

# Die Vorteile des modernen Enablements:

## Ein Leitfaden für Finanzdienstleistungsunternehmen

In den letzten Jahren hat die Nutzung digitaler Tools und Kanäle in der gesamten Finanzdienstleistungsbranche deutlich an Fahrt aufgenommen. Kurzvideos, virtuelle Meetings, hybride Arbeitsformen, Social-Media-Marketing und personalisierte E-Mail-Kommunikation sind für alle Berater, Makler, Banker, Kundenbetreuer, Großhändler und Kundendienstmitarbeiter zum Standard geworden. Darüber hinaus brauchen die Experten mit Kundenkontakt ein breiteres Spektrum an Kenntnissen, da dieses Fachwissen für ihr Wertversprechen entscheidend ist. Diese Anforderungen mit Blick auf Produktivität, Effizienz und Compliance zu erfüllen, ist eine Herausforderung für viele Banken, Wealth und Asset Managementfirmen, Versicherungen und FinTechs.

Genau hier kommt eine moderne Enablement-Plattform ins Spiel. Sie unterstützt die optimale Auffindbarkeit in Content-Bibliotheken, die Personalisierung und das Teilen von Inhalten per E-Mail und über soziale Medien, die Optimierung von Arbeitsabläufen und Zusammenarbeit sowie die Erfassung und Analyse von Daten zur Content-Nutzung und Schulungsergebnissen. Damit ermöglicht die moderne Enablement-Plattform zentrale Kernkompetenzen für jedes führende Unternehmen. Denn diese Technologie unterstützt die branchenweit geltenden Ziele, die betriebliche Effizienz und Effektivität zu verbessern und die digitalen Erwartungen der Kunden durch verwertbare Erkenntnisse und Informationen besser zu erfüllen. Dieser Leitfaden bietet einen detaillierten Überblick darüber, wie moderne Enablement-Plattformen genutzt werden können, um die dringenden Anforderungen von Finanzdienstleistern zu erfüllen.



## Sales Content-Management



Content auf einer skalierbaren Plattform erstellen, verwalten und kontrollieren, in der man differenzierte Assets ganz einfach finden und teilen kann.

- Content einfach finden
- Content effektiv verwalten
- Lebenszyklus von Content bestimmen

## Betriebliche Effizienz und Effektivität verbessern

### Anwendungsfall 1

Wirkung von Produkteinführungen verstärken

### Anwendungsfall 2

Wirkung und Wert von Launch-Kampagnen steigern

### Anwendungsfall 3

Assets für bestimmte Kunden und Sales Opportunities organisieren

### Anwendungsfall 4

Prozesse für Genehmigung und Ablaufdatum des Contents, sowie Genehmigungen für Vertriebspartner optimieren

### Vorteile

- ↑ Erhöhung der Service-Produktivität von Beratern, Agents, Bankern, RMs und Großhändlern
- ↑ Kundenzufriedenheit
- ↑ Qualitativ hochwertige Ergebnisse schneller erzielen
- ↑ Wirkung von Content
- ↑ Mitarbeiterzufriedenheit

**Zielsetzung**

**Mehr Zeit für die Kundenbetreuung gewinnen**



## Learning und Coaching



**Praktikable und intuitive  
Lösungen für Lernen, Coaching  
und Kompetenzentwicklung für  
Teams mit Kundenkontakt.**

- Einarbeitungszeiten verkürzen
- Kontinuierliches Lernen sicherstellen
- Erfolgreiche Teams coachen

## Betriebliche Effizienz und Effektivität verbessern

### Anwendungsfall 1

Neue Mitarbeiter schneller onboarden

### Anwendungsfall 2

Fähigkeiten und Kenntnisse der  
Teams mit Kundenkontakt verbessern

### Anwendungsfall 3

Serviceerfahrung auf ein höheres  
Niveau bringen

### Anwendungsfall 4

Nutzung von Erkenntnissen über  
bewährte Praktiken zur Verbesserung der  
Teamleistung

### Vorteile

- ↑ Mitarbeiterengagement und -bindung
- ↓ Mitarbeiterzufriedenheit
- ↓ Anzahl der Feedbackkanäle
- ↓ Zeit, bis (neue) Mitarbeiter produktiv sind
- ↑ Zeit zum Erstellen von Inhalten
- ↑ NPS-Bewertungen steigern
- ↓ Bearbeitungszeiten für Anrufe

**Zielsetzung**

**Die Wirkung von Mitarbeitern mit  
Kundenkontakt verbessern**



## Strategie und Planung



**Programme und Content-Strategien definieren und umsetzen. Planen, Ausführen, Messen und Iterieren in einem koordinierten, optimierten Workflow.**

- Intelligente Priorisierung
- Ressourcenplanung
- Arbeitsabläufe

## Betriebliche Effizienz und Effektivität verbessern

### Anwendungsfall 1

Programme und Content-Strategien definieren und umsetzen.  
Planen, Ausführen, Messen und Iterieren in einem koordinierten, optimierten Workflow

### Anwendungsfall 2

Enablement- und Schulungsprogramme zur Unterstützung von Produkteinführungen und anderen Neuerungen planen.

