BankingGuide GmbH

BankingGuide 2.0

Zahlungsverkehrsberatung auf der Omnikanalplattform

Dennis Liemann, Jan-Marvin Beyer, Christian Pietruschka, Patrick Jürgens

Düsseldorf, Februar 2025

BankingGuide 2.0

Die **Bündelung** der Aktivitäten von **DZ BANK, BMS sowie der Atruvia** in der **digital-persönlichen ZV-Beratung Firmenkunden**, sichern Volksbanken Raiffeisenbanken Kontinuität bei Weiterentwicklung und Betrieb der Lösungen

BankingGuide GmbH

DZ BANK Die Initiativbank

- Strategischer Impulsgeber
- Vertriebspartner
- Verzahnung zu Produktangeboten

BMS CORPORATE SOLUTIONS

- Umsetzungspartner
- Innovationstreiber
- Domänenübergreifende Expertise

ATRUVIA

BMS CORPORATE SOLUTIONS

- Strategische Kooperation
- Schnittstellen Kernbanksystem
- Integration Omnikanalplattform
- Vertriebspartner

BankingGuide 2.0

Einordnung des BankingGuide in die Omnikanalstrategie



Persönliches Banking	Digital-Persönliches Banking	Digitales Banking

BankingGuide 2.0
Zahlungsverkehrsberatung für den Mittelstand

BankingGuide classic
Zahlungsverkehrsberatung für Gewerbekunden



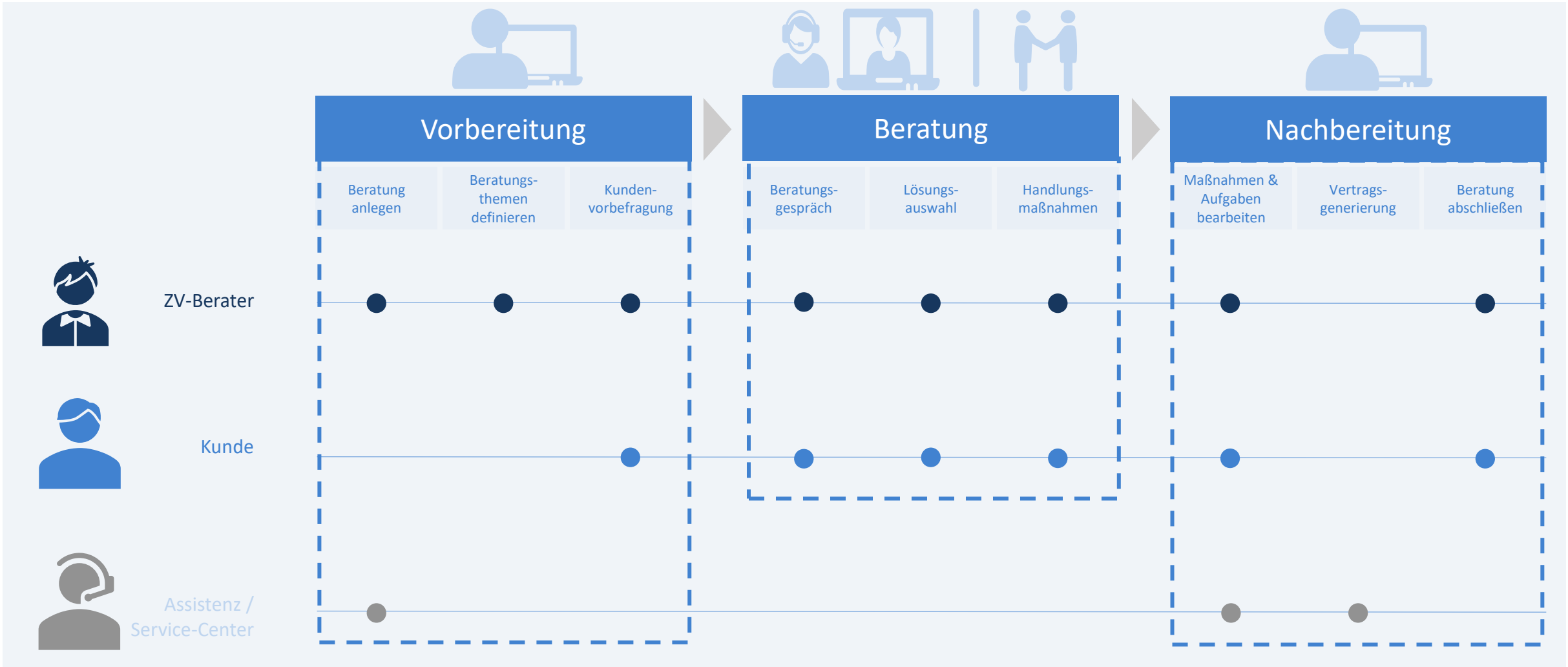
In der Entwicklung:
BankingGuide EXPRESS
Zahlungsverkehrsberatung im self service

Steuerung Geschäftsfeld Zahlungsverkehr: ZVREPORT

BankingGuide GmbH

BankingGuide 2.0

User Journey im Omnikanalgedanken



BankingGuide GmbH

BankingGuide 2.0

Omnikanalplattform-Integration des BankingGuide 2.0

Wünsche der VRB zur Ausschöpfung des vollen Potenzials des BankingGuide

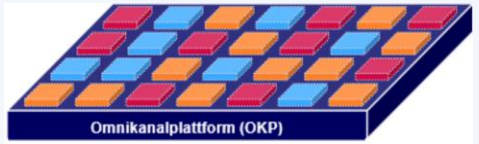
- Flexible, ansprechende und interaktive Beratungslösungen
- Hohe Freiheitsgrad in der Konfiguration für Primärbanken – individueller Content
- Verfügbarkeit beratungsrelevanter Daten
- Friktionsloser Übergang in nachgelagerte Prozesse

ATRUVIA

Infrastruktur

- Betrieb im Rechenzentrum der Fiducia GAD IT
- Kundenlogin über die Omnikanalplattform
- Beraterlogin über Single-Sign-On

BankingGuide 2.0
Digitale Beratung im Zahlungsverkehr



Funktionalitäten

- Produktinformationen zentral verwalten
- Verknüpfung Kundencockpit
- Zugriff auf Formularservice (EFW)
- Import der Grundbankdaten
- Maßnahmen über KBM FK anlegen / verwalten

