

Presseinformation

München, 27. April 2016

HypoVereinsbank erweitert digitales Angebot für Privatkunden

- **Weitere Kooperationen mit FinTechs**
- **Erweiterung Videoberatung**

Die HypoVereinsbank baut ihr digitales Service- und Beratungsangebot für Privatkunden weiter aus. Die Kunden profitieren u. a. mit einer neuen Banking-App und dem Ausbau des digitalen Haushaltsbuchs (PFM) ab sofort von zusätzlichen Funktionen und einer höheren Nutzerfreundlichkeit. Außerdem wird die Kommunikation mit dem persönlichen Berater mithilfe eines neuen Online-Nachrichtenkanals noch bequemer. Gleichzeitig verbessert die Erweiterung der Videoberatung durch Spezialisten auch zu Vorsorgethemen nochmals das Beratungsangebot. Darüber hinaus können sich die Kreditkartenkunden der Bank in Kooperation mit „OptioPay“ einen finanziellen Mehrwert beim Online-Shopping sichern.

„Mit unserem umfassenden digitalen Angebot und flexiblen Beratungsformen erfüllen wir die Ansprüche unserer Kunden. In den vergangenen beiden Jahren haben wir unser Angebot um 45 digitale Innovationen deutlich ausgebaut. Dabei kooperieren wir auch mit Technologieunternehmen, um unser Fachwissen mit deren Innovationsgeist so zu verknüpfen, dass Mehrwert für unsere Kunden entsteht. Das kommt bei unseren Kunden gut an, das zeigt die gestiegene Kundenzufriedenheit“, sagt Peter Buschbeck, Privatkundenvorstand der HypoVereinsbank.

Die neue **HVB Mobile Banking App** (www.hvb.de/mobile) bietet Kunden ein deutlich erweitertes Leistungsspektrum mit zusätzlichen Transaktionsmöglichkeiten und direkten Zugriff auf zusätzliche Service-Funktionen für alle Konten, Kreditkarten und Depots. Ein innovativer Rechnungsscanner sorgt für mehr Komfort bei Überweisungen und Daueraufträgen, gerade im Hinblick auf den einfachen und automatischen Übertrag von Kontodaten wie der IBAN (Kooperation mit „Gini“).

Mit dem Kooperationspartner „OptioPay“ bietet die HypoVereinsbank ihren Kreditkartenkunden exklusiv **Mehrwertgutscheine** von derzeit rund

100 Online-Shops an (www.hvb.de/gutscheine). Direkt bei Gutscheinkauf erhalten die Kunden eine Aufwertung der Gutscheinsumme, die anschließend sofort zum Einkaufen auf Online-Portalen oder stationären Filialen eingesetzt werden kann. Gutscheinpartner sind bekannte Einzelhändler und Dienstleister.

Die in der Baufinanzierung seit mehr als drei Jahren bewährte **Videoberatung** – als Expertenzuschaltung sowohl an jedem Beratungsplatz in den Filialen vor Ort, als auch in der HVB Online Filiale – wird ab sofort auch zu **Vorsorgethemen** angeboten. Experten des Kooperationspartners ERGO werden somit zusätzlich schnell in das Beratungsgespräch zu Themen wie Altersvorsorge, Risiko- und Sachversicherungen direkt eingebunden. In der Immobilienfinanzierung findet mittlerweile jedes dritte Beratungsgespräch mit einem per Video hinzugeschaltetem Experten statt. Diese schnelle und flexible Verfügbarkeit von Expertenwissen hat sich seit Markteinführung auch sehr positiv auf die gemessene Kundenzufriedenheit in der Baufinanzierungsberatung ausgewirkt.

Darüber hinaus können Kunden in dem im Online Banking verfügbaren **digitalen Haushaltsbuch** (www.hvb.de/finanzmanager) jetzt auch persönliche Einkommenskategorien zur Einordnung ihrer verschiedenen Einkommensarten festlegen. Per anonymisierten Peergroup-Vergleich können die Nutzer zudem ihre Ausgaben mit den Ausgaben anderer Anwender vergleichen. Dadurch können sie erkennen, ob Ausgaben in einer bestimmten Kategorie überdurchschnittlich hoch oder niedrig sind und ihre Finanzplanung entsprechend anpassen.

Über einen **neuen Nachrichtenkanal** im Online Banking können Kunden noch bequemer und schneller unmittelbar mit ihrem persönlichen Betreuer Online kommunizieren. Diese Dialogfunktion können Kunden mit Online Banking-Zugang nutzen und die Kommunikation findet auch ausschließlich in dieser Sicherheitsumgebung statt.

Ansprechpartner für die Presse:

Ralf Horak

Tel: 089 378-26714

ralf.horak@unicredit.de