

NEWS

En skinnende bank bygger på værdifuld tillid

Hvorfor den mest moderne rådgiver i din bank er en skærm

10. april 2026, Tobias Engl



I en tid, hvor smartphonen er blevet den primære bankfilial, står fysiske pengeinstitutter over for en eksistentiel udfordring. Statistikker viser, at kunderne i dag i over 80 % af tiden ikke møder en rådgiver på stedet, især i selvbetjeningszoner eller i myldretiden. Her kommer moderne digital signage ind: Det er langt mere end bare en skærm på væggen – det er bankens digitale ansigt, der slår bro mellem den anonyme onlineverden og personlig faglig kompetence. Med målrettet brug af intelligente skærme forvandler ScreenWay filialen til et interaktivt oplevelsesrum, der styrker kundeloyaliteten varigt og øger effektiviteten på stedet markant.

Det første kontaktpunkt begynder ofte allerede ved udstillingsvinduet. Højtydende skærme med ekstrem lysstyrke fanger forbipasserende med dynamisk indhold, der rækker langt ud over statiske plakater. I stedet for forældede papirplakater præsenterer bankerne her information i realtid: Aktuelle renter, valutakurser eller kortvarige boligtilbud opdateres på sekundet. Den smidighed er en afgørende konkurrencefordel i finanssektoren. Med automatiserede grænseflader og professionelle content management-systemer forsvinder det manuelle arbejde med at udskifte reklamemateriale helt. Det sparer ikke kun trykomkostninger og skåner miljøet, men sikrer også, at hver filial – uanset om det er en regional afdeling eller hovedsædet – altid kommunikerer i tråd med brandet og juridisk korrekt.

Når kunden træder ind i filialen, overtager digital signage rollen som smart vært. Digitale velkomsttavler skaber en professionel atmosfære, mens interaktive vejvisningssystemer og digitale dørskilte giver overblik. Især i venteområder udfolder teknologien sit fulde psykologiske potentiale: Med en blanding af infotainment, lokale nyheder og værdifuld finansviden bliver den oplevede ventetid markant kortere. I stedet for frustration opstår her værdifulde berøringspunkter for krydssalg og mersalg. Korte, præcise forklarende videoer om komplekse produkter som boligfinansiering eller pensionsopsparing vækker behov og forbereder den efterfølgende rådgivningssamtale optimalt.

En teknisk milepæl er integrationen af kunstig intelligens og sensorteknik. Moderne medieafspillere kan i dag tilpasse indhold i realtid ud fra beskuerens demografi – fuldstændig anonymt og i overensstemmelse med databeskyttelsesreglerne. Således får den unge nyuddannede information om sit første værdipapirdepot, mens den kommende boligejer præsenteres for aktuelle realkreditmodeller. Denne personalisering skaber relevans og viser, at banken forstår sine kunders individuelle behov. Samtidig giver interaktive kiosker og selvbetjeningsterminaler mulighed for selv at gå i dybden med informationen eller booke møder direkte med et tryk, hvilket aflaster personalet og styrker kundernes digitale selvstændighed.

Også den interne kommunikation får stort udbytte af den digitale transformation. I medarbejderområderne fungerer skærme som en »digital opslagstavle«, der informerer om interne nyheder, kurser eller sikkerhedsretningslinjer. Men i sidste ende handler det om branchens vigtigste aktiv: tillid. Ved at præsentere information konsistent, gennemsigtigt og moderne signalerer en bank innovationskraft og pålidelighed. Med ScreenWays løsninger satser pengeinstitutter på en sikker, skalerbar infrastruktur, der takket være lokal mellemlagring forbliver stabil selv ved netværksafbrydelser. Dermed bliver digital signage et uundværligt værktøj til at forme fremtidens filial – som et sted, der informerer, begejstrer og på værdifuld vis supplerer den personlige kontakt.