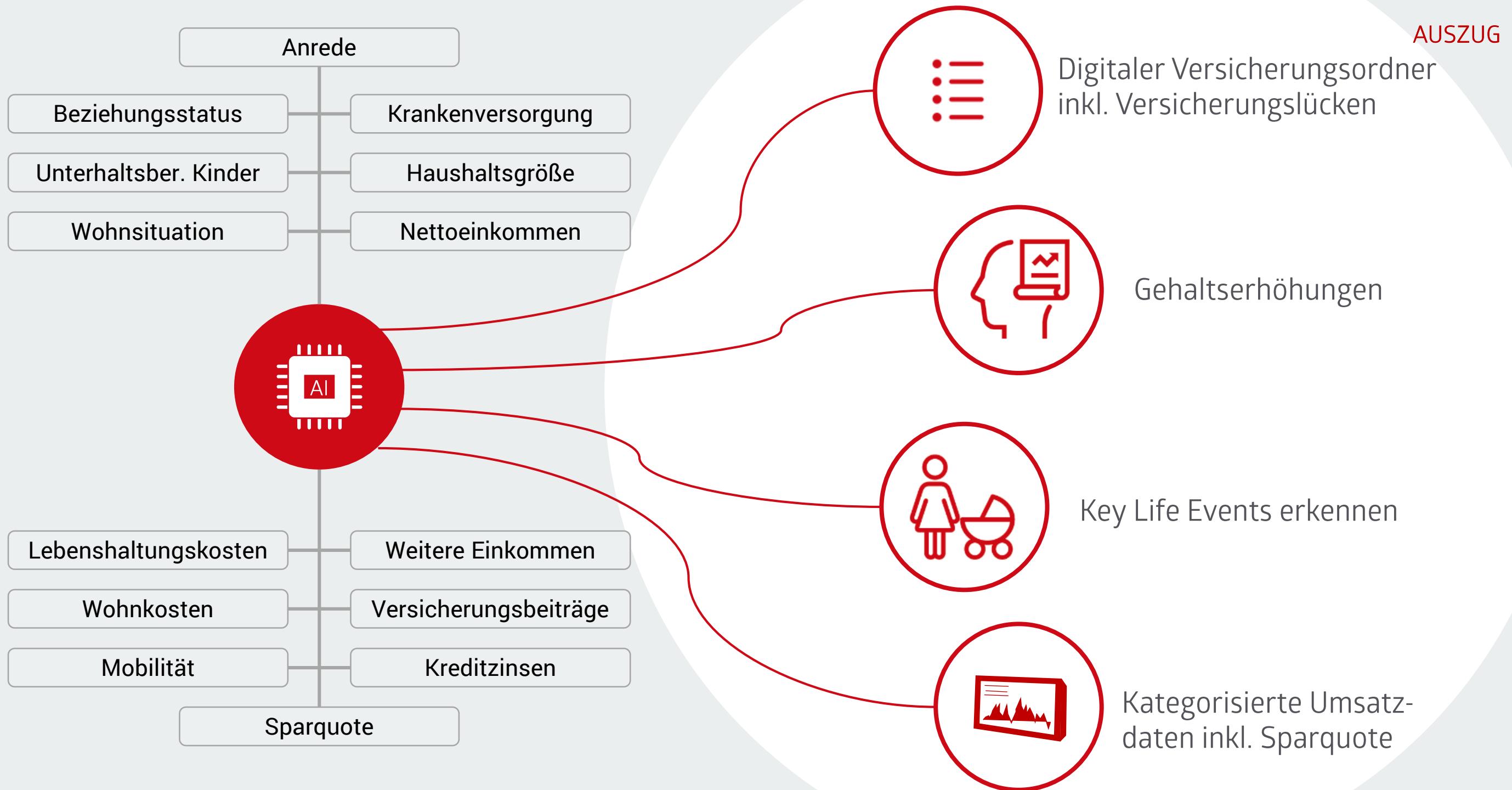
Mit wenigen Zeilen Code lässt sich unser Banking-Modul REG/Protect nahtlos im entsprechenden CI einbinden



Mit Hilfe des Finanziellen Blutbildes lässt sich der Kunde digital ganzheitlich beraten ...



