

Direkt und digital abschließen

ZEITSPRUNG: Verträge per Post senden und tagelang auf Rücklauf warten? Wie auch die Praxis zeigt, verkürzt sich mit der eSignatur der Prozess deutlich.




Ob Kreditkarte, Aktiv- oder Passivprodukt: Wer seine Finanzprodukte am liebsten online abschließt, dem kann seine Sparkasse einen neuen Service der S-Markt & Mehrwert (S-MM) bieten – ohne hin und her von Papier. Mit den Kundendaten aus OSPlus wird ein eSign-Auftrag initiiert. Über einen Link startet der Kunde den Prozess, gefolgt von der Videolegitimation per Video-Chat. Dann die Signatur mit einem qualifizierten elektronischen Kurzzeit-zertifikat durch den Ident-Code – fertig.

Von den Vorteilen profitiert bereits die Sparkasse Nürnberg: eingesparter Versand, schnellstens realisierte Produktabschlüsse und optimaler Kundenservice. Gut auch für ein innovatives Image. Denn online-affine Kunden erwarten digitale Servicelösungen. Die Nürnberger setzen die eSignatur seit Februar ein und freuen sich über Kundenrückmeldungen

wie „einfach“ oder „bedienerfreundlich“ sowie über niedrige Abbruchquoten. Das Institut will die Lösung nach erfolgreicher Pilotphase stärker vermarkten. Aktuell nutzt man sie für den S-Privatkredit, perspektivisch sind auch Girokonto und Online-Banking angedacht.

Vorteile hat die Lösung auch für die internen Prozesse: Zur Dokumentaufbereitung muss kein Mitarbeiter involviert sein, denn die eSign-Lösung ist in die medialen OSPlus-Neo-Prozesse der Finanz Informatik implementiert. Hier erfolgt die Dokumentenerstellung automatisiert. Damit läuft ein digitaler End-to-End-Workflow, inklusive der Archivierung in OSPlus und Weiterleitung ins elektronische Kundenpostfach. Die Infrastruktur richtet die S-MM ein. Infos und Erklärvideo unter <http://s.de/12mz>.

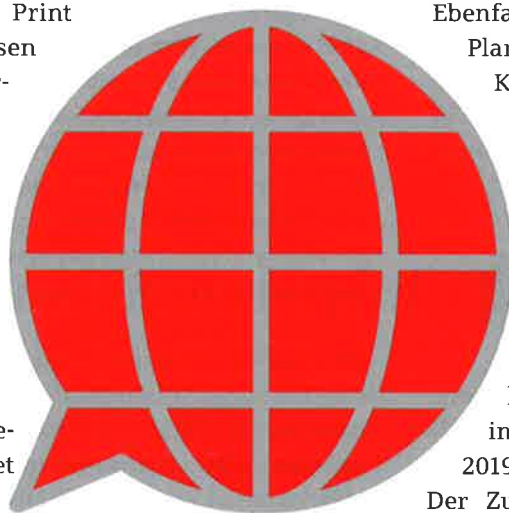
 **Ansprechpartner** unter Tel. 0345 569-8910, E-Mail: vertriebsinnendienst@s-markt-mehrwert.de

Kurzer Prozess für Printmedien

WERKZEUGE: Fortlaufend neue Funktionen in der DSV Kommunikationswelt.




Mit der Anwendung Dialog, Print & Display greifen Sparkassen nun auch auf standardisierte Printmaterialien von Verbänden, Verbundpartnern und DSV-Gruppe zu. So lassen sich Flyer, Plakate und Anzeigen wie gewohnt individualisieren und umsetzen – und Print-Anzeigen in puncto Belegungswunsch und Erscheinungsdatum prüfen und Medienpartnern direkt zusenden. Im Ergebnis also schlanke Prozesse, da bisherige Zwischenschritte entfallen. „Insgesamt einfach und selbsterklärend“ findet Diana Gras von der Unternehmenskommunikation der Kreissparkasse Göppingen nun die Umsetzung der Flyer, Plakate und Anzeigen. Das nützliche Tool setze sie immer öfter ein. Und wer bisher mit externen Agenturen arbeite, könne sicher auch Zeit und Kosten einsparen.



Alle Verbände empfehlen die DSV Kommunikationswelt für die Umsetzung einer ganzheitlichen effizienten Kundenansprache.

Ebenfalls praktisch findet sie die Anwendung Planung, auch weil sie damit die laufenden Kosten einer Kampagne jederzeit überblickt. Neue Funktionen folgen noch in diesem Jahr. So ist jetzt das Newsletter-Tool Emma in die Kommunikationswelt integriert. Zugriff auf diese und alle weiteren Anwendungen ermöglicht seit Mai ein einmaliger Login. Ab Ende Juli kann man die im Warenkorb des Moduls Planung hinterlegten Materialien ohne Zwischenschritt im DSV Business-Shop bestellen. Bis Ende 2019 soll die Anwendung Reporting folgen. Der Zugang zur DSV Kommunikationswelt erfolgt über dsv-gruppe.de im Kundenbereich unter „Multikanal“. Zum Selbstlernen sind hilfreiche Video-Tutorials geplant.

 **Kunden-Service-Center**, Tel. 0711 782-1414, E-Mail: kundenservice@dsv-gruppe.de