



BankingGuide

GmbH



BankingGuide 2.0

Zahlungsverkehrsberatung auf der Vertriebsplattform

Ralf Schneider, Christian Pietruschka, Dennis Liemann

Düsseldorf Juli 2021



Ihre vorab gestellten Fragen:



Kann der BankingGuide 2.0 nur über die Vertriebsplattform aufgerufen werden und wenn ja, warum?

Ja. Die Vertriebsplattform bietet die Technologie von morgen. Durch den volldigitalen Ansatz werden die genossenschaftlichen Institute Maßstäbe in Sachen Omnikanalberatung und digitalisierte (nachgelagerte) Prozesse setzen. Der BankingGuide 2.0 setzt diese Strategie 1:1 um und baut bereits heute auf den neuen Möglichkeiten auf.

Das funktioniert nur mit Schnittstellen zur VP, Agree21 uvm.

Konkret werden die Kunden über den Kundensucher in KBM FK aufgerufen, in der Agenda wird die BankingGuide-Beratung ausgewählt und KBM FK managed im Nachgang auch die vereinbarten Maßnahmen.

Für die Nutzung des BankingGuide muss allerdings nicht die gesamte Firmenkundenbank KBM FK nutzen. Daher haben wir mit der BMS CS ein Paket entwickelt, um die VP „BankingGuide-ready“ zu machen. Dies erfolgt sowohl hinsichtlich Konfiguration als auch Fachlichkeit innerhalb nur eines Tages.

Ihre vorab gestellten Fragen:



Müssen auch MinD.banker nutzende Banken KBM FK für die Nutzung des BankingGuide 2.0 freischalten?

Ja, auch für MinD.banker nutzende Banken besteht die Voraussetzung, dass KBM FK im Einsatz ist. Jedoch muss nicht das gesamte Firmenkundenberaterteam KBM FK nutzen, sondern für den BankingGuide-Einsatz ist es ausreichend, wenn KBM FK „BankingGuide-ready“ gemacht wird.

Für die mit dem Kunden vereinbarten Maßnahmen (to-do Liste und Aufgaben) erfolgt eine Synchronisation mit MinD.banker, so dass auch die Firmenkundenberater ohne KBM-Nutzung Transparenz über das Gesprächsergebnis sowie die Aufgaben haben.

Ihre vorab gestellten Fragen:



Kann die Bank die VP bzw. KBM FK selbst „BankingGuide-ready“ machen?

Ja, Sie können die Vertriebsplattform und KBM FK selbstverständlich auch in Eigenregie als Bank „BankingGuide-ready“ machen. Informationen zur genauen Vorgehensweise finden Sie im BankingGuide-Leitfaden auf der Vertriebsplattform. Diesen erreichen Sie [HIER](#). Der Leitfaden verlinkt direkt an den entsprechenden Stellen auch auf den Leitfaden „KBM FK“ und auf den „Leitfaden Vertriebsplattform“.

Ihre vorab gestellten Fragen:



In der Vertriebsplattform sind für den Bereich Liquidität und Zahlungsverkehr weitere Ausbaustufen geplant. Welche sind dies? Und wie hoch wird der Mehrwert des BankingGuide 2.0 noch sein, wenn alle Ausbaustufen umgesetzt wurden?



Investitionssicherheit ist für die Banken natürlich enorm wichtig. Der BankingGuide ist eine Lösung der BankingGuide GmbH, einer Tochter von DZ BANK und BMS. Mit der Fiducia GAD gibt es die Vereinbarung, dass die Beratungslösungen für den Bereich Zahlungsverkehr von der BankingGuide GmbH kommen und es keine redundanten Entwicklungen geben wird. Der BankingGuide wird somit die Beratungslösung für die Zahlungsverkehrsberatung in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe.

Ihre vorab gestellten Fragen:



Bekomme ich automatisch das Update vom BankingGuide 1.0 zum 2.0?

Tolle Frage! Der BankingGuide 2.0 stellt eine eigene Beratungslösung für den Zahlungsverkehr dar. Zielkunden sind die Segmente Mittel- und oberer Mittelstand der Volks- und Raiffeisenbanken. Der BankingGuide classic (1.0) ist die ZV-Beratungslösung für die Geschäfts- und Gewerbekunden der VR-Banken. Beide Beratungslösungen haben somit Platz im Beratungssystem der Genossenschaftsbanken und ergänzen sich.

Ihre vorab gestellten Fragen:



Ist es richtig, dass der BankingGuide 2.0 nur für Zahlungsverkehrsexperten ist?

Entwickelt wurde der BankingGuide 2.0 für Zahlungsverkehrsspezialisten. Ob und wie ein Einsatz z.B. für Firmenkundenbetreuer möglich ist, hängt vom Know-How des einzelnen Beraters ab.

Durch das Individualisierungspaket und dem damit einhergehenden Workshop, können die Fragen und Hilfestellungen im BankingGuide 2.0 an die Bedürfnisse der Bank angepasst werden. Hierdurch lässt sich der BankingGuide 2.0 so konfigurieren dass ihn auch FKBs bei größeren Kunden einsetzen können.

