

2.4. Aanbiedingen op maat van de klant

- **De bank kan op basis van het gestegen inkomen of de evolutie van de financiële situatie van haar klant financiële producten aanbieden die beter aansluiten bij zijn behoeften.**

- Jef heeft 100.000 EUR geërfd en plaatst dit geld op zijn spaarrekening. Zijn bank merkt de gewijzigde financiële positie van Jef op en stelt een afspraak voor. Daarbij kan gekeken worden welke mogelijkheden er liggen voor Jef. Wenst hij bijvoorbeeld 100.000 EUR 'cash buffer' aan te houden of wil hij liever een stukje beleggen in een gespreide portefeuille van aandelen en obligaties? Indien hij dat wil, kan Jef zijn beleggersprofiel laten vergelijken met gelijkaardige profielen om zo enkele opties te laten uitwerken door de bank. Zo kan Jef met meer kennis van zaken beslissen wat hij met zijn spaargeld wil doen.

Gegevensverwerking:

- kan ervoor zorgen dat de klant een betere dienstverlening krijgt op maat van zijn financiële situatie;
 - stelt de bank in staat om beter rekening te houden met de financiële situatie en behoeften van de klant.
- **De bank kan de persoonsgegevens van klanten delen met haar dochterondernemingen. Deze ondernemingen kunnen vervolgens commercieel aantrekkelijke aanbiedingen doen.**

- Rita gaat bij haar bank een krediet aan voor een nieuwe wagen. Omdat de bank binnen haar groepsstructuur ook een dochteronderneming heeft die gespecialiseerd is in autoverzekeringen, kan deze dochteronderneming Rita contacteren en haar een autoverzekering aanbieden met een korting.

Gegevensverwerking:

- kan de bank helpen om de klant in contact te brengen met gunstige aanbiedingen van verbonden ondernemingen;
- Stelt de bank in staat om op een efficiëntere manier producten af te stemmen op basis van het profiel van de klant.