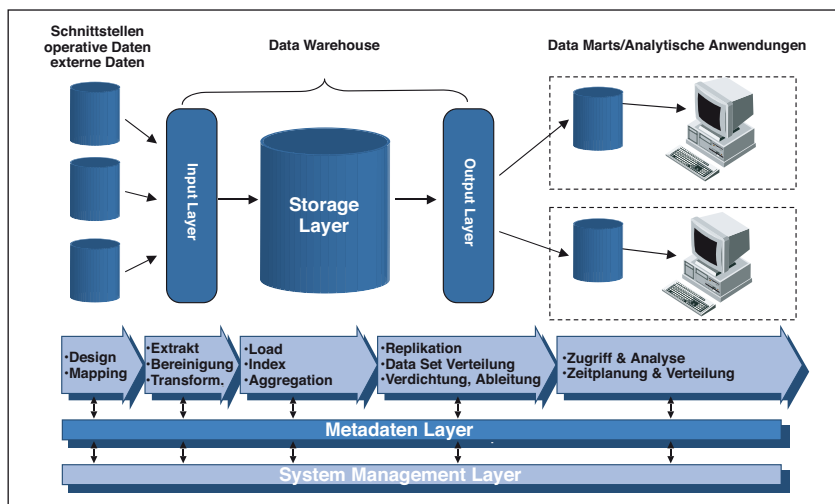


# Informationssysteme zur Vertriebssteuerung in der Assekuranz



tionalität, sind aber inzwischen so komplex, dass die Anforderungen eines modernen integrierten Controlling-Systems, aus der Fülle operativer Daten schnell und zuverlässig strategische Informationen zu gewinnen, nur mit sehr hohen Aufwänden zu erfüllen sind. Und dann können neue Anforderungen häufig nicht mehr oder nicht schnell genug erfüllt werden.

Erneuerungsbedarf ergibt sich nicht nur durch eine Veralterung der technologischen Plattform, sondern oftmals auch durch die Komplexität einer verteilten Anwendungslandschaft mit dezentraler Datenhaltung. Der dezentrale Ansatz erfordert eine Verteilung von Anwendungen und Daten – mit all den damit verbundenen Aufwänden bei Änderungen oder Versionswechseln. Dezentralisierte Funktionen und Statistiken sind zudem für unternehmensweite, Planungs-, Steuerungs- und Kontrollprozesse immer potentielle Fehlerquellen.

## Highlights

- **Versicherungsunternehmen fokussieren sich außer auf Prämienwachstum auf Rentabilitätssteigerung und Kosteneffizienz im Vertrieb**
- **Unzureichende unternehmensweite Informationssysteme als Auslöser für Erneuerungsbedarf bei der technischen und qualitativen Vertriebssteuerung**
- **Ein Lösungsansatz ist eine Datenversorgung aus Bestandsystemen heraus über ein konsolidiertes, unternehmensweites Data Warehouse**
- **Zielgerichtete Benutzerführung und konsolidierte Kenngrößen**

## Ausgangslage.

Die Flut von Marktveränderungen in der Versicherungsbranche hat bei weitem noch nicht ihr Ende gefunden. Fusionsprozesse, konsequentere Nutzung neuer Vertriebswege, verkürzte Produktlebenszyklen und veränderte Kundentreue bedingen einen immer härter werdenden Wettbewerb um den Kunden, der sich immer weiter verschärft.

Die Ansprüche an die Qualität von Informationen steigen in gleichem Maße, wie die Herausforderung an ein Assekuranz-Unternehmen, sich im Zeichen von Globalisierung und schnellen Marktveränderungen zu behaupten.

IT-basierte Anwendungssysteme und Infrastrukturen unterstützen entsprechende Vertriebsanstrengungen bereits seit langer Zeit, allerdings nicht immer in der erforderlichen und vor allem zeitnahen Qualität. Die üblichen Bestandssysteme bieten hohe Funk-

## Lösungskonzept.

Der Einsatz bedarfsgerechter Analyzesysteme ist in vielen Unternehmensbereichen unverzichtbar.

Tiefgreifende Aufgabenstellungen, wie beispielsweise eine Analyse der Qualität des Geschäfts, können mit den üblichen Anwendungssystemen selten durchgängig bewältigt werden.

Aus diesen Gründen ist ein stabiler, qualitativ hochwertiger, flexibler

Datenversorgungsprozess unabdingbar. Aus Bestandssystemen heraus werden über ein konsolidiertes, unternehmensweites Data Warehouse weiterführende, bedarfsgerechte Analysen geschäftsübergreifend möglich.

