

objekte bank

objekte

Magazin für Bankplanung, Einrichtung, Ausstattung und Gebäudetechnik

22. Jahrgang
Einzelverkaufspreis € 11,00
ISSN 2194-1335
D-86807 Buchloe
Bahnhofstraße 57
BAUVE Medien GmbH & Co. KG
info@bank-objekte.de
www.bank-objekte.de



WIR SIND HIER

Sparkasse Elmshorn Seite 10

Vorstandsbereich
Repräsentativ und digital

Seite 20



Special
Die Filiale für morgen

Seite 37



Teamplan

▲ Der interaktive Beratertisch verbindet Filialgeschäft und digitale Aktivitäten

Das komplette Beratermöbel lässt sich jederzeit in vorhandene Filialen ohne kosten- und zeitintensive Umbaumaßnahmen integrieren. Die Oberflächengestaltung erfolgt nach indivi-

duellen Kundenwünschen. Der interaktive Beratertisch punktet mit einer zeitgemäßen persönlichen und interaktiven Beratung auf Augenhöhe und in einer offenen Gesprächsatmosphäre. Auf

diese Weise wirken das Filialgeschäft und die digitalen Aktivitäten eng zusammen und machen Beratung für den Kunden zu einem emotionalen Erlebnis. ■

Thomas Wunderle – Planungsbüro für Banken

Binzen

+49 (0)7621 914752-0

info@bankenplanung-wunderle.de

www.bankenplanung-wunderle.de

Die Bankfiliale neu erfinden

Die Filiale und ihre Kundenräume müssen im digitalen Zeitalter neu erfunden werden. Das Geschäft der Zukunft liegt in der Balance zwischen persönlicher Beratung und digitalen Angeboten, und das an exponierten Standorten und mit bester Infrastruktur. Videoberatung, Webinare und Onlinepräsentationen in teamorientierten Raumwelten bestimmen künftig das Arbeitsleben der Mitarbeiter. Kunden werden in angenehmen und einladenden Servicelandschaften begleitet und können ein hohes Maß an Beratung erwarten. Sie müssen mit den besten Service- und Dienstleistungsangeboten sowohl in der digitalen Welt als auch in der Beratungswelt der Filiale zu Fans gemacht werden. Mit kompetenten und motivierten Mitarbeitern, digitalen Features und einer smarten Kombination von Mensch und Technik lassen sich Kunden begeistern.

Neue Filialkonzepte müssen die Prozesse innerhalb der Bankfiliale auf das Interieur und die Umgebung abstimmen, damit der Kunde künftig seine Bankgeschäfte noch einfacher und bequemer erledigen kann. Dazu sollten wir uns fragen: Welchen Zusatznutzen hat der Kunde, wenn er noch zur Filiale kommt? Haben wir genügend Alleinstellungsmerkmale und Erlebnisse integriert? Denken wir immer auch aus Sicht des Bauherrn und beziehen wir zugleich

den Endkunden in die Gestaltung der neuen Filiale mit ein? Unsere Kunden verlagern immer mehr Zeit und einen immer größeren Teil ihres Lebens in die digitale Welt. An dieser müssen Banken teilnehmen und auch teilhaben. Wir sind überzeugt: Wenn wir in diesem Segment noch ein bisschen besser werden, können wir die Filiale der Zukunft nicht nur mit dem Bauherrn und Auftraggeber, sondern auch mit dem Endkunden gestalten. ■



Wunderle

▲ Zentral: Balance zwischen persönlicher Beratung und digitalen Angeboten