

Finanznachrichten auf Cash.Online > Berater > Achtung, Datenflut! KI in der Finanzdienstleistung

Teilen bei: [f](#) [t](#) [g+](#) [x](#) [in](#) | [✉](#)

23. Juli 2018, 13:02

Berater

Achtung, Datenflut! KI in der Finanzdienstleistung

Schneller, höher, weiter. Die Digitalisierung lässt die Uhren merklich schneller ticken. E-Mails umkreisen in wenigen Sekunden den Erdball. Social-Media-Postings erreichen tausende von Menschen – und das zeitgleich.

Die *Limbeck-Kolumne*



Martin Limbeck: "Statt Optimismus und Abenteuerlust hat sich vielerorts"

Hinzu kommen noch unzählige Anrufe, Sprachnachrichten und Messages von Kontaktformularen. Es gibt Tage, an denen ich die Erfindung des Smartphones verfluche, kein Scherz. Denn die Kommunikationskanäle haben nicht nur zugenommen – sie verlangen auch nach immer schnelleren Reaktionen.

Erinnern Sie sich noch an die "gute alte Zeit"? Da konnten Sie sich nach einem persönlichen Beratungsgespräch erst mal noch eine Woche Zeit nehmen, bevor Sie ein Angebot über eine maßgeschneiderte Altersvorsorge erstellt und per Post rausgeschickt haben.

Zurücklehnen ist heute nicht mehr. Der Kunde erwartet eine Antwort. Und zwar sofort. Bleiben Sie stumm, geht er einfach weiter zum nächsten Anbieter. Die gibt es wie Sand am Meer, das Netz ist voll davon.

Digitalisierung ist Fluch und Segen

Mit anderen Worten: Wer sich nicht sputet, hat schon verloren. Ich weiß heute noch, dass ich ganz schön schockiert war, als mich jemand per persönlicher Nachricht direkt als "arroganter Sack" bezeichnet hat – weil ich mich nicht innerhalb von 12 Stunden zurückgemeldet hatte.

Die Digitalisierung ist Fluch und Segen zugleich. Egal, wie viel Sie lamentieren – sie wird nicht wieder weggehen. Daher nützt es auch nichts, den Kopf in den Sand zu stecken.

Jede Herausforderung ist eine Chance, die es zu meistern gilt. Und in der Digitalisierung steckt enorm viel Potenzial, das nur darauf wartet, von Ihnen entdeckt zu werden. Also nichts wie ran!

Nur 44 Prozent der Banken haben eine digitale Strategie

Zugegeben, mit Entdeckergeist und Innovation ist das in der Finanzdienstleistung so eine Sache. Das belegt auch der Digital Banking Survey der GFT aus dem Jahr 2017. Die Studie zeigt, dass ganze zwei Drittel der befragten deutschen Bank noch an einer digitalen Strategie arbeiten.

Klar, die Digitalisierung ist auch ziemlich plötzlich über uns hereingebrochen. Immerhin 44 Prozent haben eine Strategie – umgesetzt wurde diese jedoch noch nicht.

Was meint eigentlich "Digitale Strategie" in Bezug auf Banken? Im Vordergrund stehen dabei natürlich Banking Plattformen, auf denen das komplette Geschäft digital und online abgewickelt werden kann.

Seite zwei: [Finanzberatung der Zukunft](#)

Weiter lesen: 1 2 3

[Drucken](#) | [Kommentieren](#)

Drucken
Weiterleiten
Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema

Coaching für Finanzberater
Berater

Startseite

Kontakt

UNTERNEHMEN IM FOKUS



Sponsored News



Investmentfonds
CONREN: Markteinschätzung Sommer 2018
mehr ...



Versicherungen
Versorgungswerke – Gemeinsam mehr erreichen
mehr ...



Versicherungen
Arbeitskraftabsicherung: Neue Denk- und Beratungsmuster gefragt
mehr ...



Investmentfonds
CONREN Webinar-Aufzeichnung Marktausblick Frühjahr 2018
mehr ...

Kontakt

Startseite

Kontakt



Köpfe | Sachwertanlagen
Ex-HCI-Vorstand wird neuer Schiffahrts-Chef bei Dr. Peters



Köpfe | Sachwertanlagen
Zwei neue Chefs im Management-Team von ThomasLloyd



Investmentfonds | Köpfe
Claude Hellers verlässt Fidelity



Köpfe | Sachwertanlagen
Neuer Vertriebsleiter bei Reconcept



Investmentfonds | Köpfe
Neuer Leiter Vermögensverwaltung bei DJE



Köpfe | Sachwertanlagen
Neuer Immobilien-Chef bei Dr. Peters

MEISTGELESEN

1. Hitliste der Allfinanzvertriebe: DVAG wieder vorn
2. Grüne: Beim Immobilienkauf soll den Makler bezahlen, wer ihn bestellt
3. P&R: Müssen Anleger erhaltene Zahlungen erstatten?
4. WWK: "Wer sagt, Riester lohnt sich nicht, täuscht die Menschen"

