

INSURANCE

Anforderung

- ▶ Zielgruppenorientierte Vertriebslösung für Makler und Vertriebspartner
- ▶ Schnelle und transparente Anwendungen mit sämtlichen Angeboten der Generali Versicherungen

Lösung

- ▶ Fachliche Analyse in Abstimmung mit Fachabteilungen sowie technische Anwendungskonzeption
- ▶ Beratungstool: Klare Vermittlung der Versorgungslücke
- ▶ Online-Portal: Bündelung unterschiedlicher Angebote
- ▶ Dunkelverarbeitung: Komplettes Hosting und Wartung

Vorteile

- ▶ Alles aus einer Hand, schnell und transparent
- ▶ Zielgruppenorientierte Beratung mit Offline-Fähigkeit
- ▶ Mehr Zeit und Qualität im Kundengespräch
- ▶ Effiziente Vertriebsprozesse: „Alles aus einer Anwendung“
- ▶ Garantierte 24/7-Verfügbarkeit

Die ganze Bandbreite an IT-Know-how im Einsatz

Reicht meine Altersvorsorge? Bin ich im Krankheitsfall und darüber hinaus gut abgesichert? – diese Kernfragen betreffen heute alle, dennoch klafft bei vielen Versicherungsnehmern eine Versorgungslücke. Die in München ansässige Generali Versicherung bietet dafür längst das passende Portfolio und damit weit mehr als die klassische Lebensversicherung. Für neue innovative Produkte ist die richtige Beratung das A und O. Dabei vertraut Generali bei der technischen Umsetzung auf BRAIN FORCE. Denn Know-how in der ganzen Breite der heutigen IT-Herausforderungen ist durch nichts zu ersetzen.



Bereits seit 1992 sind BRAIN FORCE Consultants für die Generali Versicherung aktiv. Mit positivem Ergebnis, denn Fachkompetenz und kurze Umsetzungsphasen führten zu erfolgreichen Anwendungen, weshalb auch weiterhin auf die Expertise von BRAIN FORCE vertraut wird. Ab 2005 wurden drei Softwarelösungen realisiert, die zum Teil auf die BRAIN FORCE FINAS Suite aufsetzen, aber gerade durch die Beratung und Erfahrung bei der maßgeschneiderten Umsetzung zu zielgerechten und erfolgreichen Resultaten führten. „Kurzes Time-to-Market, hohe Kundenorientierung und das fachliche Wissen von BRAIN FORCE überzeugten uns immer wieder. Das garantiert technologisch führende, effiziente und zukunftssichere Lösungen, die wir heute brauchen“, fasst Thomas Marschall, der damalige Produktmanager, heute Abteilungsleiter Vertriebsaus- und weiterbildung, zusammen.

Starke Beratung, im Team gelöst

Denn die Strategie der Generali Versicherung ist klar: Der Kunde steht im Mittelpunkt und an erster Stelle. Die Umsetzung dieser Vorgabe erfordert zweierlei: Die richtige Beratung für Kunden – und die Fähigkeit, bedarfsgerecht neue Produkte anzubieten. Deshalb setzten die Verantwortlichen in München frühzeitig auf die Möglichkeiten von IT und Internet, denn sie erkannten das enorme Potenzial zielgruppenorientierter Beratungsangebote. „Viele Kunden kennen ihre Versorgungslücke gar nicht. Deshalb geht Beratung vor, die wir heute perfekt liefern können“, erläutert Marschall zufrieden.

Für die fachlich-technologische Analyse und Beratung war BRAIN FORCE der richtige Ansprechpartner. In Zusammenarbeit mit den verschiedenen Fachabteilungen wurden die Anforderungen analysiert, Pflichtenhefte erstellt und, wo erforderlich,

auch das Maskendesign übernommen – alles mit dem Ziel, die Vertriebsprozesse so effizient wie möglich zu gestalten, konform allen gesetzlichen Vorschriften.

Generation 50+: Cross-Selling-Projekt perfekt realisiert

Besonderen Handlungsbedarf erkannte die Generali Versicherung dabei für die immer wichtiger werdende Kundengruppe der Generation 50+. Um in diesem Segment wie geplant europaweit die Nummer 1 zu werden, bedarf es besonders breit gefächelter und individuell zugeschnittener Produkte. Gefragt war deshalb ein ausgefeiltes Tool zur Bedarfsanalyse mit Priorisierung und abschließendem Gutachten, um den Status quo zu klären und dann alle Eventualitäten bestmöglich abdecken zu können.

BRAIN FORCE sorgte neben der technischen Anwendungskonzeption auch für Entwicklung und Implementierung der Beratungslösung Generali VITA. Alle Tariffbausteine der Generali (Sach-, Leben-, Krankenversicherung) sowie Produkte der gesamten Unternehmensgruppe wurden integriert, ebenso die Investmentfonds der konzerneigenen

„Kurzes Time-to-Market, hohe Kundenorientierung und das fachliche Wissen von BRAIN FORCE überzeugten uns immer wieder.“

Thomas Marschall, Abteilungsleiter Vertriebsaus- und weiterbildung



„Auf die BRAIN FORCE Consultants konnten wir uns immer verlassen.“

Thomas Marschall, Abteilungsleiter
Vertriebsaus- und weiterbildung

Über BRAIN FORCE

BRAIN FORCE ist ein führendes IT-Unternehmen für Software und Services. Das Unternehmen entwickelt und implementiert Business-Lösungen, optimiert ITK-Infrastrukturen und rekrutiert IT-Experten. Die Lösungen basieren auf Best-Practice-Vorgehensweisen, effektiven Services und innovativen Produkten. Kunden reduzieren so ihre Total Cost of Ownership, erhöhen die Produktivität und steigern ihren Geschäftserfolg.

