



ner, Sepp Puwein-Borkowski, Fritz Tupy und Gerald Weiss einig. „card complete arbeitet intensiv an der Integration durchgängiger Bestellprozesse für Kartenprodukte inklusive Video-Identifikation und Signatur“, verrät Letzterer.

Generell sind die Experten einig, dass Video-Identifikation künftig „flächendeckend“ angeboten wird. „Im eCommerce, speziell bei hochpreisigen Produkten, ist es dem Verkäufer wichtig, dass er sein Geld auch bekommen wird.“

Auch wenn es um die Unterschrift auf Verträgen geht, wird die Identitätsprüfung per Webcam künftig eine Möglichkeit sein. Und in vielen Belangen des E-Government – „beispielsweise wenn sich ein Bürger nach einem Umzug am Computer ummeldet und sich den Weg zur Meldebehörde spart“.

Unterm Strich sind dafür sichere Identifikationssysteme, wie sie von CRIF und WebID Solutions angeboten werden, unverzichtbar. Zur Erklärung dieser Systeme gibt es von CRIF die sogenannte Live-Demo, welche die Abläufe sehr einfach und nachvollziehbar demonstriert.

„Im zugehörigen Workflow sind zusätzliche Services wie etwa Bonitätsprüfungen mög-

lich“, nennt CRIF-Manager Sepp Puwein-Borkowski ein weiteres – sehr wesentliches – „Goodie“.

WebID Solutions liefert dabei die Basis für die sichere Identifikation, CRIF (u.a.) die darüber hinausgehenden „Spezialprüfungen“. Firmen, die das System nutzen, erhalten auf Wunsch eine personalisierte Landing-Page, auf der die Datenabfrage beginnt, um das Corporate-Erscheinungsbild zu gewährleisten.

Resümee – über 2017 hinaus Unisono waren die Teilnehmer des medianet-Round Tables einig, dass Video-Identifikation ein enormer Zukunftsmarkt ist: Um neue Kunden zu gewinnen, um Bestandskunden mehr Komfort, Geschwindigkeit und Sicherheit zu bieten – aber auch aus logistischen Gründen.

Denn durch das automatisierte Auslesen von Ausweisdaten fallen potenzielle Fehlerquellen weg. Alle Daten stehen von Anfang an in digitaler Form zur Verfügung und können in einen Workflow eingebunden werden.

Bleibt unterm Strich: „Ich bin online wirklich der, der ich behaupte zu sein – und die Video-Identifikation belegt es zu 100%!“

”

Wir bieten maximale Flexibilität bei der Abwicklung von Bankgeschäften. Unsere digitale Vertriebschiene ergänzt daher unser Filialnetzwerk optimal.

Marcus Kapun
Bawag PSK

“



”

Wir wollen die Digitalisierung nutzen, um das Leben unserer Kunden einfacher zu machen – überall und zu jeder Zeit, schnell und effizient.

Matthias Neuner
ING-DiBa Austria

“

”

31% der Bankkunden sind Non-Movers, die man nicht zum Umsteigen bewegen kann. Deshalb müssen Unternehmen noch zweigleisig fahren.

Gerald Weiss
card complete

“

