

DP 835a
Zusätzlich zum modernen Design verfügt dieser Sm@rt-TAN plus/optic-Leser über gummierte Abstandshalter zum Schutz der optischen Sensoren zur optimalen Bildschirmschonung und über eine optimierte Stromspartechnik, die eine lange Nutzungsdauer garantiert.
[Mehr Informationen](#)
[In den Warenkorb](#)

TAN Optimus Comfort
Das Lesegerät mit besonders großem Display und griffiger Tastatur bietet Sicherheit und Komfort beim Online-Banking mit Sm@rt-TAN plus/optic.
[Mehr Informationen](#)
[In den Warenkorb](#)

optTAN touch
Der optTAN touch für das Sm@rt-TAN plus/optic-Verfahren ist weltweit der erste Kartenleser mit Touchpad-Technologie. Er verbindet ausgezeichnete Funktionalität mit hochwertigem Produktdesign.
[Mehr Informationen](#)
Zur Zeit ist der Artikel nicht lieferbar

tanJack® optic SR
Der tanJack® optic SR präsentiert sich in besonders handlichem Format und ist deshalb sogar für den Einsatz mit Smartphones geeignet.
[Mehr Informationen](#)
[In den Warenkorb](#)

IT im Vertrieb

DG Verlag: IT-basierte Vertriebservices für VR-Banken

Von Peter Söhne und Susanne Schiemann

Der DG Verlag ist sicher nicht primär als IT-Dienstleister bekannt. Und doch sind auch seine Leistungen für die Genossenschaftsbanken in hohem Maße IT-gestützt. So können Bank- und Kreditkarten vollautomatisch bestellt werden, es gibt spezielle Tools für Marketingaktionen und das Bank-Filial-TV. Auch Kunden können über den Bankkundenshop oder für die individuelle Gestaltung von Karten auf die Dienstleistungen zurückgreifen. **Red.**

Der Deutsche Genossenschafts-Verlag eG (DG Verlag) ist das Kompetenzzentrum für Lösungen, Services und Produkte der genossenschaftlichen Finanzgruppe. Auch im Bereich IT-Vertriebservices bietet das Unternehmen seinen Mitgliedern umfassende prozessoptimierende Leistungsangebote. Sein Antrieb: die Genossenschaftsbanken von administrativen und beschaffungsrelevanten Aufgaben zu entlasten, damit sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Die kreditwirtschaftliche Chipkarte ist längst mehr als ein Zahlungsmittel. Sie bietet ein umfangreiches Portfolio an Nutzungsmöglichkeiten und Mehrwertfunktionen und ist deshalb heute auch ein wichtiges Medium für die Kundenbindung. Als Karten-Kompetenz-Center der genossenschaftlichen Finanzgruppe ist der DG Ver-

lag für alle Themen rund um den karten-gestützten Zahlungsverkehr und den Kartenvertrieb zuverlässiger Partner der Banken, selbstverständlich in enger Zusammenarbeit mit den Partnerunternehmen in der Finanzgruppe. Damit sind hohe Prozesssicherheit und kurze Bereitstellungszeiten garantiert.

Vollautomatisierte Kartenbestellung

Gemeinsam mit den Rechenzentralen Fiducia IT und GAD wurden voll automatisierte Verfahren für die Bestellung von Neu- und Ersatzkarten entwickelt. Die Bestellsysteme des genossenschaftlichen Verbundes sind elektronisch mit den Systemen des DG Verlages zur Produktionsvorbereitung und für Produktion und Versand der Karten verwoben. Eigens dafür geschaffene Schnittstellen gewährleisten, dass die Bestelldaten sicher übermittelt und umgehend verarbeitet werden.

In der Kartenproduktion zeichnet der DG Verlag dafür verantwortlich, dass die erforderlichen Daten für die Einbringung in die komplexen Sicherheitsstrukturen der Kartenchips aufbereitet werden – unabhängig davon, ob es sich um eine klassische Karte, einen mobilen Sticker oder andere Medien handelt. Auch die sicherheitstechnische Infrastruktur wird unterstützt: Die notwendigen Schlüssel für Geldautomaten und Händlerterminals, die die Akzeptanz und Verarbeitung von Bankkarten ermöglichen, werden teilweise direkt in diese Geräte unter Beachtung höchster Sicherheitsanforderungen geladen.