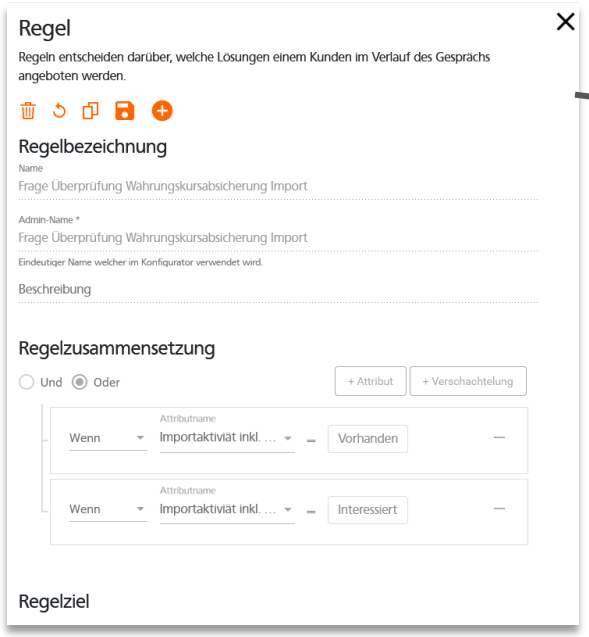
Schnittstelle zum Kernbanksystem

- Anlassvorlagen anstoßen => Vorgänge initiieren
- E-Mails versenden
- Import der Kundendaten
- Informationen aus dem Data Warehouse

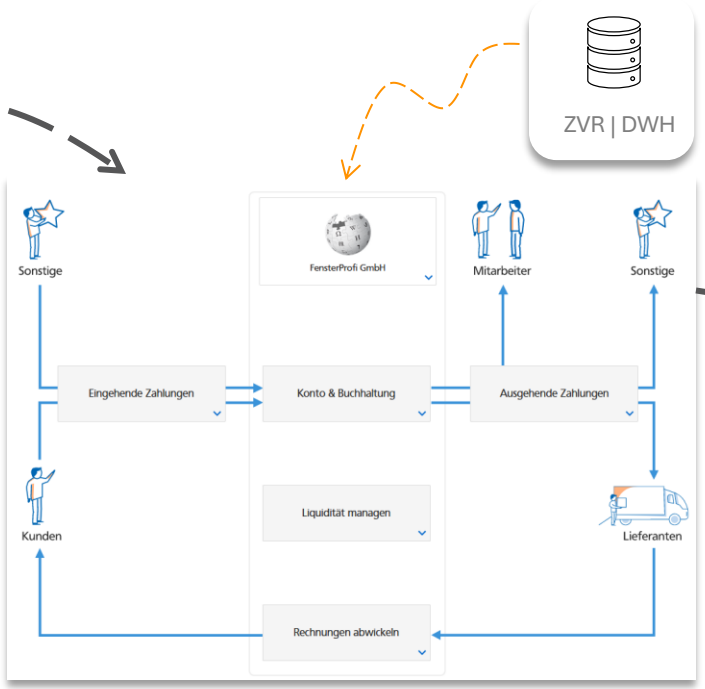
BankingGuide GmbH

BankingGuide 2.0

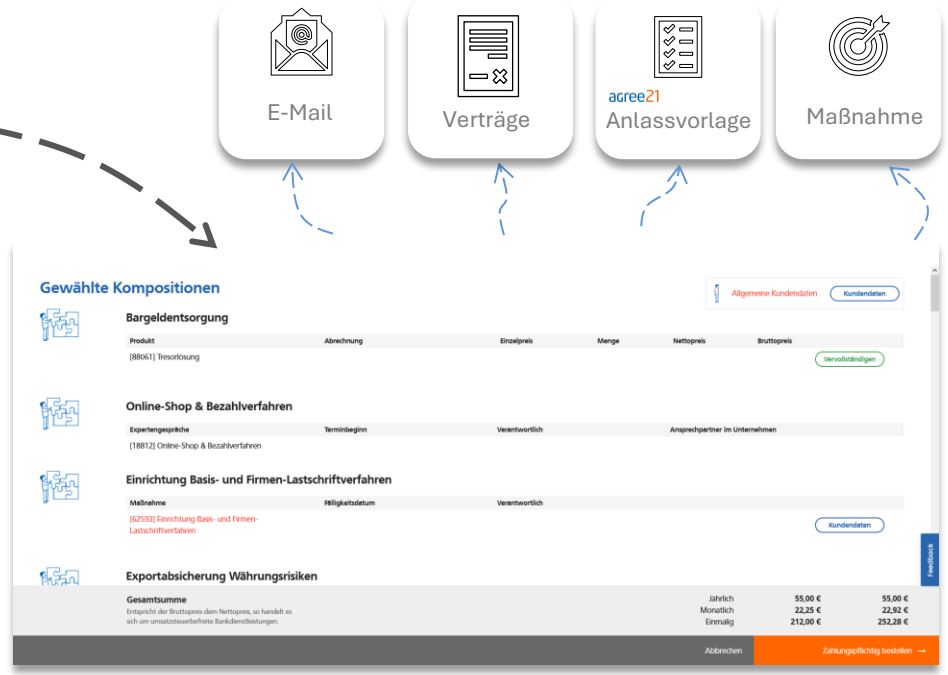
Von der Möglichkeit der eigenständigen Administration bis zur vollautomatisierten Gesprächsnachbereitung für ZV-Berater*innen



Eigenständige Administration der Beratungsstrecke durch die Bank auf der **Omnikanalplattform** möglich



Informationen und Daten aus dem **Atruvia-Datawarehouse** sowie dem **ZV-Report** direkt in der Beratung **reduzieren** den **Vorbereitungs-aufwand** und **erhöhen** die **Qualität** der Beratung



Keine Nachbearbeitung eines Kundengespräches durch den Berater mehr notwendig – dies **erledigt** der BankingGuide automatisch mit Hilfe seiner zahlreichen **Schnittstellen**

BankingGuide GmbH

BankingGuide 2.0

Berichte und Erfahrungen aus den Pilotbanken

4,2 abgesetzte Produkte je Termin

„Die Anwendung und das interaktive Vorgehen bieten viele Möglichkeiten den Kunden zu begeistern und den Produktabsatz zu erhöhen!“

Holger Derwies, Zahlungsverkehrsberater, Hannoversche Volksbank

3,2 Überleitungsimpulse und Maßnahmen je Termin

„Die Lösungsorientierung und die Vielzahl der Vertriebsansätze sind sensationell!“

