

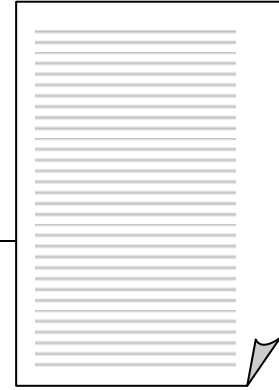


PRESSEAUSSCHNITT PRESS COVERAGE

Kunde/Client:



Projekt/Project: Fachbericht Verbund OSPlus_neo
Publikation/Medium: Sparkassen Zeitung
Ausgabe/Issue: 07.08.2020
Druckauflage 15.000
Link zur Veröffentlichung: <https://www.sparkassenzeitung.de/...>



FI-PrA-SparkassenZeitung-FB Verbund OSPlus_neo_20200807

DIGITALISIERUNG II

Alles aus einer Hand

Das Angebot von Verbundprodukten und -dienstleistungen über die Finanzplattform ist ein wichtiges Argument für das digitale Ökosystem der Sparkassen.

Ulrich Grosche, Finanz Informatik

E

Ein breites Angebot an Finanzdienstleistungen aus einer Hand zu bekommen, ist ein zentraler Grund für viele Sparkassenkunden, ihr Girokonto bei einer Sparkasse zu führen. Damit auf Dauer das gesamte Spektrum an Finanzangeboten aus dem Verbund auch über die digitale Finanzplattform der Sparkassen zur Verfügung steht, stellt die Finanz Informatik mit Verbundpartnern OSPlus-neo-Prozesse zur Verfügung. Auf diese Weise können Berater und ihre Kunden direkt auf das Produkt- und Serviceangebot des Verbunds zugreifen.

Die Verbundangebote auf einer gemeinsamen Plattform sind ein Mittel, Kunden zu binden. Sie bieten eine attraktivere Alternative zu den Finanzangeboten

den Beratern wichtige Argumente für den Vertrieb von Wertpapieren an die Hand gibt. Für Sparkassenkunden wurden die medialen Selbstberatungsoptionen weiter ausgebaut. Mit dem Anlagekonfigurator erhalten Kunden mit nur wenigen Eingaben in der Internet-Filiale eine auf ihre persönliche Vermögenssituation angepasste Anlageempfehlung. Über die medialen Abschlussprozesse können die Kunden die Empfehlungen des Anlagekonfigurators auch direkt digital umsetzen.

Policen und Bausparverträge über OSPlus-neo

Den Wunsch der Sparkassenkunden, Finanzgeschäfte über ein Tablet oder Smartphone zu erledigen, adressiert die FI mit der neuen S-Invest-App. Über diese App können Sparkassenkunden ihre Depots jederzeit online verwalten. Nutzer der App können nicht nur die Depots der Dekabank, inklusive S-Broker und Bevestor, sowie ihre Sparkassendepots in einer Portfoliosicht zusammenführen, sondern auch ihre Depots bei Fremdbanken in die App einbinden.

von LBS-Finanzierungsmitteln in die Finanzierung. Dies ergänzt in der Baufinanzierungsberatung unter OSPlus die Möglichkeiten zum Neuabschluss von Bauspar- und Riesterverträgen.

Die digitale Beratung und der Abschluss eines Bausparvertrags über OSPlus-neo-Prozesse im KSC/DBC einer Sparkasse wird in diesem Jahr durch die Einbindung einer Videolegitimation und der E-Signatur ausgebaut.

Den Nutzen des elektronischen Postfachs erweitert die FI durch die Anbindung von weiteren Verbundpartnern. Damit wächst die Bedeutung der zentralen Drehscheibe für eine sichere elektronische Kommunikation über die digitale Finanzplattform der Sparkassen. Neben der Dekabank und der Deka Luxemburg sind auch Anwendungen der Dwpbank, die Lösungen der FI-Tochter Inasys bei den Wertpapier-Dienstleistern sowie alle Landesbausparkassen in das elektronische Postfach integriert.

Zudem nutzen auch öffentliche Versicherer das elektronische Postfach, um mit ihren Kunden zu korrespondieren und ihnen wichtige Vertragsunterlagen si-



Die Verbundangebote auf einer gemeinsamen Plattform sind ein Mittel, Kunden zu binden. Sie bieten eine attraktivere Alternative zu Finanzangeboten der Bigtechs wie Google, Amazon oder Apple.

der Bigtechs wie Google, Amazon, Facebook und Apple. Für die Verbundpartner ist der direkte Zugang zu den Sparkassenkunden vor allem in vertrieblicher Hinsicht relevant. Dank der OSPlus-neo-Prozesse für Verbundunternehmen profitieren die Verbundpartner von zusätzlichen Vertriebskanälen über die Internet-Filiale, die Sparkassen-App oder die neue S-Invest-App.

Prozesse für das Wertpapiergeschäft

Zahlreiche Beratungs- und Abschlussprozesse mit OS Plus-neo wurden vor Kurzem entwickelt oder erweitert. Beispielsweise wurde Bevestor, das Anlage-Tool der Dekabank, in die FI-Systeme integriert.

