

INGs Aufschwung: Neue Kunden und frische Strategien für die Generation Z!

INGs Wachstum 2024: 600.000 neue Kunden, digitale Transformation und Fokussierung auf Generation Z – Ein Blick auf die Strategie.

Niederlande - Die Digitalbank ING hat im Jahr 2024 eindrucksvoll an traction gewonnen und konnte rund 600.000 neue Kunden gewinnen. Dies stellt die höchste Kundenzahl seit 15 Jahren dar. Trotz weniger wettbewerbsfähiger Konditionen zeigt sich, dass das Interesse an den Angeboten der Bank wächst. Lars Stoy, der im Januar 2024 als CEO des Deutschlandablegers der ING übernommen hat, will diese Entwicklung weiter vorantreiben. Zuvor war Stoy bei der Deutschen Bank tätig, wo er als Leiter des Privatkundengeschäfts die Herausforderung der Integration der Postbank zu meistern hatte.

ING hat nahezu ihr Ziel von zehn Millionen Kunden erreicht. Der Wachstumsmotor ist primär das Girokonto sowie Tagesgeld- und Depotangebote. Allein im Jahr 2023 zahlte die Bank knapp 50 Millionen Euro an Prämien für neue Kunden aus, wobei insbesondere Aktionen rund um den „Black Friday“ bei jüngeren Zielgruppen erheblichen Anklang fanden. Aktuell bietet die ING für Tagesgeld gesonderte Zinsen an: Neup Kunden erhalten drei Prozent, während Bestandskunden nur ein Prozent erhalten. Dieser Umstand ist vor dem Hintergrund steigender Konkurrenz durch Anbieter wie Trade Republic und Scalable Capital zu betrachten.

Strategische Neuausrichtung unter Lars

Stoy

Stoy plant, die Strategie der Bank weiterzuentwickeln, um digitales Wachstum und neue Kundengruppen anzusprechen. In der Baufinanzierung sollen „Instant Mortgages“ angeboten werden, die durch schnelle Bearbeitungszeiten bestechen. Des Weiteren hat die ING identifiziert, dass rund 600.000 wohlhabende Kunden in ihrem Portfolio existieren, ein Bereich, in dem der Verkauf von Wertpapieren gesteigert werden soll.

Ein weiterer innovativer Schritt der ING ist ein verjüngter Markenauftritt, der speziell auf die Generation Z abzielt. Zudem soll Kindern ab einem Alter von sieben Jahren ein Girokonto mit elterlicher Kontrolle angeboten werden. Diese Maßnahmen sind Teil der umfassenden digitalen Transformation, die die Bank laut dem Bericht von [globenewswire.com](https://www.globenewswire.com) vorantreibt.

Digitale Transformation und Innovation

Die Digitalisierung im Bankwesen wird bis 2026 auf 13,9 Milliarden US-Dollar geschätzt, mit einer jährlichen Wachstumsrate von 11,3%. Banken wie ING müssen sich anpassen, um relevant zu bleiben und ihre Dienstleistungen zu optimieren. Technologien wie Künstliche Intelligenz und Blockchain spielen eine entscheidende Rolle, indem sie die Geschwindigkeit und Sicherheit im Bankwesen verbessern und hyper-personalisierte Dienstleistungen ermöglichen. Dies ist entscheidend, da Millennials und die Generation Z einen 24/7-Zugang zu ihren Finanzen und individuelle Beratung über die von ihnen bevorzugten Geräte erwarten, wie [edstellar.com](https://www.edstellar.com) erläutert.

Insgesamt liegt der Fokus der ING auf der Entwicklung eines Omnikanal-Erlebnisses, das es den Kunden ermöglicht, nahtlos zwischen verschiedenen Plattformen zu wechseln. Dennoch stehen Banken auch mehrere Herausforderungen gegenüber: Die Notwendigkeit, veraltete Systeme zu modernisieren, datenschutzrechtliche Auflagen zu erfüllen und die Sicherheit im

digitalen Umfeld zu gewährleisten. Zudem ist die Sicherstellung eines gut ausgebildeten Mitarbeiterstabs im digitalen Bereich unerlässlich.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die ING auf einem vielversprechenden Weg ist, innovative Lösungen und neue Strategien umzusetzen, um im wettbewerbsintensiven Bankensektor erfolgreich zu sein und die Bedürfnisse ihrer diversen Kundenbasis gerecht zu werden.

Details	
Ort	Niederlande
Quellen	• www.welt.de • www.globenewswire.com • www.edstellar.com

Besuchen Sie uns auf: n-ag.de