Daniel Bäuerle, Zahlungsverkehrsberater, Volksbank Braunschweig Wolfsburg

Kundenfeedback 9,1 von 10

„Klasse Vorgehensweise sehr modern und innovativ, 9 von 10 Punkten, weil ich nie 10 Punkte vergebe!“

Pilotkunde, Hannoversche Volksbank

„So innovativ wird ihre Konkurrenz in absehbarer Zeit nicht werden, ich freue mich schon auf das nächste Gespräch!“

Pilotkunde, Volksbank Braunschweig Wolfsburg

Beraterfeedback 9,4 von 10

„Ein tolles interaktives Erlebnis auf dem Convertible und ein Tool aus Kundenperspektive, genau das war mir wichtig!“

Stefan Neumüller, Leiter Elektronische Bankdienstleistungen, Volksbank Rosenheim Chiemsee

„Vom ersten Entwurf bis jetzt, es ist einfach der Wahnsinn, was in diesem kurzen Zeithorizont umgesetzt wurde!“

Guido Letsch, Leiter Zahlungsverkehrsmanagement, Volksbank Braunschweig Wolfsburg

Bankenfeedback

„Der BankingGuide wird in dieser Konzeption das Standardwerkzeug für die ZV-Beratung in der GFG werden.“

Michael Kellinghaus, Bereichsleiter Zahlungsverkehrsmanagement, Volksbank Münsterland Nord

„Der BankingGuide ist eine wesentliche Bereicherung der Omnikanalplattform und bietet dem Berater einen täglichen operativen Mehrwert.“

Marie-Christin Werner, Koordination KundenFokus, Hannoversche Volksbank

BankingGuide 2.0

Beratungseinstieg: Zahlungsverkehr aus Kundensicht gedacht



Eingehende Zahlungen
- Bargeldlos Zahlen
- Bargeld Managen
- E-Commerce
- Exportgeschäft
- Beitragseinzug

Banking & Buchhaltung
- Kontofinder
- Kontozugriff und Zahlungsabwicklung
- Vollmachten

Ausgehende Zahlungen
- Löhne & Gehälter
- Betriebsausgaben & Reisekosten
- Importgeschäft

Liquidität Managen
- Kurzfristige Liquidität
- Cash-Pooling (nat.+int.)

Rechnungen abwickeln
- Rechnungseingang
- Rechnungsausgang

BankingGuide GmbH

BankingGuide 2.0

Individualisierbarer MasterContent



BankingGuide GmbH

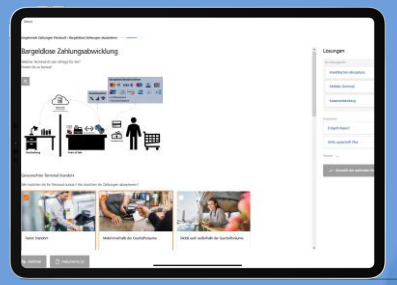
BankingGuide 2.0

Individualisierbarer MasterContent

Contentinput

Der Input für die Contentgestaltung stammt von den Unternehmen der Genossenschaftlichen FinanzGruppe, von ausgewählten Pilotbanken sowie kontinuierlich aus den Erfahrungen aller BankingGuide-Nutzer.

Mastercontent



Der Contentinput wird in einen Mastercontent überführt. Dieser Mastercontent steht allen Volksbanken Raiffeisenbanken zur Verfügung. Der BankingGuide in der Bank ist so immer „up-to-date“.

Indivi-dualisierung

Der BankingGuide kann, abweichend vom Mastercontent, hinsichtlich Fragenlogik und Besonderheiten an die individuelle Situation der Volksbank Raiffeisenbank angepasst und eigenständig konfiguriert werden.

BankingGuide GmbH

BankingGuide 2.0

Effiziente Projekteinführung

Fachliche Konzeption

- Übernahme des Master-Contents oder Erarbeitung einer individuellen fachlichen Konzeption
- Hinterlegung von bankindividuellen Preisen und Kontomodellen
- Definition des Nutzerkreises

Technische Konfiguration

- Umsetzung der fachlichen Konzeption in die Technik
- Integration in die Omnikanalplattform der Volks-bank Raiffeisenbank
- Hinterlegung der Anwender

Qualitätssicherung

- Technische und fachliche Qualitätssicherung durch die BankingGuide GmbH sowie durch die Bank
- Einarbeitung der Optimierungspotenziale
- Abnahme durch die Bank nach durchgeführten Iterationsschritten

Testphase mit Iteration

- Schulung einer Pilotgruppe
- Optionale Verprobung im Rahmen von Beratungsgesprächen mit Friendly-Usern
- Einarbeitung der identifizierten optimierungspotenziale

