



Anbindung an Vergleicher

Grundlagen und Umsetzungen optimierter Vergleicheranbindungen

Workshop am 7. November 2017 in Berlin

Inhalt und Ziele

Vergleicher sind im Maklergeschäft zu einer Selbstverständlichkeit geworden. Deren Anbindung und Nutzung ist ein wichtiger Bestandteil sowohl bei der Produktentwicklung, als auch bei der Vertriebs- und IT-Strategie eines Produktgebers. Vergleichsanbieter verfolgen unterschiedliche Vergleichsansätze und Zielmärkte. Makler haben indessen individuelle Präferenzen in der Nutzung von Vergleichern entwickelt. Dieses aufzulösen ist komplex. Somit benötigt die digitale Standardisierung bei der Abbildung von Versicherungsprodukten Kompromisse - vor allem durch BiPRO Services.

Themen:

- Vorstellung der dvb-Marktstudie: Vergleicher aus Maklersicht.
- Wie arbeiten Makler mit Vergleichern, welche Prozesse finden vor und nach dem Vergleich statt?
- Medienbruchfreie Abläufe: Die Prozessautomatisierung zwischen Makler, Vergleicher und Versicherer.
- Berichte zu praktischen Erfahrungen mit erfolgreichen Anbindungen.
- Wie sieht eine gute Vergleicheranbindung aus fachlicher Sicht aus?

Ablauf des Workshops

Zum Einstieg in das Thema stellen wir die jüngste dvb-Studie vor. Erstmals haben wir uns intensiv mit der Nutzung von Vergleichssoftware auseinandergesetzt. Untersuchungsziel war, die Erfahrungen der Makler mit den Anbietern zu erheben und zu bündeln, um die Vermittlerinteressen gegenüber den Vergleichsanbietern zu vertreten.

Anschließend berichtet ein technikaffiner Makler aus seinem Arbeitsalltag mit zunehmend digitalen Vertriebs- und Verwaltungsprozessen. Es wird deutlich, welche Arbeitsschritte vor und nach dem Vergleich erfolgen, wo Schwachstellen in den Prozessen liegen und was die Anknüpfungspunkte für eine Arbeitserleichterung beim Makler sind. Insbesondere Teilnehmern ohne direkten Maklerkontakt soll hier ein praktischer Einblick in den Vertriebsprozess ermöglicht werden, bei dem der Makler die zahlreichen Webservices und Softwaretools in einen harmonischen Einklang bringen muss.

Nach dem theoretischen Einblick geht es in die gelebte Praxis. Zwei erfahrene Berater spielen aus Sicht eines Versicherers und eines Vergleichers das Drehbuch einer Anbindung durch. Gastauftritte haben in diesem Schauspiel ein notleidender MVP-Hersteller, ein verzweifelter Makler, ein fordernder Vertriebsvorstand, die Rechtsabteilung sowie Projektmitarbeiter aus den unterschiedlichsten Bereichen eines Versicherungsunternehmens.

Nachdem der TAA-Service umgesetzt und abgenommen wurde, geht es um die prozessuale Integration in das MVP-System. Wie ein guter Prozess aussieht, haben wir bereits am Vormittag gesehen. Jetzt stellt sich die Frage: Was kann und muss der Versicherer dazu beitragen, um im unternehmerischen Mittelpunkt des Maklers, also seinem MVP, präsent zu sein? Praktische Erfahrungen aus einem Versicherungsunternehmen ergänzt um aktuelle Markterkenntnisse und Studienergebnisse vermitteln den Teilnehmern ein rundes Bild und notwendige Handlungsansätze.

Was macht eine gute Anbindung jenseits von Webservices und Technik aus? Wir werfen einen Blick auf die Vergleichenseite und betrachten dabei nicht nur Vergleichsabfragen für den Versicherungsmakler, sondern auch das Angebot für Endkunden. Jenseits spitzfindiger juristischer Anforderungen an die konkrete Gestaltung gibt es auch hier ein paar vertriebliche Spielregeln, die entscheidend für erfolgreiche Umsetzungen sind.

Um die Teilnehmer für die Planung eigener Umsetzungen und Anbindungen fit zu machen, gibt es zum Abschluss des Tages noch einmal komprimierte Praxiserfahrungen aus aktuellen Projekten. Es ist ausreichend Zeit für Fragen eingeplant worden, so dass am Ende alle Teilnehmer mit mehr Verständnis für die Prozesse der Nutzer von Vergleichssystemen zurück in die Projekte gehen werden.

