

RBI UND KOMPANY**Next-Generation Business-KYC**

WIEN. Das österreichische RegTech-Start-up kompany und die Raiffeisen Bank International (RBI) unterzeichneten jetzt einen Vertrag über die Entwicklung und Implementierung einer konzernweiten KYC (Know Your Customer)-Lösung der nächsten Generation. Kunden profitieren von mehreren neuen Mehrwertfunktionen wie einem automatisierten und grenzüberschreitenden Echtzeit-zugriff auf Handelsregisterinformationen. Dadurch müssen sie im KYC-Prozess keine Originaldokumente mehr vorlegen, wenn die erforderlichen Unternehmensinformationen über öffentliche und amtliche Quellen abgerufen werden können.

FUHRPARKMANAGEMENT**Versicherung für Fuhrparkleiter**

WIEN. Aufgrund der Vielzahl an Gesetzen und Regelungen kann es in der Praxis beim Fuhrpark sehr schnell zu Vergehen kommen, die von einer herkömmlichen Rechtsschutzversicherung nicht abgedeckt werden. Raiffeisen-Leasing FPM bietet nun über einen Versicherungspartner als einziger Fuhrparkmanager Österreichs eine spezielle Fuhrparkleiterversicherung an, die Unternehmer und Fuhrparkleiter entlasten kann. „Mit der neuen Fuhrparkleiterversicherung bringen wir gemeinsam mit einem Versicherungspartner eine innovative Versicherungslösung auf den heimischen Markt, auf die Fuhrparkleiter schon lange gewartet haben“, sagt Renato Eggner, Raiffeisen-Leasing FPM.



Ausgezeichnet: Christian Svarc, Brigitte Kernbauer, Robert Hofer (alle Santander Consumer Bank, v.l.).

Santander prämiiert

Österreichisches Finanzinstitut führt nun Qualitätssiegel „Top Service Austria 2018“ für herausragende Kundenorientierung.

••• Von Reinhard Krémer

WIEN. Der Top Service Award wurde in Österreich zum achten Mal vergeben. Er ist Österreichs einziger branchenübergreifender Award für Servicequalität und Kundenorientierung, der die Kunden- und Unternehmensperspektive integriert.

Heuer wurde die Santander Consumer Bank für ihren exzellenten Kundenservice prämiert; insgesamt bekamen 21

heimische Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen den Award verliehen.

Basis für Unternehmenserfolg

„Es freut mich sehr, dass unsere Kundinnen und Kunden unsere Bank so positiv im Hinblick auf unseren Kundenservice wahrnehmen“, sagt Olaf Peter Poenisch, CEO der Santander Consumer Bank. „Ein – im Sinne des Wortes – ausgezeichnetes Service ist die Basis für Kundenzu-

friedenheit und Kundenbindung und damit entscheidend für unseren Unternehmenserfolg.“

Christian Svarc, Leiter Kundenservice-Centers der Santander Consumer Bank in Eisenstadt, meint: „Wir sehen die Digitalisierung als Möglichkeit, unsere Kollegen im Service-Center von administrativen ‚Zeitfressern‘ freizuspielen. Diese freigewordene Zeit kann für einen intensiveren Kundenkontakt genutzt werden.“



© Swiss Life Select

Sorgenkind „Betriebliche“

Swiss Life Select sieht Österreich weit hinten.

WIEN. Obwohl eine betriebliche Altersvorsorge (BAV) Vorteile für Unternehmen und Arbeitnehmer bringt, ist sie in Österreich mehr als ausbaufähig. Laut aktuellen Statistiken rangieren österreichische Unternehmen mit einer durchschnittlichen BAV-Durchdringung von knapp 25% auf einem der hinteren Plätze im europäischen Vergleich. Swiss Life Select baut nun sein Geschäfts-

feld betriebliche Altersvorsorge deutlich aus: „Dabei stehen vor allem umfassende Servicemodelle für Arbeitgeber und Arbeitnehmer im Vordergrund, die schnelle, unkomplizierte und maßgeschneiderte Lösungen bieten“, so Christoph Oberlacher, CEO Swiss Life Select Österreich. Er will die Vorteile im Gespräch mit Entscheidern noch deutlicher kommunizieren. (rk)