

Video-Beratung (via SnapView)

*Der zusätzliche Weg in der
Kundenkommunikation*

Düsseldorf / Ratingen, 10. November 2017

Der Kunde von heute

- Internet-affin
- Jung
- Dynamisch
- hat wenig Zeit
- Entfernung Berater → Kunde



→ Wir haben für Sie die Lösung

Einsatzmöglichkeiten

- Erstkontakt zur Vorstellung bei einem Neu-Kunden
- Zweitgespräch zur Vorstellung alternativer Lösungen
- Gegenangebot der Bank ist eingegangen
- Nachforderung Unterlagen
- Besprechung Darlehensverträge etc.

Kundenansicht

Ihr Kunde erhält von Ihnen einen Link oder Sie leiten ihn via Telefon auf <https://europace-va.snapview.de>.

Ihr Kunde gibt hier die Sitzungsinformationen ein

Kundenansicht



Berateransicht



Kundenansicht

			1,62 % / 1,65 %	79,50 %		Commerzbank		724 €	0,886 %	220.000 €	10 - 15 J.	10.11.2017		
Treuebonus inkl. KfW-Darlehen 124 ü...														
			1,65 % / 1,68 %	79,50 %		Commerzbank		669 €	1,000 %	220.000 €	15 J.	10.11.2017		
Treuebonus														
			1,65 % / 1,68 %	79,50 %		Commerzbank		669 €	1,000 %	220.000 €	15 J.	10.11.2017		
Treuebonus														
				1,70 % / 1,73 %	69,85 %		Degussa Bank		740 €	0,386 %	220.000 €	10 - 15 J.	09.11.2017	
inkl. KfW-Darlehen 124 über 50.000,00 €														
				1,76 % / 1,79 %	69,85 %		Degussa Bank		689 €	0,500 %	220.000 €	15 J.	09.11.2017	
				1,72 % / 1,75 %	69,85 %		Degussa Bank		896 €	0,500 %	220.000 €	15 J.	09.11.2017	
inkl. 66.000,00 € Volltilger														
				2,08 % / 2,11 %	71,55 %		Deutsche Bank		748 €	0,750 %	220.000 €	15 J.	15.11.2017	
				1,95 % / 1,98 %	71,55 %		Deutsche Bank		785 €	0,636 %	220.000 €	10 - 15 J.	15.11.2017	
inkl. KfW-Darlehen 124 über 50.000,00 €														

Ereignisse
 Dokumente
 Checkliste

Vorgang: YW7869

© Europace 2017

Sidebar minimieren

Beratername

email@address.com
(120) 456 789

Kundenname

Deutliche Unterschiede bei den Konvertierungsquoten

1. Termin vor Ort ca. 40%

2. Neu: Videoberatung ca. 20%

3. Onlineberatung ca. 15%

4. Telefonberatung ca. 10%

Videoberatung und Onlineberatung ersetzen **nicht** den Termin- Vor-Ort, sondern ergänzen die reine Telefonberatung!

Beratungserlebnis als Kunde

„WOW-Effekt“ durch Transparenz

Kunden sind in der Praxis von der Transparenz durch Europace begeistert:

„Während die Hausbank den Monitor bei der Zinskalkulation wegdreht, drehen Sie/wir ihn zum Kunden hin!“

The screenshot displays a web interface for comparing loan offers. At the top, there are input fields for loan parameters: 'Annuitätendarlehen', 'Darlehensbetrag' (79.300 €), 'Zinsbindung' (10 Jahre), 'Tilgungswunsch' (6%), 'Sonderkündigung' (5%), and 'Bereitstellungszinsfreie Zeit' (6 Monate). Below this is a section for 'ANTRAGSTELLER' with tabs for 'IMMOBILIE' and 'VORHABEN'. The main area is titled 'ANGEBOTE' and contains a table of loan offers from various banks. Each offer row includes a checkbox, a set of icons, the 'Soll / Effektiv' rate, the 'Beleihungs-auslauf' percentage, the 'Produktanbieter' (bank name), the 'Monatliche Gesamtsumme', the 'Darlehens-summe', the 'Zins-bindung', and the 'Angebotsfrist'.

	Soll / Effektiv	Beleihungs-auslauf	Produktanbieter	Monatliche Gesamtsumme	Darlehens-summe	Zins-bindung	Angebotsfrist
<input type="checkbox"/>	1,37 % / 1,38 %	48,96 %	Liga Bank	487 €	79.300 €	10 J.	22.01.2016
<input type="checkbox"/>	1,44 % / 1,45 %	44,06 %	DKB	492 €	79.300 €	10 J.	27.01.2016
<input type="checkbox"/>	1,46 % / 1,47 %	44,06 %	Degussa Bank	493 €	79.300 €	10 J.	18.01.2016
<input type="checkbox"/>	1,51 % / 1,52 %	55,07 %	AXA	496 €	79.300 €	10 J.	22.01.2016
<input type="checkbox"/>	1,51 % / 1,52 %	48,96 %	VoBa Offenburg	496 €	79.300 €	10 J.	22.01.2016
<input type="checkbox"/>	1,51 % / 1,52 %	48,96 %	Kölnener Bank	496 €	79.300 €	10 J.	20.01.2016
<input type="checkbox"/>	1,53 % / 1,54 %	44,06 %	Spk Hilden-Ratingen-Velbert	498 €	79.300 €	10 J.	21.01.2016
<input type="checkbox"/>	1,54 % / 1,55 %	48,96 %	BBBank	498 €	79.300 €	10 J.	22.01.2016

Vorteile für Sie als Berater

- ✓ Mimik und Gestik des Kunden werden sichtbar
- ✓ Steigende Kundenzufriedenheit
- ✓ Weniger Nachfragen vom Kunden durch Visualisierung
- ✓ Sie unterscheiden sich von Wettbewerbern
- ✓ Glaubwürdigkeit wird gestärkt

**Deutliche
Konvertierungssteigerung**

Mehr Erfolg!

Vorteile für Ihre Kunden

- Möglichkeit, eigene Finanzierung mit zu gestalten
- Beratungsinhalte bleiben nachhaltiger in Erinnerung
- Flexible Reaktion auf Planungsänderungen möglich
- Marktüberblick erhalten
- Idealfall: Spaß haben!

TOP Beratungserlebnis !

Wie stellen wir uns den Ablauf einer Videoberatung vor ?

- Telefonische Kontaktaufnahme mit dem Kunden
- Nach Erfassung der Daten und der Bedarfsanalyse wird der Kunde zum Angebotsvergleich für den Bildschirm des Beraters freigeschaltet
- Parallel kann der Kunde den Berater sehen und selbst entscheiden, ob er für den Berater auch sichtbar sein möchte

Erste Erfahrungen

- Pilot mit fünf Qualitypool-Vertriebspartnern
- Start : 1.8.2017
- Erste Beratungen durchgeführt
- Erfahrungen durchweg positiv

**Haben Sie Fragen?
Sprechen Sie uns an!**