

PRESSEAUSSCHNITT
PRESS COVERAGE

Kunde/Client:



Projekt/Project:

Fachbericht Verbund 2021

Publikation/Medium:

Sparkassen Zeitung

Ausgabe/Issue:

06.05.2021

Druckauflage:

15.000

FI-PrA-SparkassenZeitung-FB Verbund_20210506

PROZESSE

Leistung greifbar machen

Die Sparkassen bieten ihren Kunden ein breites Angebot an Finanzdienstleistungen. Entsprechend erweitert die Finanz Informatik mit den Verbundpartnern die Palette der Anwendungen, mit denen Sparkassen, aber auch die Kunden selbst direkten Zugriff auf die Services haben.

Andreas Hack, Finanz Informatik

I

In den Feldern Wertpapier, Versicherungen und Bausparen wird die Palette ständig erweitert und den Instituten zur Verfügung gestellt. Auf diese Weise können Sparkassenberater und auch die Sparkassenkunden selbst „aus einer Hand“ auf das Produkt- und Serviceangebot des Verbunds zugreifen, um in der aktuellen Marktsituation die passenden Finanzprodukte und -lösungen zu finden.

Wichtige Bausteine zur Bereitstellung dieser Allfinanz-Dienstleistungen sind die fortlaufende und nahtlose Integration der Verbundpartnerangebote in die OSPlus-neo-Prozesse und die Anbindung von immer mehr Verbundpartnerlösungen an das elektronische Postfach. Von zentraler Bedeutung ist auch die zentrale Dokumentenbereitstellung in der Dokumentendrehscheibe. Durch die OSPlus-neo-Prozesse für Verbundunternehmen intensivieren die Sparkassen die Nutzung der vorhandenen Vertriebskanäle Internet-Filiale und Sparkassen-App – und auch den Vertrieb über spezialisierte Apps wie die neue S-Invest-App.

S-Invest: Gebündelte Wertpapiergeschäfte

In Zeiten dauerhafter Niedrigzinsen gewinnt besonders das Wertpapiergeschäft für die Sparkassen und ihre Kunden gleichermaßen an Bedeutung. Die seit April 2020 in den App-Stores zur Verfügung stehende S-Invest-App macht das Wertpapiergeschäft ebenso mobil erlebbar und komplettiert als Erweiterung der Sparkassen-App den Zugang zur Sparkasse.

Sie bietet den Nutzern die Möglichkeit, auf alle ihre Wertpapierbestände sowie Depots zuzugreifen und diese zu verwalten. Und das jederzeit und überall, sowohl beim Sparkassendepot (DepotB dwpbank), bei Depots der Dekabank-Gruppe (inklusive S Broker und bevestor) als auch bei Depots bei Fremdbanken, die in die App eingebunden werden können.

Die App bietet eine Portfolioübersicht inklusive Analysemöglichkeiten zur Aufteilung ihrer Anlagen nach Ländern, Branchen, Währungen und Wertpapierarten. Darüber hinaus können jederzeit Transaktionen im Dekabank- und Sparkassen-Depot getätigt, Sparpläne gepflegt und Depotwecker aktiviert werden.

App-User behalten so das Tagesgeschehen im Blick und sind über aktuelle Marktinformationen sowie Anlagetrends informiert, um bestmögliche Anlageentscheidungen treffen zu können. Die App wird dazu kontinuierlich weiterentwickelt: Bereits kurz nach der Einführung



Die fortlaufende Integration der Verbundpartnerangebote in die IT-Landschaft der Sparkassen ist Voraussetzung für ein breites und aufeinander abgestimmtes Allfinanzangebot für Sparkassenkunden.

wurde sie um zusätzliche Funktionalitäten erweitert, in diesem Jahr geht der Ausbau unvermindert weiter.

Bausparvertrag über App oder Internet-Filiale

Durch die Ausweitung der Förderung der Wohnungsbauprämie (WoP) und die Erhöhung der Einkommensgrenzen erhält eine größere Kundengruppe die WoP-Förderung. Diesem Umstand trägt die LBS-Gruppe Rechnung, indem sie einen medialen Produktverkauf über die Internet-Filiale und die Sparkassen-App zur Verfügung stellt. Dieser soll ab Mai in Abstimmung der jeweiligen Landesbausparkasse mit den Sparkassen freigeschaltet werden.

Kunden mit einem Onlinebanking-Zugang haben dann die Möglichkeit, sich über die Fördermöglichkeiten zu informieren und direkt einen LBS-Bausparvertrag abzuschließen. Die Legitimation erfolgt dabei ganz einfach über die in den Prozess integrierte Video-Lösung der

S-Markt & Mehrwert. Beim fallabschließenden Verkauf eines Bausparvertrages sind für die Sparkasse keine weiteren manuellen Aktivitäten erforderlich. Die notwendigen Daten werden direkt an die zuständige LBS übertragen und die Vertragsdokumente in das persönliche elektronische Postfach des Kunden bei seiner Sparkasse eingestellt.

Fördermöglichkeiten übersichtlich machen

In Krisenzeiten wie der aktuellen sorgen sich viele Menschen um ihre Zukunft. Einige haben weniger Geld zur Verfügung, um Vermögen aufzubauen, für das Alter vorzusorgen oder Immobilien zu kaufen. Die Fördermöglichkeiten durch Staat und Arbeitgeber sind vielen Kunden nicht ausreichend bekannt.

Sparkassenberater, die ihre Kunden auf diesem Weg begleiten möchten, stehen vor der Herausforderung, sowohl die individuellen Kundenwünsche

als auch die unterschiedlichen gesetzlichen Fördermöglichkeiten zu überblicken, um dann die geeigneten Produkte anbieten zu können. Seit November des vergangenen Jahres steht den Sparkassen unter OSPlus-neo der Beratungsprozess „Produktneutrale Förderberatung“ zur Verfügung, der sie dabei wesentlich unterstützt. In den Bereichen Riester, betriebliche Altersvorsorge (bAV), vermögenswirksame Leistungen (VL) und WoP können die Fördermöglichkeiten ermittelt und im Herzstück der Anwendung auf einer Seite übersichtlich je Förderstrang angezeigt werden.

Anschließend kann der Berater Produkte der Deka, der LBSen und der Versicherer auswählen und direkt die Produktabschlussstrecken aufrufen. Auf diese Weise erfüllt die Anwendung gleich mehrere Anforderungen: Sie fördert die Anzahl der Kundengespräche, die Qualität und die Effizienz des Beratungsprozesses und damit letztlich den Verkaufserfolg.

Die fortlaufende Integration der Verbundpartnerangebote in die IT-Landschaft der Sparkassen ist eine wichtige Voraussetzung für ein zeitgemäßes, breites und aufeinander abgestimmtes Allfinanzangebot für Sparkassenkunden. Auf dieses können sie über alle medialen und stationären Kanäle zugreifen und sich dazu beraten lassen.

Auf diese Weise erhalten sie den umfassenden Service der größten Finanzgruppe Europas aus einer Hand von ihrer Sparkasse vor Ort und damit ein durchgehendes Erlebnis eines finanziellen Zuhauses.