Chipkartenleser im Bankkundenshop

Eine größere Zahl Kunden gleichzeitig mit einem neuen Chipkartenleser auszustatten, ist für eine Bank eine logistische Herausforderung – besonders deutlich wurde dies im Jahr 2011 bei der Ablösung des i-TAN-Verfahrens bei vielen Volksbanken und Raiffeisenbanken. Mit seinem Bankkundenshop bietet der DG Verlag eine zeitgemäße Lösung an, die den Aufwand für den Vertrieb und den Versand der Chipkartenleser deutlich reduziert.

Die Genossenschaftsbanken können ihren Kunden die Möglichkeit geben, eigenständig zu einem selbst gewählten Zeitpunkt ein Lesegerät fürs Onlinebanking zu bestellen. Der Shop wird in den Internetauftritt der Bank integriert. Logo und Schriftzug werden in der mandantenfähigen Anwendung auf die jeweilige Bank abgestimmt.

Zu den Autoren

Dr. Peter Söhne ist Bereichsleiter Geschäftsbereich Cards, **Susanne Schiemann** ist Abteilungsleiterin Geschäftsbereich MarktService im DG Verlag, Wiesbaden.

Der Vorteil für die Bank: Sie kann den Service anbieten, hat aber keinen weiteren Aufwand mit der Abwicklung.

Die Karte emotional aufladen

Genossenschaftsbanken können ihren Kunden die Möglichkeit bieten, ihre VR-Bankcard oder Kreditkarte mit individuellen Designs zu gestalten. Dazu wird das Online-Tool „Kartendesigner“ auf der Website der Bank eingebunden. Mit diesem Programm können Kunden eigene Bilder im Internet hochladen oder Motive aus einer Galerie auswählen, die die Bank zuvor eingestellt hat. Die Anwendung zeigt das vorläufige Ergebnis direkt an.

Vor der Fertigung erfolgt eine Einzelbildprüfung, das sogenannte „Screening“. So wird sichergestellt, dass nur Bildmotive verwendet werden, die nach rechtlichen, ethischen und moralischen Gesichtspunkten unbedenklich sind. Nach der Screening-Freigabe und Bestellung durch die Bank im Bankensystem wird die kundenindividuelle Bildkarte über den DG Verlag produziert und versendet. Mit regionalen Motiven oder Motiven örtlicher Sportvereine können die Kunden ihre Verbundenheit mit ihrer Heimat oder ihrem Lieblingsverein demonstrieren. Als Bildkarte erhält die VR-Bankcard oder Kreditkarte einen besonderen emotionalen Mehrwert.

Vertriebsaktionen professionell abwickeln

Im Einkaufs- und Bestellportal „Genobuy“ werden den Volksbanken und Raiffeisenbanken viele Vertriebservices zur Verfügung gestellt, zum Beispiel für das Kampagnenmanagement. Hier finden sie Produkte und Hilfsmodule, um Anzeigen, Plakate, Flyer oder auch Großflächen zu erstellen. Mit der integrierten Web-Print-Anwendung lassen sich aus Standardlayouts schnell bankindividuelle Flyer und Plakate erstellen. Wenn die bankinternen Abstimmungen erledigt sind und die

Druckfreigabe vorliegt, erfolgt die direkte Erteilung des Druckauftrags mit den gewünschten Liefermodalitäten – auch hier wieder echte Prozessunterstützung. Individuelle Marketing-Portale der Kunden und Mitglieder setzt der DG Verlag auf der technisch-funktionalen Basis des Markt-Service-Portals in Genobuy auf. In gemeinsamen Workshops werden die Kundenwünsche hinsichtlich des Corporate Designs und die vertrieblichen sowie prozesshaften Anforderungen definiert.

Umfassende Reportings gewährleisten eine lückenlose Dokumentation aller Geschäftsvorfälle und schaffen Transparenz in der gesamten Prozesskette.

Kunden emotional ansprechen mit Bewegtbildern und so vertrieblich erfolgreich agieren: Auch für diesen Vertriebskanal steht den Volksbanken und Raiffeisenbanken ein professionelles Tool zur Verfügung: Geno-Infomonitor – das Bankfilial-TV.