Darüber hinaus wurden zahlreiche stationäre Wertpapierprozesse unter OSPlus-neo bereitgestellt. Auf diese Weise stehen den Wertpapierberatern die Beratungsprozesse Deka Riester fix und Deka VL fix zur Verfügung.

Darüber hinaus wurde das Thema Nachhaltigkeit in den Wertpapier-Beratungsprozess eingebunden, was

Zur Stärkung des Versicherungsgeschäfts stellt die FI zusammen mit den Versicherern der Sparkassen-Finanzgruppe über OSPlus-neo-Prozesse unterschiedliche Produktbündel für Privatkunden zur Verfügung. Auf diese Weise wurden etwa der S-Gesundheitsschutz sowie Leben- und Krankentarife umgesetzt.

In diesem Jahr stellen die regionalen Versicherer die ersten Produkte für Firmenkunden wie zum Beispiel den S-Gewerbeschutz und die S-Bürgschaftsversicherung zur Verfügung. Für mehrere Regionen erfolgt darüber hinaus die Integration von Versichererdarlehen und des Produkts BauFi-Schutz in die Baufinanzierung mit OSPlus-neo.

Dank der Einbindung von Versicherungsprodukten in die Sparkassen-App werden weitere vertriebliche Potenziale gehoben. Mediengerechte Produkte wie Mietwagenschutz und Event-Schutz können per Smartphone einfach abgeschlossen und in Anspruch genommen werden. Ein Benefit für Sparkassen ist das Einbeziehen von Bestandsverträgen der Landesbausparkassen als Tilgungsersatzmittel und in diesem Jahr die Einbindung

cher zuzustellen, etwa die SV Sparkassen Versicherung, Provinzial Nord West, die Versicherungskammer Bayern und noch in diesem Jahr die Provinzial Rheinland, die VGH und die SV Sachsen.

Kreditkartenprozesse kommen in diesem Jahr dazu

Das macht Schule. Noch in diesem Jahr werden auch die Kreditkartenprozessoren Pluscard und Bayern Card-Services die Kommunikationsdrehscheibe unterstützen. Damit wird eine weitgehende Abdeckung im Verbund erreicht. Das digitale Ökosystem wächst kontinuierlich durch gemeinsames Handeln im Verbund. Die FI unterstützt dabei alle Verbundpartner, die ihren Vertrieb über die digitale Finanzplattform stärken und dort ihre Produkte und Dienstleistungen anbieten wollen.

Das steigert die Attraktivität des Angebots und ist ein wichtiges Mittel, um die Sparkassenidee auch im digitalen Zeitalter zum Erfolgsmodell zu machen.



BETRIEB & BANKSTEUERUNG | Finanz Informatik

Auf einer Plattform

Das Angebot von Verbundprodukten und -dienstleistungen über die Finanzplattform ist im Kundenkontakt ein wichtiges Argument für das digitale Ökosystem der Sparkassen.

Ein breites Angebot an Finanzdienstleistungen aus einer Hand zu bekommen, ist ein zentraler Grund für viele Sparkassenkunden, ihr Girokonto bei einer Sparkasse zu führen.

Damit auf Dauer das gesamte Spektrum an Finanzangeboten aus dem Verbund auch über die digitale Finanzplattform der Sparkassen zur Verfügung steht, stellt die Finanz Informatik (FI) gemeinsam mit Verbundpartnern OSPlus-neo-Prozesse zur Verfügung. Auf diese Weise können Sparkassenberater und ihre Kunden direkt auf das Produkt- und Serviceangebot des Verbunds zugreifen.

Die Verbundangebote auf einer gemeinsamen Plattform sind ein Mittel, Kunden zu binden und eine attraktivere Alternative zu den Finanzangeboten der Bigtechs Google, Amazon, Facebook und Apple.

Für die Verbundpartner ist der direkte Zugang zu den Sparkassenkunden vor allem in vertrieblicher Hinsicht relevant. Dank der OSPlus-neo-Prozesse für Verbundunternehmen profitieren die Verbundpartner von zusätzlichen Vertriebskanälen über die Internet-Filiale, die Sparkassen-App oder die neue S-Invest-App.

Beratungs- und Abschlussprozesse für das Wertpapiergeschäft

Zahlreiche Beratungs- und Abschlussprozesse mit OSPlus-neo wurden vor Kurzem entwickelt oder erweitert. Beispielsweise wurde Bevestor, das Anlage-Tool der Dekabank, in die FI-Systeme integriert.



Bevestor, das Anlage-Tool der Dekabank, wurde bereits in die FI-Systeme integriert.

Darüber hinaus wurden zahlreiche stationäre Wertpapierprozesse unter OSPlus-neo bereitgestellt. Auf diese Weise stehen den Wertpapierberatern die Beratungsprozesse Deka Riester fix und DekavL fix zur Verfügung.

Darüber hinaus wurde das Thema Nachhaltigkeit in den Wertpapier-Beratungsprozess eingebunden, was den Beratern wichtige Argumente für den Vertrieb von Wertpapieren an die Hand gibt.