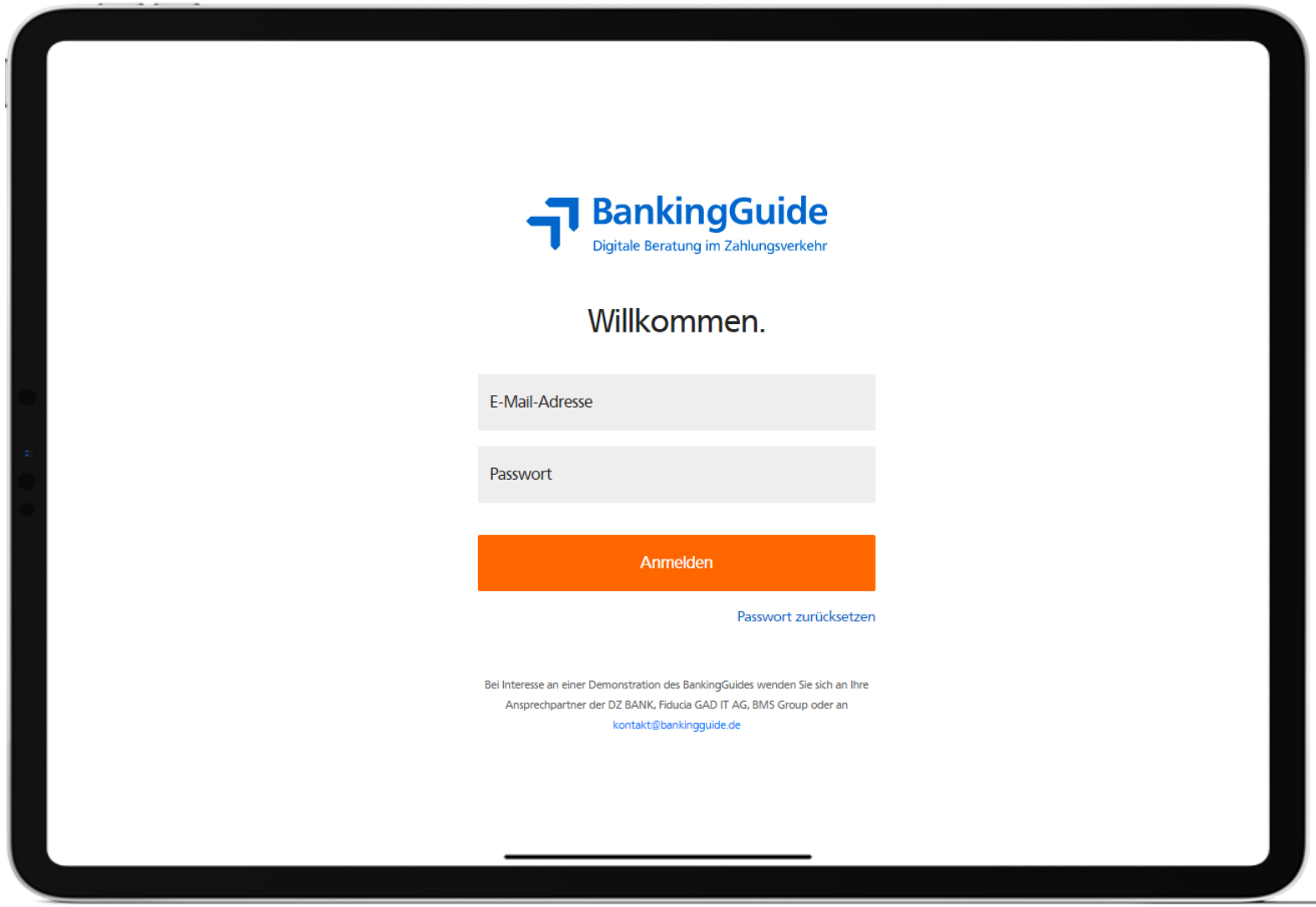
Mitarbeiterschulung und -coaching

- Praxisnahe Methodenschulung durch Trainer und Coaches der BMS Training und Coaching GmbH – Gruppengröße max. 10 Personen
- Optionale Coachings in Echtkundengesprächen