Adressatenkreis

- Mitarbeiter aus Versicherungsunternehmen (Vertriebsabteilung, Vertriebstechnik / IT, Qualitätssicherung, Marketing)
- BiPRO-Verantwortliche aller Marktteilnehmer

Die thematische Ausrichtung spricht ausdrücklich Teilnehmer sowohl aus dem Fachbereich/Vertrieb als auch Mitarbeiter aus der Produktentwicklung und IT an. Ziel ist die Wissensvermittlung über die gesamte Prozesskette, um einen Überblick zu verschaffen und alle Prozessbeteiligten für die individuellen Herausforderungen zu sensibilisieren.

Eine BiPRO-Umsetzung ist kein ausschließlich technisches Thema. Hier gilt es insbesondere, den fachlichen Anwendungsfall in der vertrieblichen Praxis zu verstehen, um diesen als guten und vertriebswirksamen Webservice zu konzipieren und umzusetzen.

Grundlagen und Umsetzungen optimierter Vergleichieranbindungen

Agenda für den Workshop am 7. November 2017 in Berlin

09.30 – 10.00	Check-In
10:00 – 10:45	Begrüßung Friedel Rohde
	Einführung in das Thema Vergleichler Henning Plagemann, Sopra Steria Consulting
	Vorstellung der dvb-Marktstudie: Vergleichler aus Maklersicht Alexander Häusler, deutsche-versicherungsboerse.de
10:45 – 11:30	Maklerpraxis: Wie arbeiten Makler mit Vergleichlern, welche Prozesse finden vor und nach dem Vergleich statt? Carsten Oppermann, exorior financial services e.K.
11:30 – 12:00	Kaffeepause
12:00 – 12:45	Das Drehbuch einer Anbindung zwischen Versicherer und Vergleichler Christina Merz und Michael Trosien, freie Berater
12:45 – 13:45	Mittagspause
13:45 – 14:15	Medienbruchfreie Abläufe - Prozessautomatisierung zwischen Makler, Vergleichler und Versicherer Sarah Hesse, BROCKHAUS AG
14:15 – 14:45	Eine gute Vergleichieranbindung aus fachlicher Sicht Tobias Haff, Massup GmbH
14:45 – 15:15	Kaffeepause
15:15 – 15:45	Vom Drehbuch zum Film – erfolgreiche Anbindungen in der Praxis Christina Merz und Michael Trosien, freie Berater
15:45 – 16:00	Fragen an die Referenten, Diskussion mit den Unternehmen

Moderation: Henning Plagemann

Unsere Gastreferenten und Diskussionspartner

Tobias Haff

Tobias Haff ist Chief Operating Officer (COO) beim InsurTech-Start-up massUp. Der gelernte Versicherungskaufmann kann auf fast 20 Jahre Internet- und Finanz-Know-how zurückgreifen. Bereits seit 1997 entwickelt er Internetprojekte im Bereich Finanzdienstleistungen. In den letzten 13 Jahren war er für die CHECK24-Gruppe tätig, von 2008 bis 2016 hat er den B2B-Vermittlerbereich PROCHECK24 aufgebaut. Dabei hat er die Entwicklung von Vermittlungstechnologie für Finanzberater vorangetrieben und ist ein intimer Marktkenner prozessorientierter Versicherungsanbindungen.

Sarah Hesse

Betriebswirtin mit über 10 Jahren Berufserfahrung bei einem Maklerversicherer in der technischen Vertriebsunterstützung. Heute unterstützt sie als Beraterin für die BROCKHAUS AG die Versicherungswirtschaft bei der Digitalisierung von Geschäftsprozessen. Sie verfügt über eine umfassende Markt- und Prozesskompetenz für MVP-Systeme und deren Integration in die Servicelandschaft eines Versicherers.

Carsten Oppermann

Consultant und stellvertretender Geschäftsstellenleiter beim Versicherungsmakler Exorior GmbH. Nach einem Praktikum im Vertrieb folgte das duale Studiums mit Schwerpunkt Vertriebsmanagement an der Fachhochschule. Für die fachliche Beratungskompetenz des Unternehmens wurde fünfmal in Folge der goldene Bulle der Zeitschrift Euro verliehen. Als neue Generation von Maklerunternehmern verfügt er über eine hohe technisch prozessuale Kompetenz mit technischer Affinität und betriebswirtschaftlichem Weitblick.

Christina Merz

Mathematikerin und freie Beraterin mit Schwerpunkt auf agiles Arbeiten. Als agiler Coach unterstützt sie u.a. Versicherungsunternehmen dabei, die Organisation zu einer agilen und damit lernenden Organisation umzubauen. Diese Vorgehensmethodik wird von einer jahrelangen Praxiserfahrung in der Modellierung, Einführung und Qualitätssicherung von (BiPRO-) Prozessen ergänzt. Die Kombination dieser Kompetenzen stellt den Mehrwert in der Beratung von gestandenen Projektteams bis zu Entscheidern dar.

