



## **Risiken absichern** **Selbstberatung im medialen Versicherungsgeschäft**

### **Themenbereich: Vertrieb**

Messe-Stand: VE08

Fragen beantwortet  
Ihnen Ihre zuständige  
Kundenberatung

### **Selbstberatung Risiken absichern**

Mit dem OSPlus-Release 18.1 wird der OSPlus\_neo-basierte Selbstberatungsprozess »Risiken absichern« in der Internet-Filiale zur Verfügung gestellt. Dieser Geschäftsprozess ermittelt über eine Kundensensibilisierung den notwendigen Absicherungsbedarf im Themengebiet »Risikovorsorge«.

### **Kundenvorteile durch eine Bedarfsermittlung**

Im Geschäftsprozess erfolgt durch den Kunden seine persönliche Einschätzung potenzieller Risiken, wie z. B. Arbeitsunfähigkeit, Einbruch oder Sportunfall in den verschiedenen Bündelthemen. Dazu ermittelt der Geschäftsprozess anschließend den persönlichen Versicherungsbedarf.

### **Marktvorteile durch gezielte Produktvorschläge**

Aus der Bedarfsermittlung werden gezielt Produktvorschläge aus dem Produktportfolio einer Sparkasse ermittelt und in die Standardkomponente »Produktempfehlungsliste« eingestellt. Das vom Kunden ausgewählte Bündelprodukt kann direkt im Anschluss über angebundene Verkaufsprozesse der Versicherer beraten und verkauft werden. Alternativ kann auch zu jedem Produktvorschlag eine Terminvereinbarung zur Überleitung in den stationären Vertrieb eingestellt werden.

Das definierte Produktportfolio umfasst zur Absicherung des Versicherungsbedarfs im zukünftigen Standard folgende Bündelprodukte der jeweiligen regionalen Versicherer

- S-Privat-Schutz im Themenbündel »Mein Eigentum«
- S-Einkommens-Schutz im Themenbündel »Mein Einkommen«
- S-Gesundheitsschutz im Themenbündel »Meine Gesundheit«

### **Produkteinsatz**

Zum Gesamteinsatz des OSPlus-Releases 18.1 stellen wir einzelnen Pilotparkassen den Geschäftsprozess zur Verfügung.

Der Flächeneinsatz wird dann im zweiten Quartal 2019 möglich sein.