

SKALIEREN SIE IHRE VERTRIEBSPERFORMANCE

Mit unserem Ansatz, dem msg Sales & Commission Enabler orchestrieren wir Ihr Provisionsmanagement, automatisieren komplexeste Provisionsmodelle und maximieren in nahtloser Integration von Front- und Backend Ihren Versicherungsvertrieb.

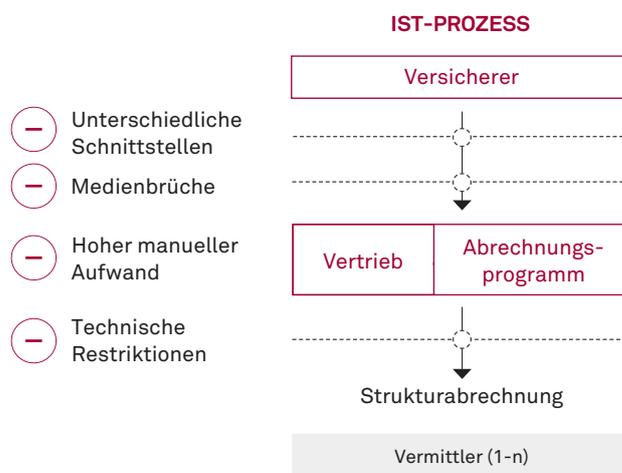
Der deutsche Versicherungsvertrieb steht vor der größten Veränderung der letzten Jahrzehnte. Der Druck durch veränderte Kundenerwartungen, den technologischen Wandel sowie neue digitale Wettbewerber nimmt bei allen Versicherern zu. Hinzu kommen noch Faktoren wie der demografische Wandel, zunehmende Regulierungen sowie der allgegenwärtige Kostendruck. Diese Einflüsse erhöhen den Handlungsbedarf und den Ruf nach Effizienzsteigerungen innerhalb des Versicherungsvertriebs. Vor allem der Druck auf die Effizienzsteigerung der Provisionsbe- und abrechnung ist bei den höchst komplexen Vergütungsmodellen immens hoch. Die Komplexität der Vergütungsmodelle ist wegen vielschichtiger Vermittlerstufen, Karriereplänen, Sidelettern und Verteilregeln kaum noch beherrschbar.

Stolperfalle Strukturabrechnung

Eine der größten Herausforderungen besteht bei der Abrechnung von Strukturvertriebsorganisationen. Unabhängige Vertriebspartner organisieren ihre Provisionslogiken und Beteiligungsstrukturen oft in einer eigenen Software, da die Provisionssysteme der Versicherer die vielfältigen Besonderheiten im Vertrieb nicht abbilden können. Vielfältige Vergütungen für Zuführer, Tippgeber und Verkaufsbegleiter systemisch zu integrieren und Themen wie historische Hierarchiewechsel, Stornoreservemanagement und Buchauszüge sind einige der Herausforderungen, die die Versicherer zu bewältigen haben. Auch Resthaftung, GDV-/BiPRO-Konformität, DATEV-/SAP-Buchhaltung, gruppenspezifische Provisionen oder Regelungen für Boni, Vor- und Zuschüsse sowie Überholer stellen die Fachbereiche und die IT der Versicherer vor massive Probleme. Hinzu kommen noch Medienbrüche sowie mangelnde Vernetzung der Provisionssysteme, die die gesamte Prozesskette destabilisieren.

Die Herausforderungen scheinen endlos: Ungewollte Redundanzen stören den Datenfluss, die Bindung von Ressourcen verstopft das Clearing, genervte Abschlussvermittler pochen auf ihre Vergütung und lösen Provisionsrecherchen aus.

Die Folge ist eine Abnahme der Vermittlerloyalität. All dies kostet viel Zeit... und viel Geld!



Zwischen den Abrechnungssystemen des Versicherers und der Vermittler gibt es oft Medienbrüche, hohe Aufwände für die Pflege von individuellen Schnittstellen und sie erfüllen häufig nicht die erforderliche Flexibilität an die Vertriebsbedarfe.

