

Vertriebschancen sichtbar machen: mit Business Intelligence aktiv steuern

Viele Banken besitzen bereits die Daten, die sie für mehr Ertrag, gezielteres Cross-Selling und effektivere Kundenansprache benötigen. Doch ohne ein modernes BI-System bleiben diese Potenziale verborgen oder werden nur mit großem manuellem Aufwand sichtbar.

Konkrete Anwendungsfälle für mehr Ertrag

Drei konkrete Beispiele zeigen, wie Sie mit Business Intelligence **verborgene Ertragspotenziale** gezielt **erschließen** können:

1

Cross-Selling: Kreditpotenzial

Identifikation von 2.000 Kunden mit Gehaltseingang + stabiler Bonität führt zu 80 Abschlüssen à 10.000 € → 800.000 € Neugeschäft mit 24.000 € p.a. Rohertrag (3%).

2

Kampagnen- steuerung: Kfz- Wechselgeschäft

Zielgruppenreduktion von 5.000 auf 800 Kunden mit Wechselindikator steigert Erfolgsquote von 0,5% auf 4% → 16.000 € p.a. zusätzlicher Ertrag. (Ertrag pro Abschluss: 500€)

3

Abwanderung frühzeitig erkennen

Monitoring von Kontoaktivität und Geldeingängen bei A-Kunden → 20 Kunden pro Jahr gehalten mit 30.000 € Vermeidungsverlust p.a.

Förderberatung und Wohnbaufinanzierung verknüpfen

Ausgangslage:

Kunden erhalten
keine strukturierte
Förderprüfung

Logik:

Einkommen +
Kinder + Neubau →
Förderwahrscheinlichkeit

Maßnahme:

Automatisierter
Vorschlag im
Beratercockpit

Ergebnis:

Bessere Beratung,
weniger Preisdruck.
Höhere Abschlussquote bei Baufinanzierung

Mit Qlik als Business-Intelligence-Lösung können Sie **Kunden mit hohem Cross-Selling-Potenzial automatisch erkennen**, **Kampagnen präzise zuschneiden**, **Abwanderung frühzeitig erkennen** und **Erträge tagesaktuell auswerten**, ohne Excel! Ob Cross-Selling, Kundenbindung oder Kampagnen.

Mit smartem Datenzugriff können Sie jährlich sechsstellige Ertragspotenziale heben, ohne zusätzliche Personalressourcen.



+49 721 626 970



info@iodata.de



Steinhäuserstr. 20
76135 Karlsruhe