Roll-out

BankingGuide 2.0

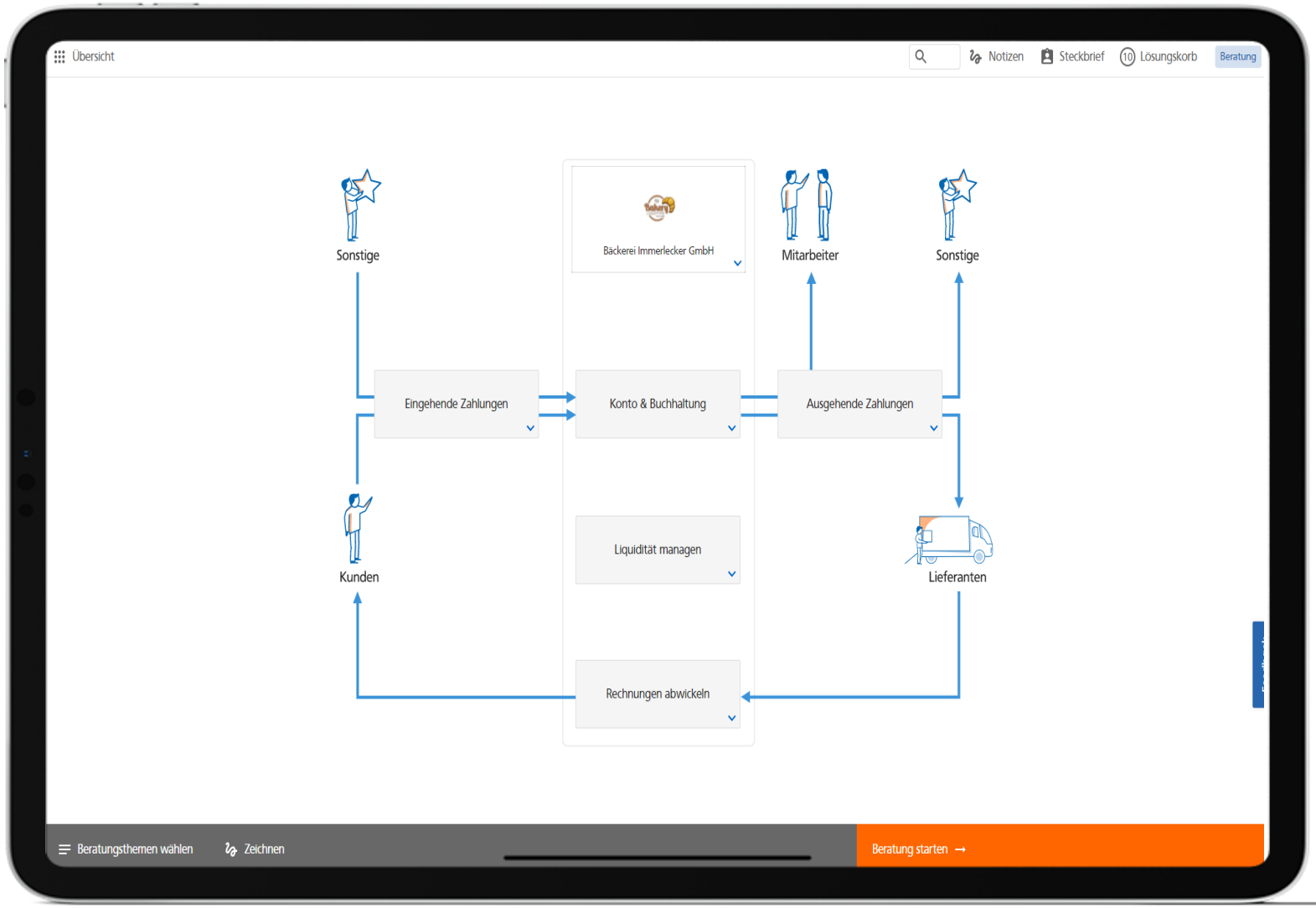
Login



BankingGuide GmbH

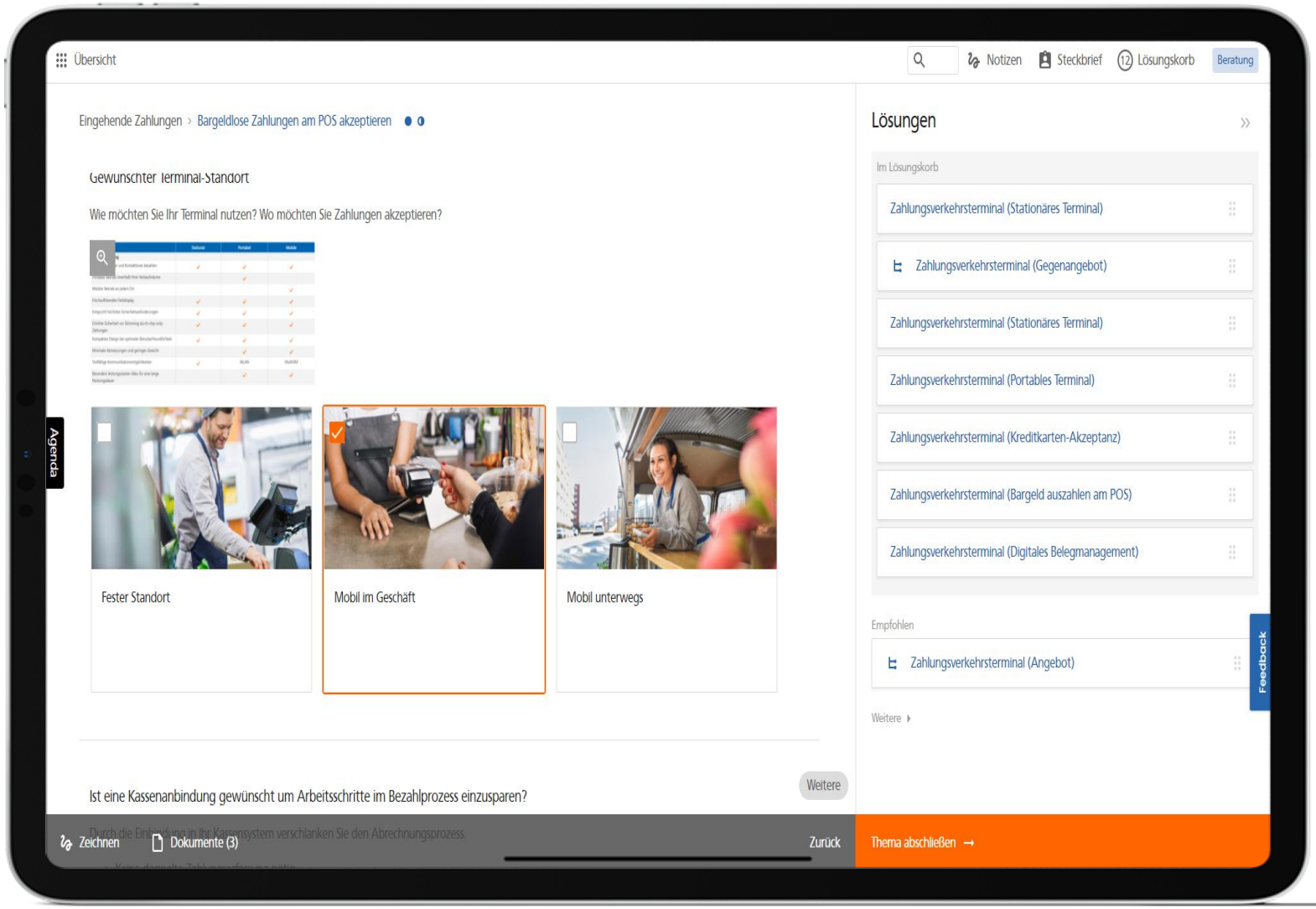
BankingGuide 2.0

Themenübersicht



BankingGuide 2.0

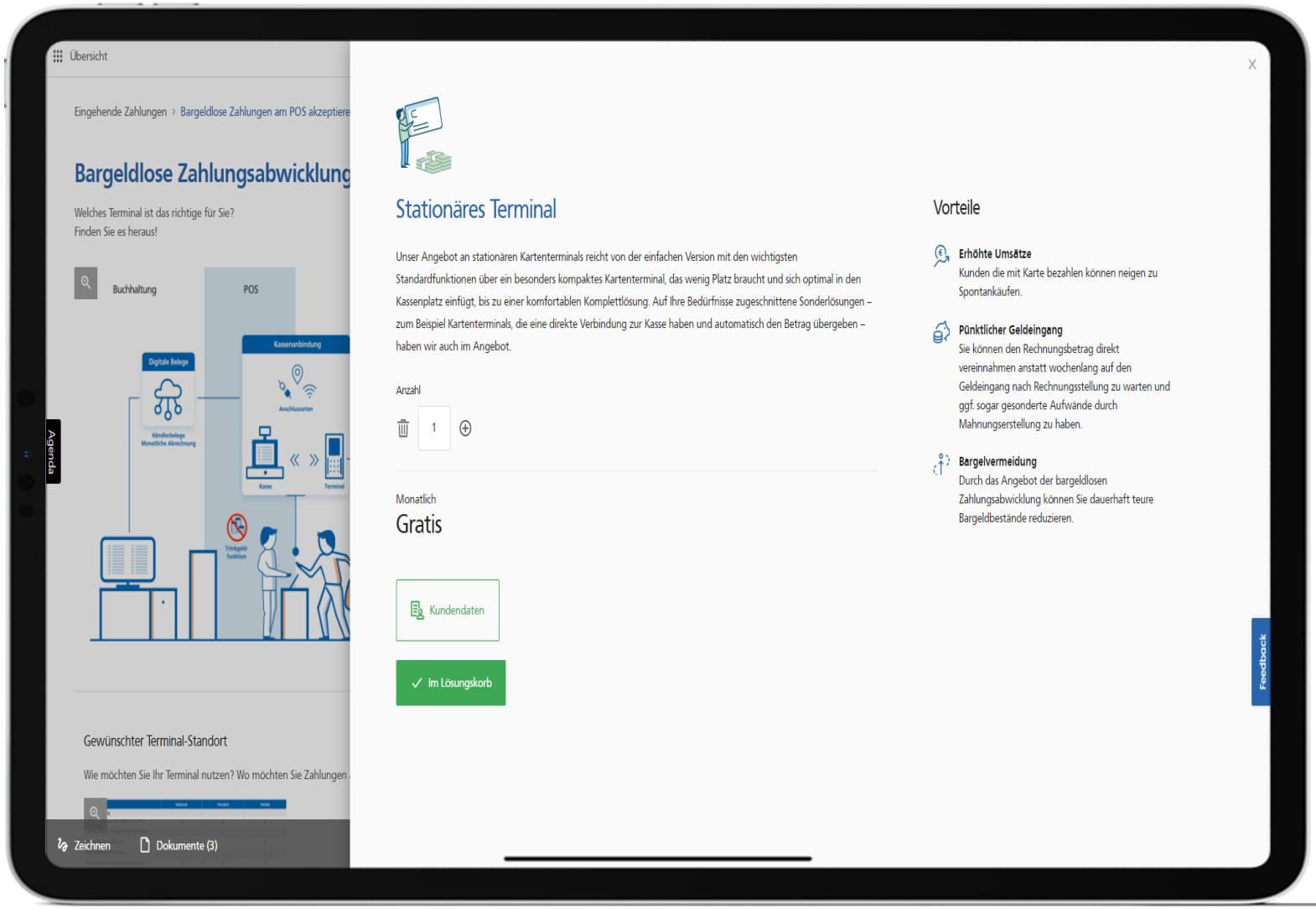
Eine strukturierte und effiziente Bedarfsanalyse führt schnell zur passenden Lösung für den Kunden



