



„Mit SAP Insurance Incentive and Commission Management wickeln wir Provisionsabrechnungen rund 80 Prozent schneller ab.“

Helmut Sommer, Fachbereichsleiter IT,
MÜNCHENER VEREIN Versicherungsgruppe

AUF EINEN BLICK

Zusammenfassung

Die MÜNCHENER VEREIN Versicherungsgruppe bildet alle Provisionsvorgänge über SAP Insurance Incentive and Commission Management ab. Die Assekuranz reduziert so den Zeitaufwand zur Abrechnung von Vergütungen für Versicherungsabschlüsse um rund 80 Prozent.

Internetadresse

www.muenchener-verein.de

Die wichtigsten Herausforderungen

- Ablösung des hostbasierten Altsystems
- Standardisierung aller Prozesse im Provisionsmanagement
- Integration sämtlicher Produktsparten
- Abbildung aller Provisionstypen in der Standardanwendung

Projektziel

Abbildung aller provisionsrelevanten Prozesse in einer umfassenden Standardanwendung

Lösung und Services

SAP Insurance Incentive and Commission Management

Entscheidung für SAP

- Die MÜNCHENER VEREIN Versicherungsgruppe setzt seit Jahren aufgrund durchweg positiver Erfahrungen auf SAP for Insurance
- Offenheit, Stabilität und Integrationsfähigkeit mit der vorhandenen Systemlandschaft

Highlights der Implementierung

- Hohe Integrationsfähigkeit mit anderen Systemen
- Flexible Abbildung komplexer Provisionsmodelle

Hauptnutzen für den Kunden

- Deutlich weniger „Schwebbuchungen“
- Beschleunigte Provisionsabwicklung
- Mehr Prozesstransparenz
- 80 Prozent schnellere Abwicklung von Versicherungsprovisionen

Implementierungspartner

Steria Mummert Consulting

Vorhandene Systemlandschaft

SAP for Insurance

Datenbank

Oracle

Hardware

FSC/EMC

Betriebssystem

Windows 2000

MÜNCHENER VEREIN VERSICHERUNGSGRUPPE

Effiziente Provisionsabwicklung mit SAP® Insurance Incentive and Commission Management

Die deutsche Versicherungswirtschaft verzeichnet auch in Jahren schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen stabile Umsätze. Im Jahr 2005 rechnete der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) sowohl im Bereich der Krankenversicherung als auch im Bereich der Lebensversicherungen (inkl. Pensionskassen und Pensionsfonds) mit einem Beitragsplus von rund 4%. Von der immer deutlicher werdenden Notwendigkeit auch privat etwas für die Gesundheits- und/oder Altersvorsorge zu tun, profitiert auch die MÜNCHENER VEREIN Versicherungsgruppe: „In der Krankenversicherung, unserem größten Versicherungsweig, konnten wir in 2005 mit einer Beitragseinnahmesteigerung von über 6% deutlich stärker als der Markt wachsen, aber auch in der Lebensversicherung, die ebenfalls einen sehr wichtigen Faktor für unser wirtschaftliches Gesamtergebnis darstellt, werden wir mit einem Beitragsplus von 4% erneut unsere hervorragende Wettbewerbsfähigkeit unter Beweis stellen“, berichtet Dr. Günther Bauer, Vorstandsvorsitzender der Versicherungsgruppe. Schon im Jahre 2004 verzeichnete diese bereits insgesamt Beitragseinnahmen in Höhe von 608,4 Millionen Euro.

Alles dreht sich um den Kunden

Im Jahr 1922 als Versicherungsanstalt des Bayerischen Gewerbebundes gegründet und somit traditionell eng mit Handwerk und Mittelstand verbunden, bietet die Assekuranz heute mit rund 1.200 Mitarbeitern flexible Leistungen in den Bereichen Kranken-, Lebens- und Sachversicherungen. Insgesamt betreuen ca. 4.000 Vermittler rund 550.000 Verträge des Traditionsunternehmens. Die individuellen Wünsche der Versicherungsnehmer stehen

„SAP Insurance Incentive and Commission Management bietet eine offene, stabile und leistungsfähige Basis, die sich flexibel an die individuellen Anforderungen unserer Unternehmensrealität anpassen lässt.“

Thomas Wolf, IT-Manager,
MÜNCHENER VEREIN Versicherungsgruppe

für den MÜNCHENER VEREIN (MV) dabei stets an erster Stelle. „Wir richten unsere Beratung, unsere Produkte und unsere Zusatzservices konsequent an den Bedürfnissen jedes Einzelnen aus“, betont Prokurist und IT-Leiter Helmut Sommer. Versicherungsnehmer können sich daher darauf verlassen, dass die Maxime des MV „Alles dreht sich um Sie“ mehr als nur ein Versprechen ist. „Das ist wichtig, schließlich sind überzeugte Kunden die Erfolgsgaranten für unsere Versicherungsgruppe“, so Helmut Sommer.