MEISTVERSCHICKT

1. Welche Vorteile eine temporäre Vermögensübertragung bietet
2. Warum die Deutschen den Kapitalmarkt scheuen
3. Standort Frankfurt: Rasantes Wachstum der Wohnungspreise

Finanznachrichten auf Cash.Online > [Berater](#) > [Achtung, Datenflut! KI in der Finanzdienstleistung](#)Teilen bei:     | 

23. Juli 2018, 13:02

Berater

Achtung, Datenflut! KI in der Finanzdienstleistung

Doch das ist erst der Anfang: Peter Wippermann, Trendforscher der Universität Essen, sagt voraus, dass Finanzberatung in weniger als 20 Jahren vor allem in den sozialen Medien stattfinden wird.

Anleger werden sich die "Schwarmintelligenz" zu Nutze machen und wir empfehlen unseren Versicherungsberater online via "Teilen-Button" an unsere Freunde weiter.

Sie können sich das nicht vorstellen? Früher war es auch völlig normal, dass es Kredite nur bei der Hausbank gab. Heute ist jeder zweite Onlineshop auch Finanzierungsanbieter, der seinen Kunden die Anschaffung von Designertaschen, Kleidung oder Möbeln über Finanzierungsmodelle ermöglicht.

Und das ist noch lange nicht das Ende der Fahnenstange. The times, they are a-changing, hat schon Bob Dylan erkannt ...

Schneller sein als die Konkurrenz

Was das für den Vertrieb in der Finanzdienstleistung bedeutet? Ganz klar, Aufbruch! Statt Optimismus und Abenteuerlust hat sich vielerorts allerdings die große Depression breitgemacht. Denn Produkte sind vergleichbarer geworden.

Das Internet hat den Markt durchsichtiger gemacht – und der Kunde ist besser informiert denn je. Na und? Für Ihre Verkäufer bedeutet das lediglich, dass sie schneller sein müssen als der Wettbewerb. Denn Zeit ist Geld.

warten zu lassen. Das hat sich nicht groß geändert – nur die Kanäle sind vielfältiger geworden.

Wer sich positionieren will, muss auffallen

Ob Telefonat, Chat oder Anfrage via E-Mail: Auch wenn uns das Internet inzwischen zahlreiche Möglichkeiten gibt, mit Kunden in Kontakt zu treten und Geschäfte anzubahnen, sollten Benimmregeln der alten Schule nach wie vor gelten. Das gehört sich einfach so.

Was also tun, wenn der Kunde via Twitter, Facebook oder auf anderen Kanälen drängelt? Reagieren, ganz klar. Worauf es wirklich ankommt: Dass Ihre Leute bei all der Informationsflut einen klaren Kopf bewahren und sich nicht aus der Ruhe bringen lassen.

Glauben Sie mir, ich weiß wovon ich spreche, ich bediene schon lange selbst all diese Kanäle. Warum ich das mache? Weil es die anderen auch machen.

Weil ich dort aktiv sein möchte, wo es meine Kunden sind. Wer sich als Experte positionieren will, muss auffallen, aus der Masse herausstechen. Wer seine Kunden erreichen will, muss mitspielen. So einfach ist das.

Seite drei: [Die Digitalisierung birgt enormes Potenzial](#)

Weiter lesen: [1](#) [2](#) [3](#)[Drucken](#) | [Kommentieren](#)

Drucken
Weiterleiten
Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema

Coaching für Finanzberater
Berater

Startseite

Kontakt

UNTERNEHMEN IM FOKUS



powered by IPConcept
FONDSIMFOKUS

Sponsored News



Versicherungen
Swiss Life
Deutschland
stärkt Kapitalkraft
weiter

mehr ...



Investmentfonds
CONREN Webinar-
Aufzeichnung
Marktausblick
Frühjahr 2018

mehr ...



Investmentfonds
CONREN:
Markteinschätzung
g Sommer 2018

mehr ...



Investmentfonds
CONREN-
Kolumne:
Schwellenländer
ableihen – mit
Vorsicht zu
genießen!

mehr ...

