



## Textkonfigurator für Versicherung

|                          |  |
|--------------------------|--|
| <b>Einführung</b>        | Eine Versicherung muss zahlreiche Vertragsvarianten anbieten und verwalten. Das komplexe Portfolio erschwert nicht nur die Erstellung von Angeboten, sondern macht auch den Know-how-Transfer von Innendienst und Außendienst kompliziert. Die Folge sind Zeitverlust sowie hohe Verwaltungs- und Vertriebskosten. – Wie es besser geht zeigt dieses Projekt:  |
| <b>Kunde</b>             | Versicherung   |
| <b>Profil</b>            | Die deutsche Tochter einer internationalen Rückversicherung  |
| <b>Ausgangssituation</b> | Die Versicherung erstellte früher ihre Angebote wie folgt: <ol style="list-style-type: none"><li>1) Außendienstmitarbeiter geben Rahmendaten für eine Angebotserstellung an den Vertriebsinnendienst.</li><li>2) Der Innendienst ermittelt anhand von Excel-Tabellen die anzubietenden Tarifdaten.</li><li>3) Innendienstmitarbeiter übernehmen manuell die Tarifdaten in Word oder Powerpoint, ergänzen Textbausteine und erstellen ein individuelles Angebotsdokument.</li></ol>   |
| <b>Problem</b>           | Die Versicherung klagte unter anderem über folgende Probleme: <ul style="list-style-type: none"><li>• Langwierige Abstimmungen zwischen Außendienst und Innendienst, falls notwendige Rahmendaten vom Kunden unvollständig waren.</li><li>• Durch die Bearbeitung des Angebotes in drei verschiedenen Programmen (Excel, Word und Powerpoint) entstanden Fehler bei der Zusammenführung.</li><li>• Hoher Aufwand für die einheitliche Formatierung und komplette Zusammenstellung der Angebotsunterlagen.</li></ul>  |
| <b>Lösung</b>            | enomic.offer   |
| <b>Nutzen</b>            | Wesentliche Vorteile für die Versicherung jetzt: <ul style="list-style-type: none"><li>• Außendienst erstellt selbstständig korrekte Angebotsunterlagen</li><li>• automatische Prüfung während der Erfassung der Kundenanforderung</li><li>• optimales dynamisches Layout von Tabellen und Abbildungen</li><li>• komfortable und selbstständige Pflege von Vorlagen, Daten und Regeln</li><li>• optimaler Know-how-Transfer zwischen Innendienst und Außendienst</li><li>• Anbindung des CRM-Bestandssystems mit den Kundenstammdaten</li><li>• funktioniert auch offline auf dem Laptop</li></ul> |
| <b>Ergebnis</b>          | Die Versicherung erhielt mit enomic.offer ein umfassendes Werkzeug für die korrekte Angebotserstellung und die Verwaltung von Daten und Inhalten. Somit werden heute die Angebote qualitativ besser in kürzerer Zeit erstellt.   |
| <b>Kontakt</b>           | <a href="http://www.intermediate.de">www.intermediate.de</a>   |

*Hinweis: Dies ist eine Projektdarstellung aus der Branche Versicherung. Zum Datenschutz bleiben Namen und Interna ungenannt.*