Eine gezielte Aufbereitung dieser Informationen über verschiedene Medien, wie beispielsweise Internet oder Intranet, erlaubt es, einer Vielzahl verschiedener Anwenderbedürfnisse gerecht zu werden.

Dabei kombiniert man die Vorteile dezentraler Nutzung mit denen des zentralen Betriebs von Funktionen und Daten und gewährleistet somit die Integration verschiedenster Funktionalitäten auf einer Oberfläche. Wesentliche Leistungsmerkmale des zentralen Lösungsansatzes für ein neues Controlling-System sind die zeitnahe Verarbeitung operativer Daten und die Unterstützung vielfältigster Endbenutzergeräte.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Neugestaltung eines zentralen vertriebssteuernden Systems ist eine vertriebsgerechte und spartenübergreifende Benutzerführung und Oberflächengestaltung mit konsolidierten unternehmensweiten Kenngrößen.

### **Nutzenpotenziale.**

Ein Controlling-System als integraler Bestandteil einer zentralen Anwendungslandschaft gewährleistet, im Sinne der Kundenorientierung, dieselbe Informationsqualität und Datenaktualität für alle Benutzergruppen.

Das Nutzenpotential gestaltet sich für diese Gruppen vielfältig: Außen dienst und Vermittler bekommen alle relevanten Informationen zeitnah zur Verfügung gestellt. Eine schnellere Zuweisung von neuen Geschäftschancen wird so möglich. Die Durchgängigkeit der Geschäftsprozesse

führt zu einer wesentlichen Verbesserung unternehmensweiter Schlüsselwerte wie Umsatz, Gewinn oder Kundentreue und damit zu einem Mehr an Transparenz laufender Vertriebsaktivitäten und erhöhter Effektivität in der Vertriebssteuerung.

Große Mengen operativer und historischer Daten können jedem Anwenderkreis gezielt und konsolidiert in kürzester Zeit bereitgestellt werden. Die Integration neuer fortschrittlicher Technologien wie Internet/Intranet oder OLAP erlauben jedem Anwender eine intuitive und zielgerichtete Benutzerführung.

### **IBM Beratungen und Lösungen.**

- *B2B, B2E, B2C Strategien und Geschäftsmodelle*
- *Multikanalintegration*
- *Vertriebsaktivierung und Ertragspotenziale in der Vertriebswegeunterstützung*
- *Prozessoptimierung und Prozesskontrolle*
- *Fachkonzeption und Fachfeinspezifikation*
- *Make-or-Buy-Evaluierung*
- *Architekturberatung*
- *Migrationskonzeption*
- *SW-Produkte und -Assets*
- *Organisatorische Veränderungsmaßnahmen*
- *Business-Case-Erstellung*
- *Portfolio-Bewertung und Program Management*
- *Projektmanagement*
- *Coaching neuer Technologien*
- *Benutzerführung und Oberflächengestaltung (GUI)*
- *Programmierungsleistungen*
- *Qualitätssicherung*
- *e-Learning*
- *Projektfinanzierung*

### **IBM Kompetenz.**

IBM bietet Ihnen mit ihrem Wissen zum Thema Controlling und einer umfassenden Expertise in zahlreichen Beratungs- und Implementierungsprojekten

die idealen Voraussetzungen, um ein so anspruchsvolles Programm praxisgerecht, zielorientiert und vor allem erfolgreich umzusetzen.

### **IBM Kontaktadressen:**

Markus Körner

IBM Business Consulting Services  
Partner

Telefon: +49 (0) 170 / 76 15 362

E-Mail: markus.koerner@de.ibm.com

Dr. Hans-Werner Höffken

IBM Business Consulting Services

Senior IT Architect

Telefon: +49 (0) 170 / 56 37 068

E-Mail: Hoeffke@de.ibm.com



IBM Deutschland GmbH  
70548 Stuttgart  
**ibm.com/de**

IBM Österreich  
Obere Donaustraße 95  
1020 Wien  
**ibm.com/at**

IBM Schweiz  
Vulkanstrasse 106  
8010 Zürich  
**ibm.com/ch**

Die IBM Homepage finden Sie unter:

**ibm.com**

IBM, das IBM Logo, das e-Logo und ibm.com sind eingetragene Marken der IBM Corporation. On Demand Business und das On Demand Business Logo sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Weitere Unternehmens-, Produkt- oder Servicennamen können Marken anderer Hersteller sein.

Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und/oder den IBM Business Partnern. Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Gegenstand und Umfang der Leistungen bestimmen sich ausschließlich nach den jeweiligen Verträgen.

© Copyright IBM Corporation 2005  
Alle Rechte vorbehalten.