



S-VersicherungsService der Stadtsparkasse München GmbH: fünffache Stückmenge abgewickelt mit FiANTEC

Die Ausgangssituation

Der Anspruch des Marktes auf ein umfassendes Finanzdienstleistungsangebot seitens der Banken führte im Jahr 1995 zur Gründung des Tochterunternehmens S-VersicherungsService der Stadtsparkasse München GmbH (SVS). Derzeit betreuen die Versicherungsexperten des SVS rund 69.000 Kunden mit ca. 100.000 Policen – von A wie Ausbildungsversicherung bis Z wie Zukunftsvorsorge.

Die Aufgabe

Durch die Ausweitung des Vermittlungsgeschäfts auf das gesamte Spektrum im Personen- und Sachversicherungsbereich änderten sich die Anforderungen an die organisatorische Abwicklung erheblich. Folgende Ziele hat der SVS formuliert:

- Abbildung der Kunden- und Vertragsverwaltung
- Abbildung sämtlicher Provisionsvereinbarungen
- Kontrolle der Provisionsflüsse
- Jederzeitige Nachvollziehbarkeit aller Prozesse
- Umfassende Differenzierung statistischer Auswertungen
- Abbildung des komplexen Beziehungsgeflechts zwischen Versicherer, Bank und Kunde
- Netzwerkfähigkeit sowie Fähigkeit, über offene Schnittstellen Daten zu importieren
- Elektronische Dokumentenverwaltung inklusive Digitalisierung von Vertragsunterlagen

Nach einer gründlichen Marktanalyse durch den Versicherungsservice der Stadtsparkasse München fiel die Entscheidung im Jahr 1998 für FiANTEC Professional. Grund: Nicht nur die ausgereifte Software-Lösung alleine überzeugte, sondern vor allem ELAXY als kompetenter und zuverlässiger Projektpartner, der sich individuell auf die konkrete Aufgabenstellung seiner Kunden einstellt. Nach sorgfältiger Umsetzung und erfolgreichem Einsatz über einen Zeitraum von sechs Jahren stieg der SVS Anfang 2005 auf das Nachfolgeprodukt FiANTEC CS um. Die neue Version sollte zusätzlich folgende Anforderungen erfüllen:

- Selbstständige Definition und Veränderung der Masken durch den Anwender
- Aufheben der Begrenzung bei Recherchen
- Unbegrenzte Erweiterungsfähigkeit der Datenbank
- Anbindungsmöglichkeit beliebiger Programmsysteme

Der Lösungsansatz

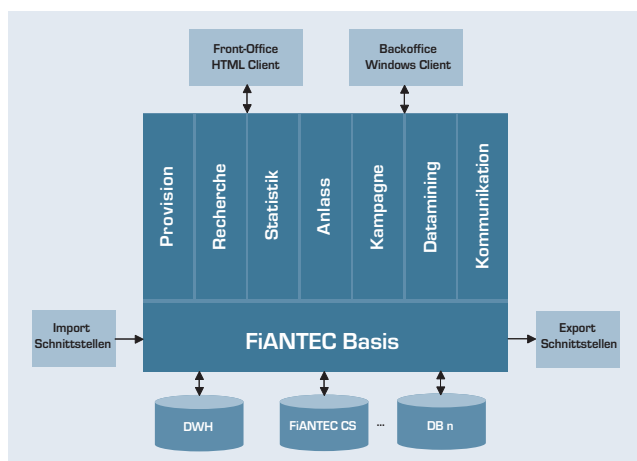
Zwei Herausforderungen galt es zu bewältigen, um den professionellen Vertrieb von Versicherungen und vor allem eine effiziente Abwicklung und Verwaltung zu ermöglichen:

- Die Bereitstellung und Aufbereitung der zugrunde liegenden Datenbasis
- Die Abbildung der geplanten Vertriebsstrukturen unter Berücksichtigung der anteilsgerechten Provisionsverteilung auf die Sparkasse, den Versicherungsservice, die Vorgesetzten und die Mitarbeiter

Vor dem Start des Projektes hatte der SVS ein nicht integriertes Provisionsabrechnungssystem mit teils unvollständiger Datenbasis im Einsatz. Dies erforderte zunächst eine detaillierte Situationsanalyse.

Zur reibungslosen Integration der bereits vorhandenen Daten, Strukturen und eines feststehenden Provisionsystems mussten eine Vielzahl von Fragen im Vorfeld geklärt werden, zum Beispiel zum Datenbestand, zur Datenübernahme, -eingabe und -pflege sowie zur Datenkommunikation zwischen den Geschäftspartnern. Auch die internen Strukturen und Prozesse sowie das Profil der Bediener und Administratoren mussten zunächst definiert werden.

Der Einsatz von FiANTEC setzte zu Beginn eine Lernphase sowohl bei den Anwendern als auch bei den Systemintegratoren voraus. Die technische Integration erfolgte innerhalb weniger Wochen mit einem Personalaufwand von etwa einem Mann/Monat, die anschließende Bearbeitung der bestehenden Datenbasis inklusive Datenbereinigung und -komplettierung fand in einem viermonatigen Prozess statt.



Aufbau FiANTEC CS

Der Nutzen

Mit FiANTEC verfügt der SVS heute über eine intelligente Software, mit der sie den sich ständig verändernden Herausforderungen im Versicherungsvertrieb kompetent begegnet. Das System liefert in Minutenschnelle Berechnung, Kontrolle und Analyse umfassender Provisionsflüsse sowie die Abbildung komplexer Vertriebsstrukturen. Für den S-VersicherungsService bedeutet das konkret:

- Die Abbildung der gesamten Kunden- und Vertragsverwaltung, z. B. die Anlage sämtlicher Produkte verschiedener Versicherungsgesellschaften
- Eine automatisierte Provisionsabrechnung, z. B. mit mehrstufigem Verteilungsschema für die Vermittlerprovision und Abbildung von positiven und negativen Zahlungsflüssen
- Eine hohe Daten- und Revisionsicherheit, z. B. mit einer Benutzerverwaltung vom Standard-User bis zum Administrator sowie die Darstellung eines Kompetenzsystems
- Die zeitnahe Erstellung von anpassungsfähigen Controlling-Instrumenten, z. B. mit Produktionsanalysen nach Sparten, Kundenanalysen nach Alter, Einkommen, etc. sowie Vorjahresvergleichen
- Eine elektronische Dokumentenverwaltung inklusive Digitalisierung von Vertragsunterlagen und dem Auslagern auf externe Medien
- Den Einsatz im hauseigenen Netz, eine effiziente Datenflussanalyse sowie umfassende Abbildungsmöglichkeiten über Schnittstellen

Fazit

„Unsere Erwartungen wurden in vollem Umfang erfüllt: Das Projekt wurde termin-, kosten- und qualitätsgerecht abgewickelt. Im Ergebnis sind wir nun in der Lage, mehr als eine Verfünffachung der Stückmenge sowie eine Verdreifachung des Geschäftsvolumens abzuwickeln – ohne nennenswerte Personalaufstockung. Dies ergab einen sehr frühen Return on Investment. Herausragendes Merkmal der Zusammenarbeit mit ELAXY war die Zuverlässigkeit. Wir hatten stets den Eindruck, als Kunde im Mittelpunkt zu stehen. Wir empfehlen ELAXY gerne weiter.“

Peter Streit, Geschäftsführer S-VersicherungsService der Stadtsparkasse München GmbH

Fragen zum Projekt?

Fon +49 (0) 335. 557. 1642

info@elaxy.de



ELAXY

Add Experience