Kontakt

Köpfe | Sachwertanlagen
Ex-HCI-Vorstand
wird neuer
Schiffahrts-Chef
bei Dr. Peters



Köpfe | Sachwertanlagen
Zwei neue Chefs
im Management-
Team von
ThomasLloyd



Investmentfonds | Köpfe
Claude Hellers
verlässt Fidelity



Köpfe | Sachwertanlagen
Neuer
Vertriebsleiter bei
Reconcept



Investmentfonds | Köpfe
Neuer Leiter
Vermögensverwal-
tung bei DJE



Köpfe | Sachwertanlagen
Neuer



Finanznachrichten auf Cash.Online > Berater > Achtung, Datenflut! KI in der Finanzdienstleistung

Teilen bei:     | 

23. Juli 2018, 13:02

Berater

Achtung, Datenflut! KI in der Finanzdienstleistung

"Das ist ja alles schön und gut – doch ich weiß schon gar nicht mehr, wo mir der Kopf steht!" Solche oder ähnliche Aussagen bekomme ich immer öfter in meinen Trainings zu hören.

Verkaufen ist ein sehr zeitintensives Geschäft, das durch die ständige Erreichbarkeit auf sämtlichen Kanälen nicht gerade einfacher geworden ist. Doch klug eingesetzt, kann die Technik ebenfalls dazu beitragen, dass Ihre Leute wieder mehr Zeit für das Wesentliche haben.

Fragen Sie mal in Ihrer Mannschaft nach, warum sie sich für den Beruf des Verkäufers entschieden haben. Garantiert nicht, weil sie sich gerne durch Berge von Anträgen und Akten arbeiten und Datenbanken pflegen. Sondern weil sie es lieben, zu verkaufen!

Setzen Sie sich vom Wettbewerb ab

All die administrativen Dinge, wie die Suche nach neuen Kunden, die CMS-Pflege oder der Schriftverkehr via E-Mail können schon jetzt in Teilen durch künstliche Intelligenz beziehungsweise entsprechende Programme unterstützt werden.

Damit sparen Sie wertvolle Zeit ein, die Ihren Mitarbeitern für die Kunden bleibt. Denn eins können Computer bisher noch nicht: Dem Kunden seinen Wunsch von den Augen ablesen und seine innersten Bedürfnisse erkennen. Die Beratung bleibt das A und O im Vertrieb.

Das ist Ihre Chance, sich vom Wettbewerb abzusetzen! Denn nur, wer die Wünsche seiner Kunden liest und diese maßgeschneidert

Beziehung schaffen.

Fünf Tipps, wie Sie den Sprung ins digitale Zeitalter schaffen

1. Nutzen Sie virtuelle Tools, die Sie bei der Akquise unterstützen: Es gibt längst Programme, die für Sie das Internet nach potenziellen Kunden durchforsten können!
2. Priorisieren Sie Anfragen nach Relevanz.
3. Filtern Sie Kunden und Anfragen aus, die wenig erfolgsversprechend sind.
4. Automatisieren Sie Ihre administrativen Arbeitsprozesse. Fragen Sie sich, welche Aufgaben die größten Zeitfresser sind und wie Sie sie optimieren können.
5. Nutzen Sie Algorithmen bzw. künstliche Intelligenzen, die für Sie berechnen, welcher Kunde das Potenzial zum Stammkunden hat – und investieren Sie in die Beziehung!

Martin Limbeck ist einer der renommiertesten Business-Speaker und Verkaufs-Experten auf internationaler Ebene. Er ist seit mehr als 20 Jahren Verkaufs- und Managementtrainer. Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group, Lehrbeauftragter im Bereich Sales Management an der ESB Business School in Reutlingen sowie Dozent in der Führungskräfteweiterbildung der Universität St. Gallen. Er ist Mitglied des Club 55 und des Top-Trainer-Teams Salesleaders.

Foto: Philip Reichwein

Drucken
Weiterleiten
Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema

Coaching für Finanzberater
Berater

Startseite

Kontakt

UNTERNEHMEN IM FOKUS

powered by IPConcept
FONDSIMFOKUS

Sponsored News



Versicherungen
Arbeitskraftabsicherung: Neue Denk- und Beratungsmuster gefragt

mehr ...



Investmentfonds
CONREN-Kolumne: Schwellenländer anleihen – mit Vorsicht zu genießen!

mehr ...



Versicherungen
Versorgungswerke – Gemeinsam mehr erreichen

mehr ...



Investmentfonds
CONREN Webinar-Aufzeichnung Marktausblick Frühjahr 2018

mehr ...

Kontakt



Köpfe | Sachwertanlagen
Ex-HCI-Vorstand wird neuer Schiffschiff-Chief bei Dr. Peters



Köpfe | Sachwertanlagen
Zwei neue Chefs im Management-Team von ThomasLloyd



Investmentfonds | Köpfe
Claude Hellers verlässt Fidelity



Köpfe | Sachwertanlagen
Neuer Vertriebsleiter bei Reconcept



Investmentfonds | Köpfe
Neuer Leiter Vermögensverwaltung bei DJE