Alle Vorteile auf einen Blick

Operative Erfahrung im Provisionsumfeld, insbesondere:

- Definition von Logiken und Modellen
- Prozessautomatisierung
- Schnittstellenoptimierung
- Minimierung von organisatorischen Workarounds

- + Standardisierte Vorgehensmodelle für FIT-GAP-Analysen, Konzeptionen und Umsetzungsprojekte
- + Starke Technologie-Partner für skalierbare Anforderungen z.B. FKS, SAP, nexinsure
- + Lösungen u.a. für komplexe Abrechnungen von Vertriebsstrukturen

Lösung – Ihr Mehrwert

Unser Ansatz der msg Sales & Commission Enabler bündelt die fachliche Beratungsexpertise der msg im Vertriebs- und Provisionsumfeld. Das methodische Vorgehen umfasst im Wesentlichen ein mehrstufiges Verfahren und wird durch die folgenden Untersuchungsbereiche definiert:

- 1 Entwicklung eines Zielbildes durch einen hypothesengestützten Anforderungskatalog.
- 2 FIT-GAP-Analyse der bestehenden Provisionsmodelle und Systeme, vertriebliche Sonder- und Standardvereinbarungen sowie deren Prozesse zur Be- und Abrechnung der einzelnen Provisionshierarchien unter Berücksichtigung heterogener Vertriebswege.
- 3 Ableitung, Bewertung und Konzeption der einzelnen Handlungspakete zur schnellen Optimierung des Provisionsmanagements (Quick-Wins).

In Verbindung mit den technologischen Partnern, wie z.B. SAP, msg nexinsure oder der Plattform von FKS Finance Key Systems entsteht eine starke Lösung, die das gesamte

Provisionsmanagement abbildet und die Wertschöpfung für Versicherer und Vertriebspartner stärkt.

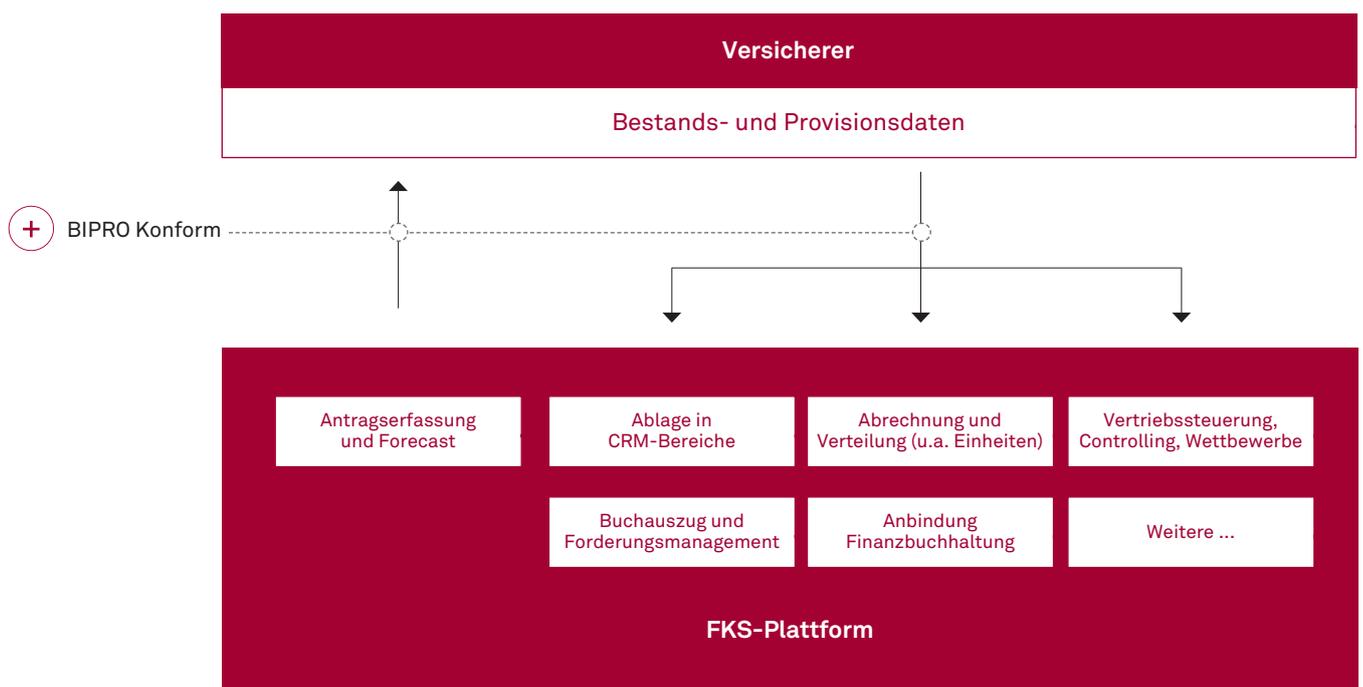
Unsere Kooperation mit FKS in der Strukturabrechnung löst die Herausforderungen der Vertriebspartner.