Anlagekonfigurator und S-Invest-App als neue Tools für Kunden

Für Sparkassenkunden wurden die medialen Selbstberatungsoptionen weiter ausgebaut. Mit dem Anlagekonfigurator erhalten Kunden mit nur wenigen Eingaben in der Internet-Filiale eine auf ihre persönliche Vermögenssituation angepasste Anlageempfehlung. Über die medialen Abschlussprozesse können die Kunden die Empfehlungen des Anlagekonfigurators auch direkt digital umsetzen.

Den Wunsch der Sparkassenkunden, Finanzgeschäfte über ein Tablet oder Smartphone zu erledigen, adressiert die FI mit der neuen S-Invest-App. Über diese App können Sparkassenkunden ihre Depots jederzeit online verwalten.

Nutzer der App können nicht nur die Depots der Dekabank, inklusive S-Broker und bevestor, sowie ihre Sparkassendepots in einer Portfoliosicht zusammenführen, sondern auch ihre Depots bei Fremdbanken in die App einbinden.

Policen über OSPlus-neo

Zur Stärkung des Versicherungsgeschäfts stellt die FI zusammen mit den Versicherern der Sparkassen-Finanzgruppe über OSPlus-neo-Prozesse unterschiedliche Produktbündel für Privatkunden zur Verfügung. Auf diese Weise wurden etwa der S-Gesundheitsschutz sowie Leben- und Krankentarife umgesetzt.



© Finanz Informatik

Baufinanzierungsberatung mithilfe von OSPlus-neo – Bestandsverträge der Landesbausparkassen werden künftig als Tilgungsersatzmittel mit einbezogen.

In diesem Jahr stellen die regionalen Versicherer die ersten Produkte für Firmenkunden wie zum Beispiel den S-Gewerbeschutz und die S-Bürgschaftsversicherung zur Verfügung. Für mehrere Regionen erfolgt darüber hinaus die Integration von Versichererdarlehen und das Produkt BauFi-Schutz in die Baufinanzierung mit OSPlus-neo.

Dank der Einbindung von Versicherungsprodukten in die Sparkassen-App werden weitere vertriebliche Potenziale gehoben. Mediengerechte Produkte wie Mietwagenschutz und Event-Schutz können per Smartphone einfach abgeschlossen und in Anspruch genommen werden.

Stärkung des Bauspargeschäfts

Ein Benefit für Sparkassen ist das Einbeziehen von Bestandsverträgen der Landesbausparkassen als Tilgungsersatzmittel und in diesem Jahr die Einbindung von LBS-Finanzierungsmitteln in die Finanzierung. Dies ergänzt in der Baufinanzierungsberatung unter OSPlus die Möglichkeiten zum Neuabschluss von Bauspar- und Riesterverträgen.

Die digitale Beratung und der Abschluss eines Bausparvertrags über OSPlus-neo-Prozesse im KSC/DBC einer Sparkasse wird in diesem Jahr durch die Einbindung einer Videolegitimation und der E-Signatur ausgebaut.

Elektronisches Postfach spielt zentrale Rolle

Den Nutzen des elektronischen Postfachs erweitert die FI durch die Anbindung von weiteren Verbundpartnern. Damit wächst die Bedeutung der zentralen Drehscheibe für eine sichere elektronische Kommunikation über die digitale Finanz-



Elektronisches Postfach auf dem Tablet. Mit der technischen Anbindung von Verbundpartnern wächst die Bedeutung dieser zentralen Drehscheibe für eine sichere elektronische Kommunikation über die digitale Finanzplattform.



Neben der Dekabank und der Deka Luxemburg sind auch Anwendungen der Dwp-bank, die Lösungen der FI-Tochter Inasys bei den Wertpapier-Dienstleistern sowie alle Landesbausparkassen in das elektronische Postfach integriert.

Zudem nutzen auch öffentliche Versicherer das elektronische Postfach, um mit ihren Kunden zu korrespondieren und ihnen wichtige Vertragsunterlagen sicher zuzustellen, etwa die SV Sparkassen Versicherung, Provinzial Nord West, die Versicherungskammer Bayern und noch in diesem Jahr die Provinzial Rheinland, die VGH und die SV Sachsen.

Kreditkartenprozesse kommen in diesem Jahr dazu

Das macht Schule. Noch in diesem Jahr werden auch die Kreditkartenprozessoren Pluscard und Bayern Card-Services die Kommunikationsdrehscheibe unterstützen. Damit wird eine weitgehende Abdeckung im Verbund erreicht.

Das digitale Ökosystem wächst kontinuierlich durch gemeinsames Handeln im Verbund. Die FI unterstützt dabei alle Verbundpartner in der Sparkassen-Finanzgruppe, die ihren Vertrieb über die Digitale Finanzplattform stärken und dort ihre Produkte und Dienstleistungen anbieten wollen.

Das steigert die Attraktivität des Angebots auf dieser Plattform und ist ein wichtiges Mittel, um die Sparkassenidee auch im digitalen Zeitalter zum Erfolgsmodell zu machen.

Ulrich Grosche, Finanz Informatik – 9. Juli 2020