BankingGuide GmbH

BankingGuide 2.0

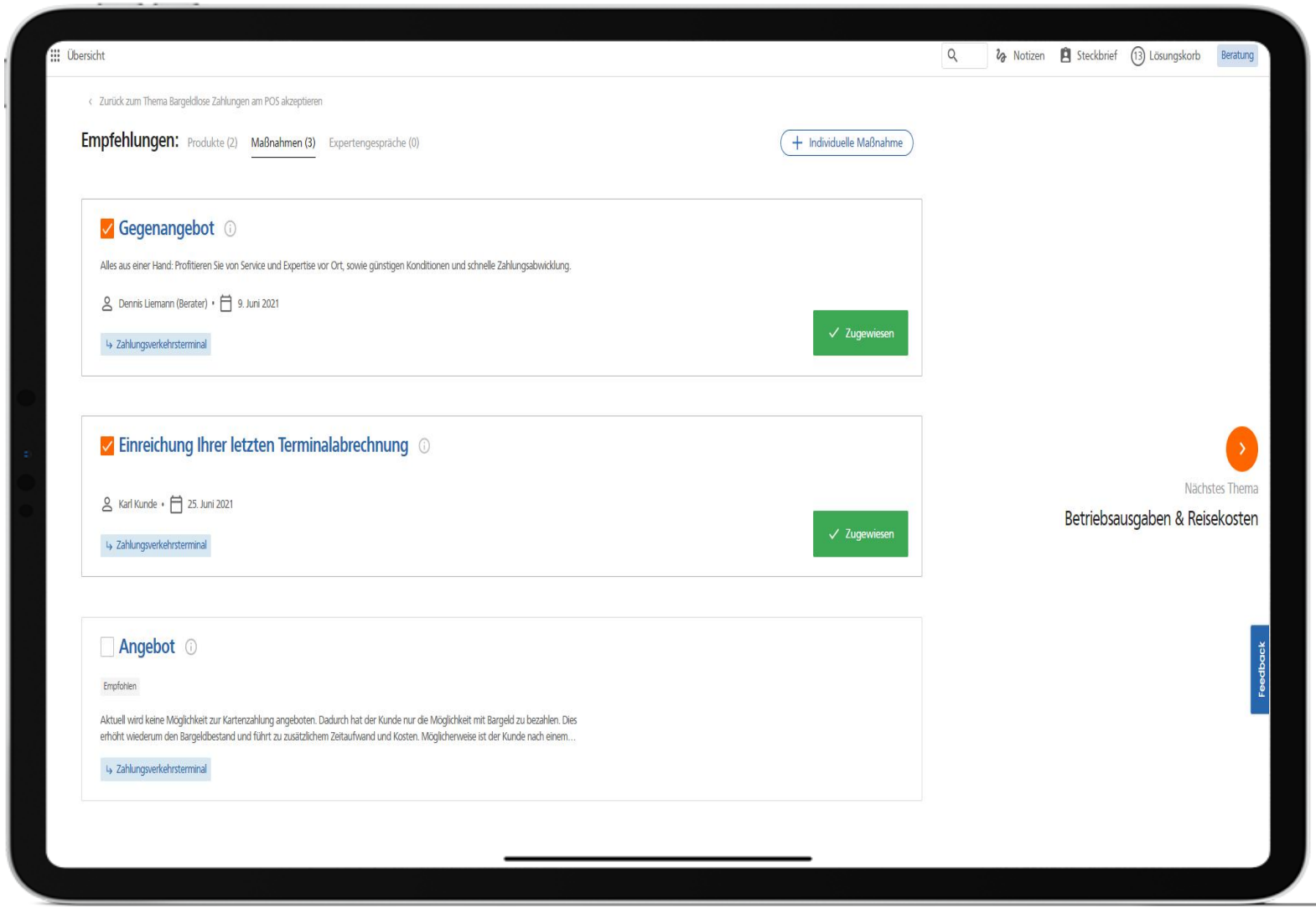
Alle relevanten Informationen zu den Lösungen immer an der passenden Stelle im Beratungsprozess verfügbar