... und die Kontodaten intelligent und kundenzentriert auswerten

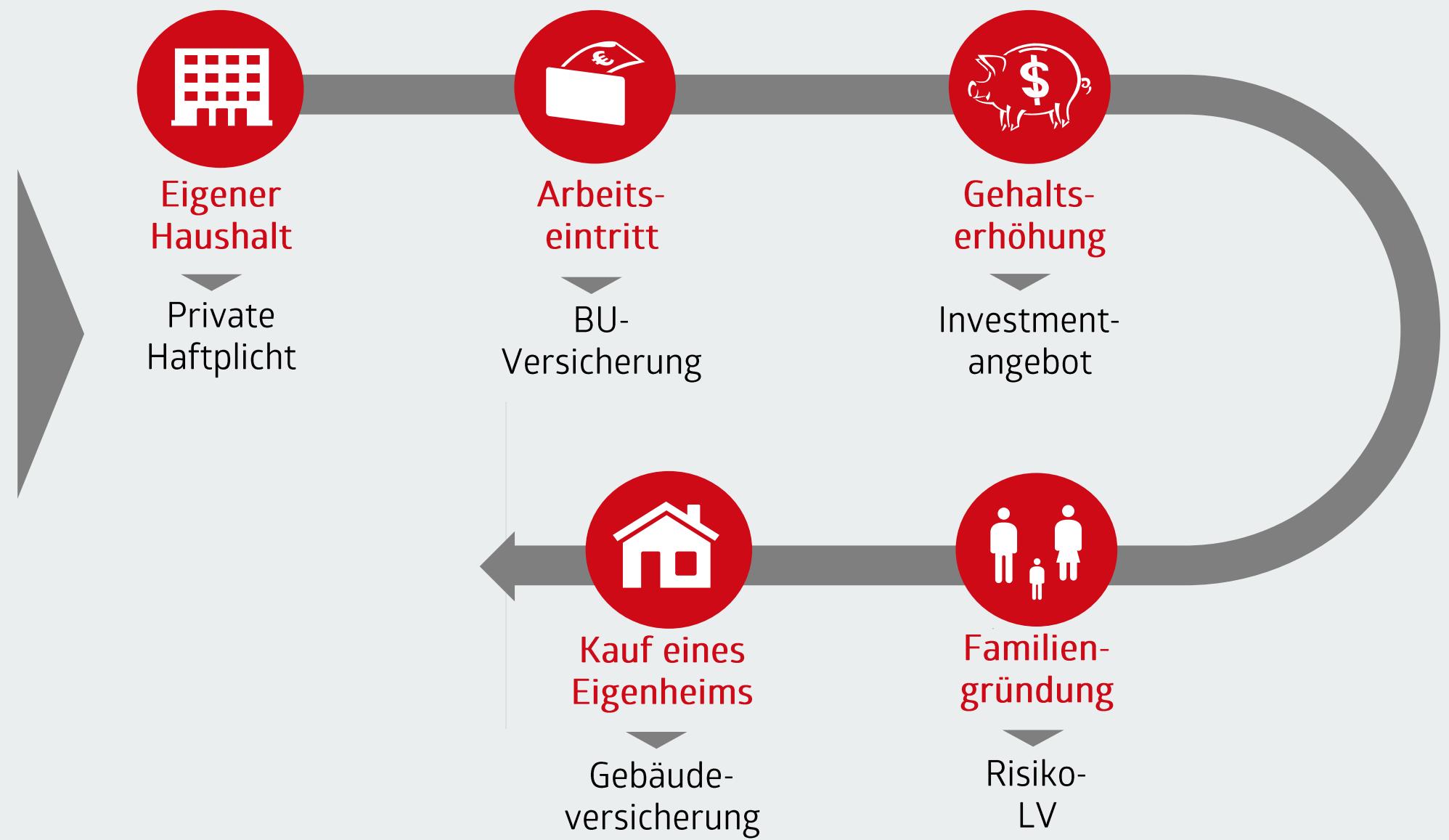


Die intelligente Datenanalyse und Erkennen von „Life-Changing Events“ erhöht den Kundennutzen und erhöht Vertriebspotentiale

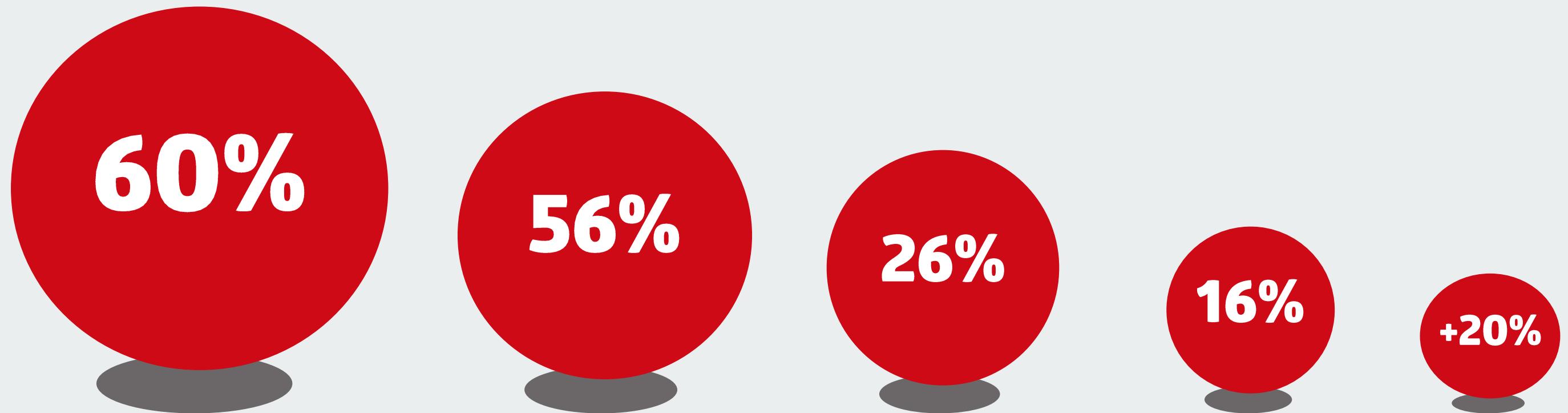
Vorgehen

- Identifikation von Sales-Triggern auf Basis von
 - Kontoführung
 - Sparverhalten
 - Lebensereignissen
 - Versorgungssituation
 - ...
- Verknüpfung mit anderen Daten aus
 - Schadensabwicklung
 - Erfahrungswerte
 - Wearables
 - ...

Erkennen von Key Life Events – Beispiele



Verknüpfung von Bank- und Versicherungsleistungen aus Kundensicht der eigentliche Mehrwert – Bancassurance





Jan Wichmann

Co-Founder

T +49 163 272 729 6

jan.wichmann@banksapi.de

BANKSapi GmbH

Lyonel-Feininger Str. 28

D-80807 München

www.banksapi.de

