



REFERENZ

Integrierte Webanwendung für Zusatzversicherungen bei Finanzdienstleistern

Anforderungen an eine Point of Sale-Lösung bei Versicherungen

Im Geschäft mit Zusatzversicherungen, wie z. B. Restschuldversicherungen oder Reiseversicherungen, lassen sich durch retail-orientierte Vertriebsansätze neue Marktsegmente erschließen. Dabei wird durch Nutzung des Filialnetzes des Vertriebspartners die eigene Vertriebsorganisation vergrößert.

Die Konzeption einer technischen Lösung für diese Vertriebsabläufe, auch am Point of Sale, erfordert neben einem fachlichen Verständnis für das Produkt, Kenntnisse der zur Vermarktung relevanten Prozesse sowie des erzielten Mehrwerts beim Vertriebspartner. Zudem werden von den vertriebsorientierten Anwendern hohe Maßstäbe an die Online-Service-Qualität (z. B. Bedienbarkeit, Ergonomie) gesetzt. Dies erfordert beispielsweise eine unmittelbare Anlehnung der Systembedienung an bereits im Einsatz befindliche Anwendungen.

Insgesamt werden durch die Zusammenarbeit von OEV und mgm technology partners folgende Anforderungen erfüllt:

- Online-Abwicklung transaktionaler Geschäftsprozesse wie Neuabschluss (Erstellung der Versicherungspolice), Stornierung und Schadenmeldung.
- Integration in die vorhandenen Prozesse bzw. in die Systemlandschaft des Vertriebspartners.
- Überführung des neu akquirierten Bestands in die Basissysteme des Versicherers.
- Automatisierte Verteilung der Provisionen zwischen den Vertriebspartnern.
- Unterstützung von Nacherfassungen durch den Innendienst des Versicherungsunternehmens.
- Skalierbarkeit bezogen auf die hohe Anzahl von Anwendern.
- Umsetzung gesetzlicher Anforderungen wie z. B. bei der VVG-Reform und die Einhaltung von Datenschutzbestimmungen.



„Die kürzlich abgeschlossene Integration eines neuen Vertriebspartners mit 500 neuen Anwendern haben wir innerhalb von sechs Wochen realisiert.“

Christian Hoyer

Fachlicher Projektleiter bei OEV

Die OEV Online Dienste GmbH (OEV) engagiert sich als Tochter der öffentlichen Erstversicherer für digitale Medienprodukte, Online-Dienste und digitalen Vertrieb. Um digitale Vertriebswege für bestehende und neugestaltete Versicherungsprodukte effizient zu konzipieren und umzusetzen, entstehen in Zusammenarbeit mit mgm technology partners innovative Online-Lösungen für Versicherer.

Aktuell werden Point of Sale-Lösungen im Bereich Kreditzusatzversicherungen für die Erschließung neuer Marktsegmente mit innovativen Vertriebsansätzen für verschiedene Versicherer entwickelt. Aus den Anforderungen zur Bedienung dieses Vertriebskanals, haben OEV und mgm ein effizientes Delivery-Modell entwickelt, das den Geschäftserfolg für Versicherer und Handelspartner im Sinne des zu erzielenden Neugeschäfts unmittelbar unterstützt.