Provisionsmodelle flexibel abbilden

Auch die Einführung von SAP® Insurance Incentive and Commission Management erfolgte unter diesen Vorzeichen – selbst wenn die Kunden davon auf den ersten Blick zunächst keine direkten Vorteile erfahren. „Die Anwendung gewährleistet eine schnellere und flexiblere Verprovisionierung neuer Produkte und unterstützt so deren zeitnahe Markteinführung“, sagt Thomas Wolf vom Informatik-Management des MV. Damit ist die Versicherungsgruppe in der Lage, schneller auf Veränderungen am Markt zu reagieren und alle Vertriebsaktivitäten optimiert zu steuern. „Unsere verbesserten Prozesse mit SAP Insurance Incentive and Commission Management nutzen letztlich allen – der Fachabteilung, weil die Provisionsabwicklung beschleunigt und vereinfacht

wird, unseren Vermittlern, weil ihre flexiblen, erfolgsabhängigen Gehaltsbestandteile schneller und zuverlässiger abgerechnet werden, und unseren Kunden, weil zufriedene Vermittler motiviert sind und eine noch bessere Beratung garantieren“, erklärt Thomas Wolf.

Kernprozesse erfordern stabile Anwendungen

Die Entscheidung für die Lösung von SAP zum Provisionsmanagement fiel den Verantwortlichen des MV leicht: Als eine der ersten deutschen Assekuranzen hatte das Unternehmen bereits 1998 Teile der Branchenlösung SAP for Insurance eingeführt. Die Lösung lief immer zuverlässig, daher stand schnell fest, dass auch der Nachfolger des abzulösenden hostbasierten Provisionssystems aus Walldorf kommen sollte. „Gerade das Provisionsmanagement als Kerngeschäftsprozess erfordert stabile Anwendungen. Deshalb setzen wir auf SAP Insurance Incentive and Commission Management“, betont Prokurist und IT-Fachbereichsleiter Helmut Sommer.

SAP aus Überzeugung

Das SAP-Produkt überzeugte aber auch durch Leistungsfähigkeit: Die Anwendung bildet sämtliche Formen von Vertriebsvergütungen flexibel ab, ermöglicht eine einfache Verarbeitung von Stornobuchungen und ist produktsparten- wie branchenübergreifend einsetzbar. Auch für das hochkomplexe System des Versicherungsvertriebs, mit Abschluss-, Bestands- und Folgeprovisionen, Stornorückstellungen und einer Vielzahl anderer Besonderheiten, bietet die SAP-Anwendung optimale Funktionalitäten. „Das Provisionssystem von SAP bietet eine offene, stabile und leistungsfähige Basis, die sich flexibel an die individuellen Anforderungen unserer Unternehmensrealität anpassen lässt“, sagt Informatik-Manager Thomas Wolf.

Schrittweise Implementierung

Nach der Entscheidung für die SAP-Software begann das Projektteam des MV im Juli 2001 gemeinsam mit dem Beratungspartner Steria Mummert Consulting das neue Provisionsmanagement mit SAP Insurance Incentive and Commission Management zu realisieren. Dabei setzte die Versicherung bewusst auf eine schrittweise Einführung. „So konnten wir nicht nur die komplexen Prozesse und Systemwelten transparent abbilden, sondern auch zeitnah erste Ergebnisse erzielen“, erklärt Thomas Wolf.

Die Ablösung der hostbasierten Vermittlerdatenbank sowie die Integration von Vermittlerkontokorrent und Provisionszahlungen in die Kreditorenbuchhaltung der bereits vorhandenen SAP-Software waren wichtige Voraussetzungen für die eigentliche Einführung des neuen Provisionsmanagementsystems. Dabei galt es, alle relevanten Daten zu den zahlreichen Vorgängen von rund 4.000 überregional arbeitenden Vermittlern in die neue Anwendung zu übernehmen.

Automatisierte Provisionsabwicklung

Anschließend erfolgte die eigentliche Umstellung. Die Provisionsabwicklung für leistungsabhängige Vergütungen, pauschale Zuschüsse sowie die Abrechnung und Stornoreservebildung der Sparte Lebensversicherungen in die neue SAP-Anwendung wurden in weniger als einem Jahr übernommen. „Neben der Migration aller vergütungsrelevanten Daten war die konsequente Optimierung der entsprechenden Geschäftsprozesse ein wichtiger Bestandteil dieser Projektphase“, so Thomas Wolf. Auf diese Weise realisierte der MV eine hochgradig standardisierte Provisionsabwicklung und profitiert seither von erheblichen Zeit- und Kostenvorteilen. Waren vor der Einführung der SAP-Lösung zwei

„Das Provisionsmanagement als Kerngeschäftsprozess erfordert stabile Anwendungen. Deshalb setzen wir auf SAP Insurance Incentive and Commission Management.“

Helmut Sommer, Fachbereichsleiter IT,
MÜNCHENER VEREIN Versicherungsgruppe

Mitarbeiter ausschließlich mit der Bearbeitung und Prüfung der Provisionen beschäftigt, erfolgt dieser Prozess heute weitgehend automatisch. Das erleichtert die Arbeit in der Vertriebsverwaltung spürbar. „Die hohe Transparenz und Flexibilität von SAP Insurance Incentive and Commission Management führen in der Provisionsabwicklung zu einer Zeitersparnis von rund 80 Prozent. Unstimmigkeiten in den Daten treten nur noch selten auf“, berichtet IT-Fachbereichsleiter Sommer.

