

17.01.2025 – 08:47 Uhr

Banking der Zukunft: Synpulse stellt Strategien für Kundenbindung und Front-Enablement vor

Zürich (ots) -

[Synpulse](#), ein führendes Beratungsunternehmen für die Finanzdienstleistungsbranche, veröffentlicht seinen umfassenden Einblick in die dynamische und sich ständig weiterentwickelnde Landschaft der Kundenbindung und des Front-Office-Enablement. Dieser Bericht schliesst die Lücke zwischen digitaler Kundenbindung und kompetenter Beratung im Front-Office und stützt sich dabei auf die jahrzehntelange Branchenerfahrung von Synpulse. Banken können daraus wertvolle Erkenntnisse ziehen, um in einem sich schnell entwickelnden Umfeld wettbewerbsfähig zu bleiben.

Die anspruchsvollen Kunden von heute verlangen nach personalisierten Interaktionen im digitalen Raum. Im Bericht wird die Notwendigkeit fortschrittlicher Marketingtechnologien (MarTech & CRM) hervorgehoben, um tiefere Kundeneinblicke zu gewinnen und Kundenerlebnisse effektiv zu personalisieren.

Dabei stehen vier entscheidende Bereiche im Mittelpunkt:

1. MarTech & CRM: Kundenerlebnisse und -loyalität verbessern:

Marketingtechnologien wie CRM-Systeme und KI-Tools bergen ein immenses Potenzial für den Finanzsektor, doch ihre Wirkung bleibt oft hinter den Erwartungen zurück. In der Marktstudie wird erläutert, wie die Optimierung des Customer Lifetime Value diese Tools maximieren und sie zu leistungsstarken Wachstumstreibern machen kann.

2. Die HNWI-Kreditvergabe der Zukunft mit skalierbaren Kreditplattformen:

Digitale Kreditvergabe ist heute unerlässlich, da Kunden nahtlose Online-Dienste erwarten. Von automatisierten Kreditprozessen bis hin zu "Lending as a Service" - die Marktstudie erläutert, warum digitale Kreditvergabe in einer Welt niedriger Zinsen so wichtig ist und wie Banken modernisieren, Risiken reduzieren und die Effizienz steigern können.

3. Vorbereitung Ihrer Mitarbeiter an vorderster Front auf die Zukunft:

Da künstliche Intelligenz digitale Assets und regulatorische Komplexitäten das Bankwesen neu gestalten, können traditionelle Weiterbildungsmethoden nicht schnell genug mit dem raschen Wandel Schritt halten. Insbesondere die Teams an vorderster Front müssen sich schnell anpassen, um relevant zu bleiben. In diesem Bereich wird die Integration moderner E-Learning-Plattformen mit verifizierten Inhalten und Methoden wie Gamification hervorgehoben, um sicherzustellen, dass die Mitarbeiter effektiv bleiben und mit dem raschen technologischen Wandel Schritt halten können.

4. Digital Engagement Banking: Erfolg neu definieren durch den Einsatz mobiler Apps, Hypersegmentierung und moderner Kennzahlen:

Banken-Apps sind heute oft der wichtigste Kontaktpunkt für Kunden, doch ihre Bedeutung wird in den Analysen der Geschäfts- und IT-Organisationen von Banken oft übersehen. Durch die Einführung von KPIs wie Digital NPS Scores und App-Engagement-KPIs können Banken die Kundenerwartungen besser erfüllen und gleichzeitig Boni an ihre Teams zahlen, die den digitalen Erfolg vorantreiben.

Was können Banken tun?

"Dieser Bericht ist ein entscheidender Schritt für Synpulse", kommentiert Philipp Mächler, Partner und weltweit verantwortlich für Client Engagement & Front Enablement bei Synpulse. "Unser Ziel ist es, neue Massstäbe in der Bankenbranche zu setzen und den Weg für eine stärker vernetzte Zukunft des Bankwesens zu ebnen."

Die Studie wurde erstmals am 16. Januar auf einer Veranstaltung in Zürich vorgestellt und im Rahmen der Podiumsdiskussion der Veranstaltung von FinTech-Gründern, ZKB, Google, Maerki Baumann und Synpulse diskutiert. Sie steht nun unter www.synpulse.com zum Download zur Verfügung.

Pressekontakt:

Laura Schilliger, Communications Manager, EMEA / AMERICAS laura.schilliger@synpulse.com, +4144 802 20 00

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100057298/100927970> abgerufen werden.