BankingGuide GmbH

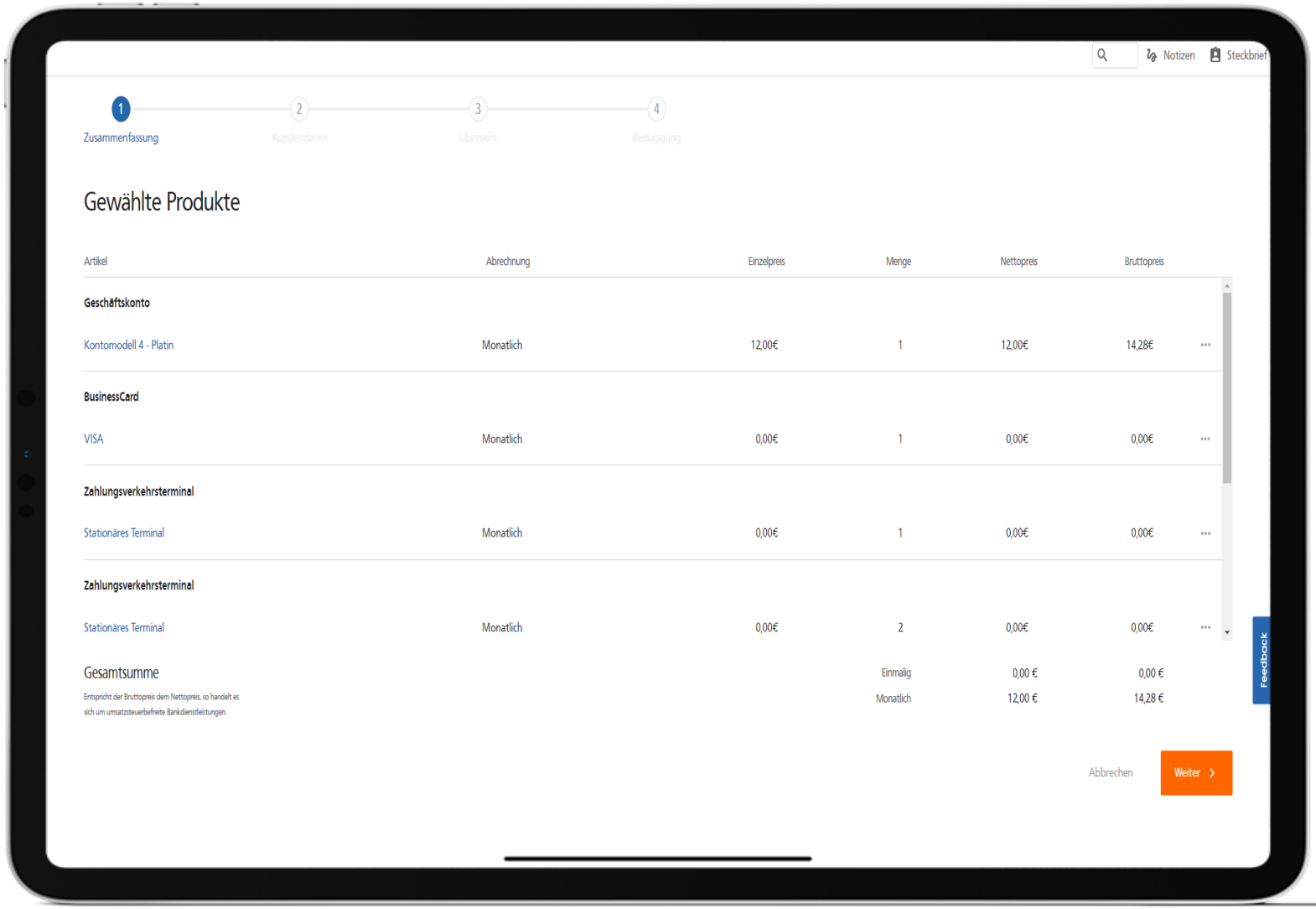
BankingGuide 2.0

Initiierung von Maßnahmen direkt aus dem BankingGuide heraus – durch Verknüpfung mit der Omnikanalplattform



BankingGuide 2.0

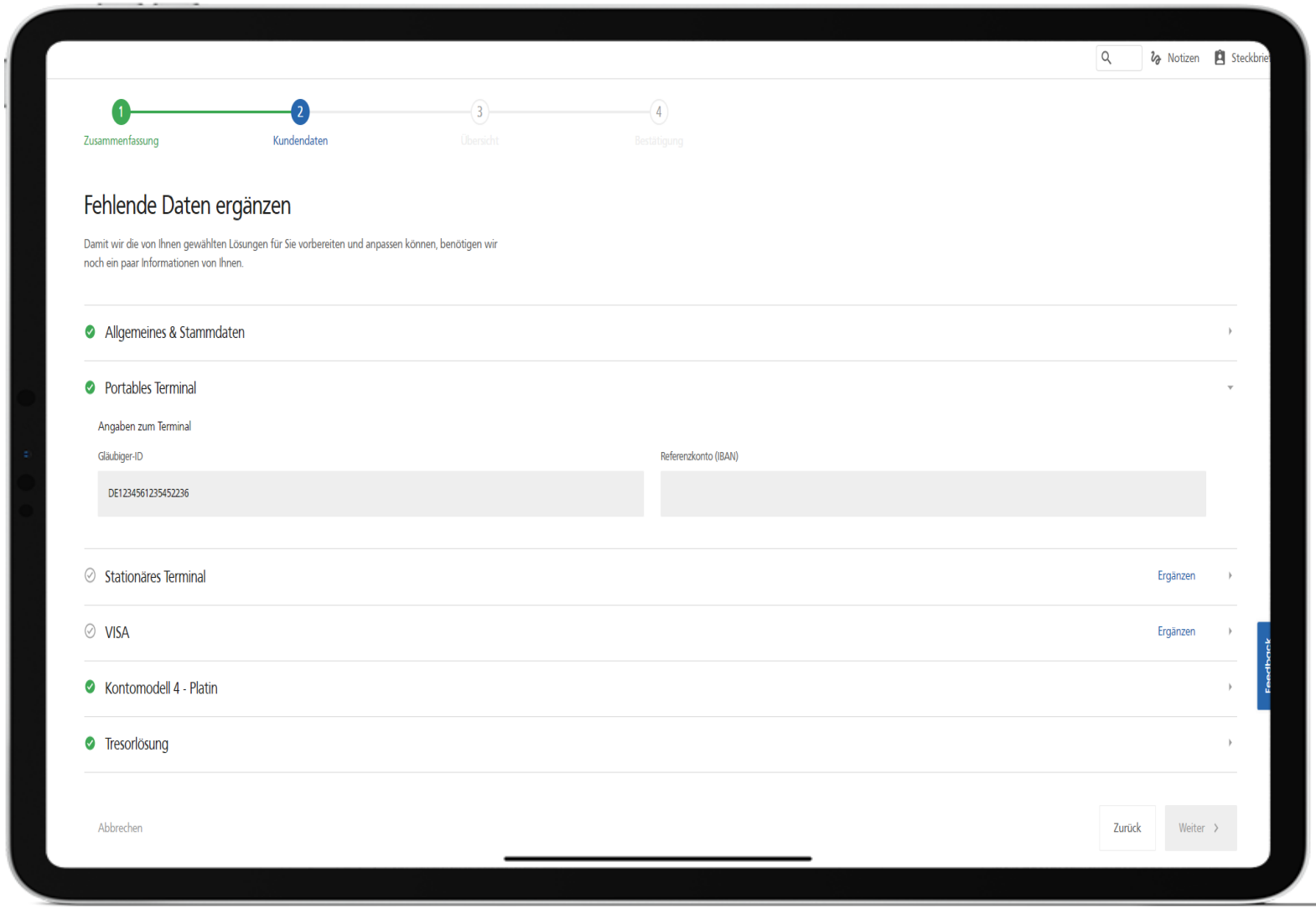
Inkludierte Warenkorbfunktion mit Verknüpfung zu den Anlassvorlagen und Vorgängen in agree21