Wir unterstützen die Provisionsbe- und abrechnung individuell beim Versicherer und beim Vertriebspartner. In Kombination mit der FKS Plattform orchestrieren wir die komplexen Provisionsabrechnungen unterschiedlicher Hierarchieformen und fügen sie nahtlos und modular in die IT des Versicherers sowie des Vertriebspartners ein.

Durch diesen Weg profitieren alle Beteiligten. Die Vertriebspartner können nun zeitnah und maximal flexibel ihre Leistungen abrechnen und steuern und gleichzeitig bindet der Versicherer seine Vertriebspartner enger an das eigene Unternehmen und kann dies auch als Service anbieten. Durch unseren Ansatz sinken die Kosten nachhaltig und Pflegeaufwände für die technischen Anbindungen sowie automatisierte Prozesse ersetzen teure Workarounds.

Unser Branchen-Know-how ermöglicht es uns individuelle Fachregeln und Provisionslogiken in die technischen Lösungen zu integrieren und somit einen Mehrwert für alle Beteiligten zu schaffen.

msg Sales & Commission Enabler



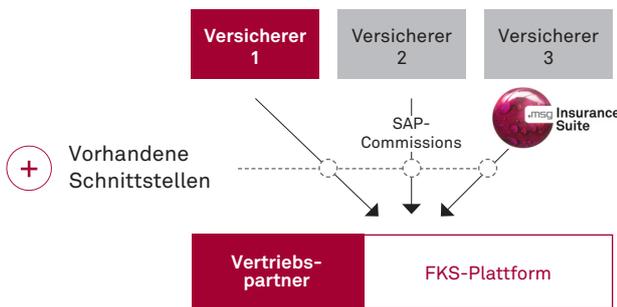
Der msg Sales & Commission Enabler erfüllt in Kombination mit der FKS-Plattform die Anforderungen an einen E2E-Vergütungsprozess und wird allen Anforderungen an ein Vergütungsmanagement-Tool gerecht.

msg und FKS - starke Partnerschaft

Durch die neue Kooperation mit FKS Finance Key Systems kann msg sein Beratungsangebot vergrößern und eine weitere digitale Lösung zur Vertriebsprozess-Automatisierung sowie Steuerung in das Leistungsspektrum aufnehmen, um unseren Kunden in der msg-Gruppe weiterhin Mehrwerte zu bieten. Der Kunde hat dabei die Wahl die All-in-One-Lösung

zu integrieren oder die Software als Ergänzung zu bestehenden Lösungen, msg.Insurance Suite oder SAP-Lösungen, zu implementieren. Ziel für den Vertrieb ist es, möglichst viele Verwaltungsaufgaben zu automatisieren, um mehr Zeit für den eigentlichen Verkauf zu schaffen. Auf diesem Weg der digitalen Transformation begleiten wir als msg Branchenexperten die Versicherungswelt und schaffen mit unseren Partnern die optimale Lösung für nachhaltigen Erfolg.

msg Sales & Commission Enabler



Der msg Sales & Commission Enabler kann in Kombination mit der FKS-Plattform die technische Abrechnung zahlreicher Versicherer für den Vertriebspartner vornehmen.

Operativer Einsatz beim Versicherer



+ BIPRO Konform

Der msg Sales & Commission Enabler ist in Kombination mit der FKS-Plattform eine modulare Vertriebstechnologie, welche individuell auf die Anforderungen der Versicherer erweitert werden kann.

Möchten Sie mehr über unser Angebot zum msg Sales & Commission Enabler erfahren? Wir freuen uns auf Ihren Anruf.



Andreas Stollenwerk

Abteilungsleiter

Insurance Business Consulting

+49 152 01 50 34 51

andreas.stollenwerk@msg.group

In Kooperation mit



FINANCE KEY® SYSTEMS

www.financekey.de

msg systems ag

Robert-Bürkle-Straße 1 | 85737 Ismaning/München | Telefon: +49 89 96101-0 | www.msg.group | info@msg.group