Michael Trosien

Freier Berater und seit über 15 Jahren in Versicherungsprojekten rund um Vertriebs- und Beratungsprozesse tätig. Nach anfänglicher Entwicklungstätigkeit in BiPRO-Projekten erfolgte die Spezialisierung auf das Projektmanagement und auf fachliche Fragestellungen rund um die Implementierung und den Einsatz von Standardtools zur schnellen technischen Umsetzung. Die Anbindung von Vergleichsrechnern sowohl im Nischen-, als auch im Breitengeschäft hat sich bei ihm als besondere Disziplin entwickelt. Versicherer, Assekuradeure, Makler und Pools berät er bei deren Umsetzung.

Moderation

Henning Plagemann

Absolvierte Ausbildung und Studium zum Versicherungsbetriebswirt. Es folgten berufliche Stationen bei Versicherungsunternehmen und der Einstieg in die Beratung für Unternehmen aus der Versicherungs- und Finanzwirtschaft. Fachliche Schwerpunkte sind Fragestellungen rund um Kunden- und Partnermanagement, Vertriebssteuerung und Serviceoptimierung. Als Berater bei Sopra Steria Consulting bringt er die fachlichen, technischen und methodischen Erfahrungen aus Projekten bei großen und mittelständischen Versicherern in die jeweilige Projektsituation ein.

So melden Sie sich an:

Ein Online-Anmeldeformular finden Sie auf den Internetseiten der deutsche-versicherungsboerse.de. Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an Frau Marita Öztürk-Kussin unter der Telefonnummer 030-6098141-0 (E-Mail: Marita.Kussin@deutsche-versicherungsboerse.de)

Teilnahmegebühr:

Die Teilnahmegebühr für den Workshop beträgt 890,00 EUR € (zzgl. MwSt.) Für jeden weiteren Mitarbeiter eines Unternehmens wird ein Nachlass von 20% gewährt.

Im Bundle mit dem Kauf der aktuellen dvb-Vergleicher-Studie beträgt die Gebühr für die Teilnahme eines Mitarbeiters 1.890,00 € (zzgl. MwSt.). Die Buchung weiterer Teilnehmer aus dem Unternehmen ist anschließend für 490,00 € (zzgl. MwSt.) möglich.

Tagungshotel:

Abba Berlin Hotel

Lietzenburger Str.89

10719 Berlin

Telefon: +49 30 88625047

<https://www.abbaberlinhotel.com/de/home.html>

Teilnahmebedingungen:

Die Teilnahmekosten für die Veranstaltung einschließlich Pausenverpflegung und Mittagessen sowie den Pausengetränken betragen 890,00 €, zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer und sind nach Erhalt der Rechnung sofort fällig. Für jeden weiteren Mitarbeiter eines Unternehmens wird ein Nachlass von 20% gewährt. Im Bundle mit dem Kauf der aktuellen dvb-Vergleicher-Studie betragen die Kosten für die Teilnahme eines Mitarbeiters 1.890,00 € (zzgl. MwSt.). Die Buchung weiterer Teilnehmer aus dem Unternehmen ist beim Bundle-Erwerb für 490,00 € (zzgl. MwSt.) möglich.

Eine Stornierung ist bis zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung von weniger als zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn gilt die folgende Regelung: Falls vom Veranstalter der Platz mit einer Ersatzperson (Warteliste) besetzt werden kann, erfolgt eine kostenlose Stornierung. Sollte dieses nicht möglich sein, wird der volle Betrag berechnet. Bei einer Stornierung oder Nichterscheinen am Veranstaltungstag werden ebenfalls die gesamten Teilnahmekosten erhoben. Sie können gern ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer senden. Wir behalten uns Programmänderungen aus dringendem Anlass vor.

Wir haben das Recht, die Veranstaltung wegen nicht von uns zu vertretenden Gründen (z.B. zu geringe Teilnehmerzahl, Absage von Referenten, höhere Gewalt) abzusagen oder auf einen anderen Termin zu verschieben. Hierüber informieren wir in Textform über die in der Anmeldung genannten Kontaktdaten. Bereits überwiesene Teilnehmerbeträge werden zurückerstattet. Das gilt auch, falls der Teilnehmer an einem Ersatztermin verhindert ist. Weitere Ansprüche, wie z.B. die Erstattung von Reisekosten, sind ausgeschlossen. Eine Änderung der Agenda und die Stellung von Ersatzreferenten sind möglich. Es besteht in dem Fall z.B. kein Anspruch auf Minderung der Teilnehmerkosten oder auf einen Rücktritt vom Vertrag.