Nur noch wenige Schwebebuchungen

Monatlich laufen heute bei der MV Versicherungsgruppe im Bereich der Krankenversicherung insgesamt nur noch etwa 20 „Schwebebuchungen“ auf, die zusätzlichen manuellen Aufwand verursachen. Diese lassen sich mit dem Provisionssystem der

„Ein Blick ins eigene Provisionskonto liefert unseren Vermittlern zukünftig dank SAP Insurance Incentive and Commission Management jederzeit aktuelle Informationen.“

Helmut Sommer, Fachbereichsleiter IT,
MÜNCHENER VEREIN Versicherungsgruppe

SAP jedoch komfortabel überprüfen und zügig abarbeiten. Änderungen werden dabei sicher dokumentiert und nach Freigabe mit den alten Belegen abgeglichen, ehe anschließend die bereinigte Version eines Vorgangs gebucht wird. Der anwenderfreundliche „Auszahlungsmonitor“ beschleunigt den Arbeitsprozess: Ein Sachbearbeiter kann die vom System vorgeschlagene Höhe der Auszahlungen an die Außendienstpartner per Knopfdruck einsehen, prüfen und bei Bedarf individuell anpassen.

Komplexe Provisionsmodelle sicher im Griff

Durch die Konditionstechnik von SAP lassen sich zudem hochkomplexe Provisionsmodelle flexibel integrieren. So ist es möglich, unterschiedlichste Vertragskonditionen und -modelle zu hinterlegen und beispielsweise auch spezielle Transaktionen aus Vertriebskampagnen oder Kundenwettbewerben mühelos abzubilden. Darüber hinaus verzahnt die Anwendung das Provisionsmanagement eng mit Finanzbuchhaltung und Controlling. So ist eine saubere Verbuchung der ausgezahlten Provisionen sichergestellt. Zudem lassen sich Auswertungen aller Zahlungsströme einfach erstellen. Über offene Schnittstellen können Daten auch in Tabellenformaten exportiert und in anderen Systemen genutzt werden. Das SAP-Produkt überzeugt auch durch Flexibilität und Skalierbarkeit. „Wir können die Anwendung jederzeit anpassen und auf neue Bedürfnisse zuschneiden“, unterstreicht IT-Manager Thomas Wolf.

**SAP Deutschland
AG & Co. KG**Neurottstraße 15a
69190 Walldorf

T 08 00/5 34 34 24*

F 08 00/5 34 34 20*

* gebührenfrei in Deutschland

T +49/18 05/34 34 24**

F +49/18 05/34 34 20**

** gebührenpflichtig

E info.germany@sap.comwww.sap.de/insurance

Kostenloser Online Newsletter

www.sap.de/sapimfokus**Zufriedene Vermittler beraten besser!**

Nach der erfolgreichen Einführung des integrierten Provisionsmanagements in der Sparte Leben schloss sich die Einbindung der Provisionsberechnung für Krankenversicherungen, dem größten Geschäftsfeld der MV Versicherungsgruppe, von Januar 2004 bis Mai 2005 fast nahtlos an. Seit Juli 2005 arbeitet das Projektteam nun am letzten Teilprojekt, der Integration der Allgemeinen Versicherungen. Bis Mitte 2006 wird auch diese letzte Stufe des Projekts im unternehmensweiten Provisionsmanagement abgeschlossen sein. „Dann haben wir unser Ziel erreicht und alle provisionsrelevanten Prozesse sind ausschließlich über SAP Insurance Incentive and Commission Management abgebildet“, so Bereichsleiter Sommer.

Self-Services für Vermittler

Mit dem Abschluss des dritten Teilprojektes ist das Ende der Optimierungen für die MÜNCHENER VEREIN Versicherungsgruppe noch längst nicht erreicht. Schließlich bietet SAP Insurance Incentive and Commission Management zahlreiche weitere Möglichkeiten für schlankere und effizientere Prozesse. So werden Vermittler zukünftig beispielsweise den aktuellen Stand ihres Provisionskontos selbst abrufen und einsehen können. „Noch müssen die Makler einige Fragen zu ausgezahlten und zurückgestellten Provisionen mit unserer Zentrale in München klären. Das wird sich aber bald ändern. Ein Blick ins eigene Provisionskonto liefert unseren Vermittlern zukünftig dank der SAP-Software jederzeit aktuelle Informationen“, skizziert Sommer das Zielszenario.

So profitieren von der SAP-Lösung alle: Die Mitarbeiter in der Zentrale werden entlastet, die Vermittler ordnen erfolgte Zahlungen dank der detaillierten Verdienstauflistung schnell und sicher zu. Und das kommt letztlich auch den Kunden zu Gute: „Zufriedene Vermittler beraten besser. Und das sind wir unseren Kunden schuldig“, erklärt Helmut Sommer.