### Anwendungsfall 3

Vertriebsanfragen von Marketing-, Produkt-, Service-, Lern- und Schulungsteams priorisieren

### Anwendungsfall 4

Onboarding-Programme für neue Mitarbeiter aufsetzen

### Vorteile

- ↓ Manuelle Arbeiten und Prozesse
- ↑ Wirkung der Projektplanung
- ↓ Komplexität bei der Prüfung von Inhalten
- ↑ Prioritäten aufeinander abstimmen

**Zielsetzung**

**Produktivität und Zusammenarbeit von Teams steigern**



## Content-Automatisierung



**Personalisierte Erlebnisse effizient und in großem Umfang schaffen, durch schnelle Zusammenstellung, wiederverwendbare Komponenten und dynamische Vorlagen. Optimieren der Serienproduktion personalisierter Materialien, darunter auch solche, die Datenintegrationen erfordern.**

- Content schneller erstellen
- Inhalte konform halten

## Betriebliche Effizienz und Effektivität verbessern

### Anwendungsfall 1

Pitchbooks, Informationsblätter und Kommentare automatisieren

### Anwendungsfall 2

Kundenbewertungen und andere Leistungen für den Kunden automatisieren und optimieren

### Anwendungsfall 3

RFP-Prozesse automatisieren und optimieren

### Anwendungsfall 4

Onboarding-Prozesse automatisieren und optimieren


### Vorteile

- ↑ Kundeninteraktion
- ↑ Kapazität der Teams
- ↑ Wert und Qualität von Content
- ↓ Content-Wildwuchs
- ↓ Ausgaben und Aufwand für aktuellen Content

**Zielsetzung**

**Mehr Wirkung durch Content erzielen**



Kundeninteraktion	Modernisieren, um den digitalen Erwartungen der Käufer gerecht zu werden	
	Anwendungsfall 1	Anwendungsfall 2
 <p>Teams dazu befähigen, einprägsame Erlebnisse zu schaffen und effektiv über alle Kunden-Kontaktpunkte und Kanäle zu interagieren, um Beziehungen zu vertiefen und Geschäftsabschlüsse voranzutreiben.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Digitale Kanäle nutzen</li> <li>• Einprägsame Erlebnisse schaffen</li> </ul>	Kundeninteraktion vertiefen und die Wirkung von Cross-Sell-Initiativen steigern	Neue Kunden gewinnen
	Anwendungsfall 3	Anwendungsfall 4
	Den Erfolg der Berater-Agent Banker-RM Rekrutierung verbessern	Regelkonforme Geschäftsabwicklung fördern
	Vorteile	
	↑ Umsatz ↑ Marktwahrnehmung ↑ Buyer Engagement ↓ Kosten je Geschäftsabschluss ↑ Akzeptanz von Technologie ↑ Wert der Kundenbeziehungen	

**Zielsetzung**

**Einprägsame Kundenerlebnisse schaffen, die die Loyalität erhöhen**



## Enablement Informationen und Erkenntnisse



Führungskräften die Möglichkeit geben, ihre Leistung zu verbessern, indem ihnen Einblicke in die Verhaltensweisen, Aktivitäten und Inhalte gegeben werden, die die besten Ergebnisse liefern. Vom Menschen durchgeführte und automatisierte Analysen kombinieren, um die Produktivität zu steigern und Erfolge zu wiederholen.

- Teamleistung verbessern
- Content-Strategie optimieren
- Datenquellen zusammenführen

## Intelligenteres Wachstum durch verwertbare Erkenntnisse und Informationen

### Anwendungsfall 1

Schulungs- und Onboarding-Programme verbessern

### Anwendungsfall 2

Best Practice wiederholen und begleitende Lernprogramme entwickeln

### Anwendungsfall 3

Wirkung von Content messen und die Content-Strategie verfeinern

### Anwendungsfall 4

Datenquellen zusammenführen, um verschiedene Arbeitsabläufe zu optimieren

### Vorteile

- ↑ Erhöhung der Service-Produktivität von Beratern, Agents, Bankern, RMs und Großhändlern
- ↑ Bindung von Spitzentalenten
- ↑ Steigerung der Wirkung von Marketing
- ↓ Zeit für die Bearbeitung von Anträgen, Genehmigungen und anderen Geschäftsprozessen

**Zielsetzung**

**Einprägsame Kundenerlebnisse schaffen, die die Loyalität erhöhen**



## Plattform



**Integrationen mit CRM-Systemen, Datenanbietern, Content-Speichern, BI-Tools, Marketing-Automatisierungstools und vielem mehr.**

## Intelligenteres Wachstum durch verwertbare Erkenntnisse und Informationen

### Anwendungsfall 1

Höhere Akzeptanz und Nutzung des CRMs durch Integration

### Anwendungsfall 2

Bessere Abstimmung von Vertriebs- und Marketingkommunikation und -kampagnen

### Anwendungsfall 3

Mehr Wert aus den Investitionen in Daten schöpfen

### Anwendungsfall 4

Effizienzsteigerung durch Integrationen mit gängigen Tools (z. B. Google, Microsoft Outlook, Slack)

### Vorteile

- ↑ Umsatz
- ↑ Marktwahrnehmung
- ↑ Buyer Engagement
- ↓ Kosten je Geschäftsabschluss

- ↑ Akzeptanz von Technologie
- ↑ Wert der Kundenbeziehungen
- ↑ Mitarbeiterzufriedenheit

### Zielsetzung

**Investitionen in Technologie zusammenführen und ihren Wert steigern**



[Auf unserer Homepage erfahren Sie mehr. →](#)

[Sprechen Sie mit einem der Seismic-Experten, um loszulegen. →](#)



**Seismic**