Die BRAIN FORCE Software GmbH mit Sitz in München und Niederlassungen in Frankfurt und Köln ist Teil der börsennotierten BRAIN FORCE HOLDING AG, Wien. Die deutsche Gesellschaft zählt rund 400 Mitarbeiter, erzielte im Rumpfgeschäftsjahr 2009 (1.1. - 30.9.2009) einen Umsatz von knapp EUR 29 Mio. und trägt damit etwa die Hälfte zum Konzernumsatz bei.

Generali Invest. „Wir haben ein echtes Cross-Selling-Projekt geschafft, die beteiligten Berater haben in nur einem Jahr einen tollen Job gemacht!“ – so Marschall.

Damit steht den Maklern und Vertriebspartnern nun eine Anwendung zur Verfügung, aus der heraus alle Leistungen der Generali zielgruppenorientiert angeboten werden können.

Online-Portal Quickstep: Schnell und transparent mehr Service

Schnelle kurze Schritte zur Prämie: Das war das Ziel des zweiten Großprojekts und gleichzeitig namensgebend. Die Online-Plattform Quickstep mit HTML-Oberfläche, J2EE-Architektur und Integration des BRAIN FORCE Steuer- und Riester-Rechenkerns wurde eigens für die Vertriebspartner der Generali entwickelt. Damit können Banken und Makler schnell und transparent verschiedene Tarifvarianten direkt im Beratungsgespräch berechnen. Die elektronische Verkaufshilfe erzeugt Angebote und VVG-konforme Anträge inklusive grafischer Erklärung. Ob Renten-, Pflege- oder Berufsunfähigkeitsversicherung, in den verschiedensten Varianten und für unterschiedlichste Zielgruppen, ob Riester- oder Rürup-Rente in ihren unterschiedlichsten Ausformungen: Quickstep liefert die richtigen Ergebnisse, pro Jahr über eine Million Mal! So oft starten die rund 10.000 Generali Vertriebspartner Berechnungen für ihre Endkunden, Tendenz steigend.

Komplettlösung mit Hosting – 24/7

„Entscheidend für uns war, dass BRAIN FORCE neben der fachlichen Kompetenz in der Softwareentwicklung von Finanzprodukten auch das Potenzial mitbrachte, den kompletten Lebenszyklus unserer Softwarelösungen abzudecken“, erklärt Marschall. Denn BRAIN FORCE war nicht nur Partner bei der Softwareentwicklung und stellte den Rechenkern aus der hauseigenen FINAS Suite zur Verfügung, sondern übernahm auch die Sicherung des Applikationsbetriebs: Quickstep wird von BRAIN FORCE gehostet, administriert und betrieben – mit einer garantierten Verfügbarkeit rund um die Uhr, 7 Tage die Woche.

Das gehört ebenfalls zum Portfolio von BRAIN FORCE, wie Markus Rehwald, BRAIN FORCE Consultant, erläutert: „Wir bieten unseren Kunden jederzeit einen individuellen Service und begleitende Beratung – das geht weit über die regel-

mäßige Wartung, Weiterentwicklung und laufende Aktualisierung von Produkten hinaus.“

Tarifberechnung: Produktiv im Hintergrund

So auch beim dritten realisierten Projekt, ganz nach dem Motto: Zusätzlicher Nutzen auf Knopfdruck, ohne zeitraubende Interaktionen. BRAIN FORCE fand für Generali mit FDL Easy die ideale Lösung für ihre Vertriebspartner. Die Dunkelverarbeitung mit XML-Schnittstellen liefert Vertriebspartnern sekundenschnelle Informationen zu vermögenswirksamen Leistungen, fondsgebundenen Renten oder der Lebensversicherungs-Tarifierung. BRAIN FORCE leistet auch hier Wartung, regelmäßige Weiterentwicklung und Aktualisierung.

Beratung und Umsetzung: Immer Hand in Hand

„Natürlich zählen neben der fachlichen Qualität und Zukunftssicherheit unserer Lösungen auch immer eine schnelle und vor allem termingerechte Umsetzung. Auf die BRAIN FORCE Consultants konnten wir uns da immer verlassen“, resümiert Marschall. Denn ihre jahrelange Projekterfahrung und ihr Know-how in der Vertriebsunterstützung von Finanzdienstleistern konnten die BRAIN FORCE Berater bei Generali perfekt einsetzen. Das Ergebnis ist höchste Qualität bei termingerechter Lieferung – und bei Bedarf die Betreuung der Produkte über ihren kompletten Lebenszyklus hinweg.

Generali Versicherungen

Die in München ansässigen Generali Versicherungen, ein Unternehmen der Generali Deutschland Gruppe, sind mit über 5 Milliarden Euro Beitragseinnahmen, mehr als 6 Millionen Kunden und 37 Milliarden Euro Kapitalanlagen eines der bedeutenden Finanzdienstleistungsunternehmen am deutschen Markt. Mehr als 2.900 Mitarbeiter im Innendienst, eine Vertriebsorganisation mit über 2.300 Exklusivagenturen, Führungskräften, Betreuern und Spezialisten, die Volksfürsorge AG Vertriebsgesellschaft für Vorsorge- und Finanzprodukte mit rund 3.400 Vertriebsmitarbeitern und Exklusivagenturen, der Maklervertrieb mit etwa 7.500 aktiven Makler- und Mehrfachagentenverbindungen sowie ein Bankenvertrieb mit über 100 Bankpartnern stellen ein flächendeckendes Netz von Ansprechpartnern sicher. Hinzu kommen über 65.000 für die Generali bzw. die Volksfürsorge AG nebenberuflich Tätige.