BankingGuide GmbH

BankingGuide 2.0

Prozesseffizienz durch Ergänzung produktionsnotwendiger Informationen direkt im BankingGuide der Anwendung



BankingGuide GmbH

BankingGuide 2.0

Modulares Angebot

BankingGuide 2.0
Digitale Beratung im Zahlungsverkehr

Digitale Zahlungsverkehrsberatung für Firmenkunden



4,2	3,2	9,1 / 10	9,4 / 10
abgesetzte Produkte (je Termin)	Überleitungsimpulse und Maßnahmen (je Termin)	Feedback der Kunden	Feedback der Berater

Ihre Mehrwerte als Bank

- **Vertriebserfolg** durch mehr Transaktionen, Produktabsatz und Überleitungen an in- und externe Experten
- **Strategiekonform** zur Omnikanalstrategie des BVR
- **Effizienter Einführungsprozess,** ressourcenschonend und schnelle Verfügbarkeit der Anwendung
- **Modulares Angebot** für die richtige Lösung für Ihre Bank
- **Kompetenzgewinn und nachhaltiges Beziehungsmanagement** durch zeitgemäße digitale Begleitung der Kundenberatung

Highlights

1. **Integration in die Vertriebsplattform** zur Nutzung von Schnittstellen, Funktionen und Prozessen
2. **Schnittstellen zum Kernbanksystem,** ZV-Report und MinD.banker
3. **Master-Content,** der mit Anwendern und Dienstleistern ständig aktualisiert wird
4. **Individualisierbar** durch Anpassung des Master-Content an die Bedürfnisse jeder Bank
5. **Optimierung der Prozesse** für die Produktions- und Gesprächsnachbereitung
6. **Einbezug des Kunden** in die Gesprächsvorbereitung

Der BankingGuide 2.0 ist eine Lösung der BankingGuide GmbH

BankingGuide 2.0
Digitale Beratung im Zahlungsverkehr

Bitte eingeben: **Bilanzsumme in Mrd. € (z.B. 2,4):** 0,0

Betrieb	Lizenzkosten (jährlich)
Lizenzpreis Freischaltung einer unbegrenzten Anzahl von Beratern für sämtliche BankingGuide Instanzen auf der Vertriebsplattform	2.500 € / Jahr
☐ Instanz: Geschäfts- und Gewerbekunden	zzgl. 1,25 € (pro je Mio. Bilanzsumme) 0,00 €
☐ Instanz: Mittelstand und oberer Mittelstand	zzgl. 1,25 € (pro je Mio. Bilanzsumme) 0,00 €

Zusatzpakete	Einrichtungskosten (einmalig)
☒ **Einführungspaket** BankingGuide auf der VP mit Master-Content, individualisierten Preisen und Kontomodellen sowie Schulung[2] von max. 6 - 10 Mitarbeiter*innen	6.500 €
☐ **Individualisierungspaket**[3] Individuelle, im Workshop erarbeitete, Content-Konfiguration abweichend vom Master-Content inkl. technischer Umsetzung	5.950 €
☐ **Pilotphasenpaket** Pilotphase mit 2-3 ausgewählten Berater*innen vor der Live-Schaltung des BankingGuides zur Optimierung von Content und Prozessen in der Bank	1.950 €
☐ **Mitarbeiterschulungspaket** Schulung[2] weiterer Berater*innen – für größere Banken welche mehr als 10 Mitarbeiter*innen mit dem BankingGuide schulen möchten — Anzahl Schulungstage: 1	1.950 €
☐ **Mitarbeitercoachingpaket** Einzelcoachings[2] von Berater*innen im Echtkundengespräch mit dem BankingGuide — Anzahl Coachings: 1	975 €
☐ **Konfigurationspaket** Schulung von Bankmitarbeiter*innen in der Nutzung des Konfigurators zur eigenständigen Veränderung des Contents durch die Bank — Anzahl Personen: 1	295 €

Alle Preise verstehen sich zzgl. 19% MwSt.

1: Alle angegebenen Preise gelten zzgl. Reise- und Verpflegungspauschale in Höhe von 15% auf die geleisteten Tage vor Ort.
2: Für die gekennzeichneten Schulungen und Einzelcoachings gelten die AGBs der BMS Training&Coaching.
3: Im „Standard"-Setup sind die Anpassung von Fragenbäumen sowie die grundlegende Umgestaltung von Produkt-Bündeln (= technische Individualisierungen) nicht enthalten.

Bank
Bankname
BLZ
Strasse — Nr.
PLZ — Ort

Ansprechpartner
Position
Name (Vor- und Nachname)
eMail
Telefon

Hiermit beauftragen wir den oben aufgeführten Tarif zu den beigefügten Lizenzbedingungen.

Ort — Datum — Unterschrift
Rechnungs-eMail

Drucken

Bestellformular bitte ausgefüllt und unterschrieben per Mail an bestellung@bankingguide.de senden.

Der BankingGuide 2.0 ist eine Lösung der: BankingGuide GmbH
BankingGuide GmbH, Fürstenwall 172, 40217 Düsseldorf
Fon 0211 / 302 127-00, bestellung@bankingguide.de, https://www.bankingguide.de

Hier geht es zur Bestellung

Hier geht es zu einem aufgezeichneten Web-Seminar

Hier geht es zur Anmeldung für den Newsletter

Hier geht es zum Leitfaden im VR-Infoforum

BankingGuide GmbH

Ansprechpartner



Dennis Liemann

BMS Corporate Solutions GmbH
Fürstenwall 172
40217 Düsseldorf
www.bms-cs.de

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



Jan-Marvin Beyer

BMS Corporate Solutions GmbH
Fürstenwall 172
40217 Düsseldorf
www.bms-cs.de

Telefon (0211) 30 21 27 – 00
Telefax (0211) 30 21 27 – 09
Mobil (0173) 7105970
jan-marvin.beyer@bms-cs.de



Christian Pietruschka

BMS Corporate Solutions GmbH
Fürstenwall 172
40217 Düsseldorf
www.bms-cs.de

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



Patrick Jürgens

BMS Corporate Solutions GmbH
Fürstenwall 172
40217 Düsseldorf
www.bms-cs.de

Telefon (0211) 30 21 27 – 00
Telefax (0211) 30 21 27 – 09
Mobil (0173) 2138521
patrick.juergens@bms-cs.de

BankingGuide GmbH