Ihre vorab gestellten Fragen:



Ab wann kann der BankingGuide bestellt werden?

Der BankingGuide 2.0 kann ab sofort bestellt werden.
Den Link zum Bestellpaket finden Sie [HIER](#)

Ihre vorab gestellten Fragen:



Welche weiteren Inhalte werden unter dem Punkt Liquidität und Zahlungsverkehr verfügbar sein?

Unter Liquidität und Zahlungsverkehr werden Banking-Lösungen (Zahlungsverkehr) und aktuell der Sofortkredit Business (Liquidität) eingebunden. Das Beratungstool wird der BankingGuide 2.0 sein.

Ihre vorab gestellten Fragen:



Kann der Kunde sich mit dem BankingGuide auf der VP selber beraten?

Der BankingGuide 2.0 ist für die gehobenen Firmenkundensegmente ausgelegt. Lt. BVR-Studie ist der persönliche und der persönlich-digitale Kontakt zum Kunden in diesen Segmenten der große Vorteil der genossenschaftlichen Institute. Diesen Ansatz wollen wir mit der Lösung stärken. Der BankingGuide ist ein Beratungstoll für den ZV-Berater und keine Selbstberatungstrecke.

Ihre vorab gestellten Fragen:



Warum wird für den BankingGuide eine separate Lizenz aufgerufen? Es ist doch alles über die Digitalisierungsumlage bezahlt.



Der BankingGuide wurde „Privatfinanziert“. DZ BANK und BMS sind hinsichtlich der Entwicklungen in Vorleistung getreten – die Finanzierung erfolgte dementsprechend nicht über die Finanzierung der Digitalisierungsoffensive.

Ihre vorab gestellten Fragen:



Kann ich auch weiterhin mit dem alten Exposé weiterarbeiten oder muss ich auf den BankingGuide 2.0 umsteigen?



Selbstverständlich können Sie auch weiterhin die aktuellen, papierhaften Gesprächsunterlagen einsetzen.
Jedoch: Die fachlich-inhaltliche Pflege hat in der Vergangenheit die DZ BANK übernommen. Dies wird zukünftig nicht mehr der Fall sein. Ab sofort wird ausschließlich der Content des BankingGuide 2.0 seitens DZ BANK und BMS fachlich-inhaltlich weiterentwickelt und den nutzenden Banken bereitgestellt.

Ihre vorab gestellten Fragen:



Welche Mailadressen sind in den Vorauswahlbereichen des BankingGuide hinterlegt um Aufgaben etc. weiterzuleiten?

Der BankingGuide 2.0 greift auf eine Beraterdatenbank auf der VP zu. Die dort zentral gepflegten Mailadressen stehen dementsprechend auch im BankingGuide 2.0 zur Verfügung. Selbstverständlich können aber auch Verantwortlichkeiten an Personen per Mail versandt werden, welche nicht in dieser Datenbank enthalten sind.

Ihre vorab gestellten Fragen:



Benötigt man für die Pflege des BankingGuide 2.0 Webcenter-Kenntnisse?

Nein, der BankingGuide besitzt einen separaten Administrationsbereich um Produktbezeichnungen, Preise bis hin zur Administration der Algorithmen anzupassen. Zur Bedienung des Administrationsbereiches werden Web-Schulungen angeboten, welche eine Bank über das Bestellformular ordern kann. Ebenfalls benötigt man für den Administrationsbereich die definierten Kompetenzen (Funktions-IDs), welche im Leitfaden beschrieben sind. Diesen erreichen Sie [HIER](#).

Ihre vorab gestellten Fragen:



Auf welchem technischen Device empfehlen Sie die Nutzung des BankingGuide 2.0 beim Kunden? iPad, Laptop oder Convertible?

Wir richten uns hinsichtlich der Device-Nutzung nach den Empfehlungen der Fiducia GAD IT AG. Diese sehen derzeit Windows-Convertibles vor. Laptops können zwar auch genutzt werden, jedoch gehen dabei wertvolle Funktionen des BankingGuide 2.0 verloren (Stiftfunktion, Drag-and-Drop-Funktion). Der BankingGuide 2.0 ist ebenfalls iPad-optimiert. Derzeit findet eine Pilotphase der BMS CS hinsichtlich der iPad-Nutzung für die Vertriebsplattform statt. Sobald diese erfolgreich abgeschlossen ist und die Device-Empfehlung auf iPads ausgeweitet wird, ist der BankingGuide 2.0 auch hierüber sehr gut einsetzbar.



Dennis Liemann

BMS Consulting GmbH

Fürstenwall 172
40217 Düsseldorf
www.bms-consulting.de

Telefon (0211) 30 21 27 – 00
Telefax (0211) 30 21 27 – 09
Mobil (0173) 6085843
dennis.liemann@bms-consulting.de



Christian Pietruschka

BMS Consulting GmbH

Fürstenwall 172
40217 Düsseldorf
www.bms-consulting.de

Telefon (0211) 30 21 27 – 00
Telefax (0211) 30 21 27 – 09
Mobil (0173) 4057334
christian.pietruschka@bms-consulting.de