



Vertriebssysteme

Die größte Herausforderung für die Versicherungswirtschaft

- stagnierendes Wirtschaftswachstum
- sinkende Aktienkurse
- hoher Kostendruck
- veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen
- starker europäischer Wettbewerb

Es müssen neue Wege beschritten werden, um sich diesen Herausforderungen zu stellen !

Außendienst-Portale

Diese Erfolgsfaktoren sichern die Zukunft:

- **Risikoanalyse** - Informationen über Verbraucherverhalten und Märkte
- **Geschäftsprozessabwicklung** - kurze Reaktionszeiten
- **Beratungskompetenz** - Informationen und Fakten für den Kunden
- **Vernetzung** - Integration aller Unternehmensteile
- **Kundenbindung** - Service-Orientierung
- **Konzentration auf das Kerngeschäft** - schlanke Unternehmen

Erfolg

Abwicklung eines Verkaufsprozesses 60'igers vs. 2000



Auftrag

1960: 4-7 Tage
2000: heute



Lieferung

1960: 14-21 Tage
2000: nächster Tag



Rechnung

1960: 4-7 Tage
2000: am gleichen Tag



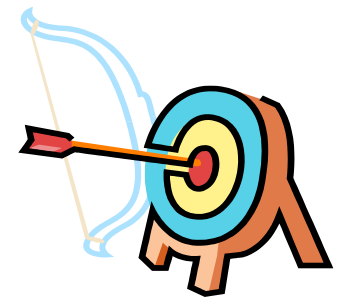
Zahlung

1960: 45-60 Tage
2000: 45-60 Tage

Durch den IT -Einsatz neue Nutzenpotentiale erschließen

- Wettbewerbsvorteile für Versicherer lassen sich nicht mehr durch Verbesserungen der Verwaltungssysteme erzielen

**Die IT-Lösungen müssen
sich den neuen
Unternehmenszielen
stellen**



Außendienst-Portale

Ziele

Die Ziele

- Überall aktuelle Kundeninformationen
- Tarife jeder Zeit berechnen
- Einen Abschluß sofort tätigen
- den Kunden in den Mittelpunkt stellen
- Kosten senken u. Produktivität steigern

Die Lösung



Mobile Computing
Das Außendienst-Portal

Außendienst-Portale

Außendienst-Portal im Überblick

Portale

Portale

Integration von Informationen und Applikationen

Kosten und Produktivität

Produktivität und Kosten können durch besser und kürzere Informations – Wege gesenkt werden

Schnittstellen

Ist die einzige Schnittstelle für die Integration bestehender und neuer Geschäftsprozesse und dient somit der Investitionssicherung

Flexibilität

Ermöglicht den Einsatz von mobilen Technologien und schafft somit Unabhängigkeit von Arbeitsplatz und Zeit

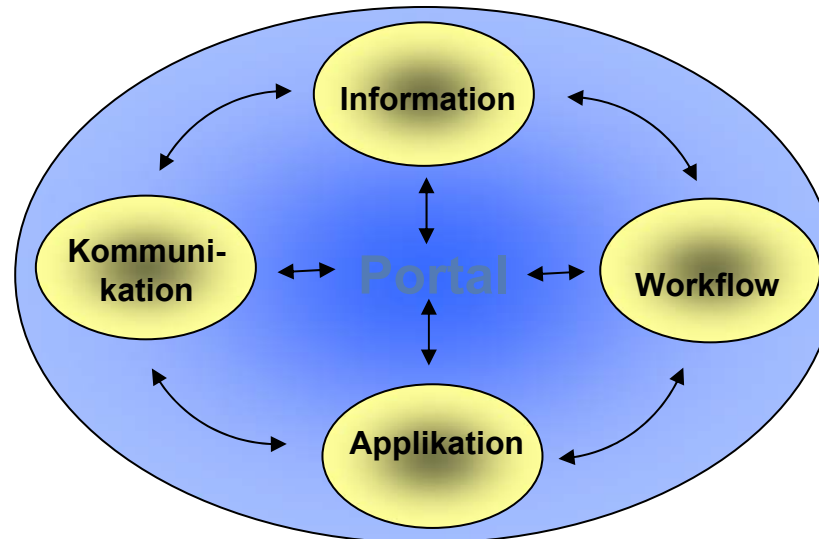
Individualisierung

Single Sign-on und sichere Anmeldung ermöglichen einen rollenbasierten und personalisierten Zugriff auf Applikationen und Informationen

Außendienst-Portale

Informationen und Applikationen werden Integriert

Portale sind Webseiten, die auf den spezifischen Informationsbedarf ihres Nutzerkreises ausgerichtet sind. Ihr personalisiertes Angebot von Inhalten und Anwendungen stellt einen echten Mehrwert für den Anwender dar!

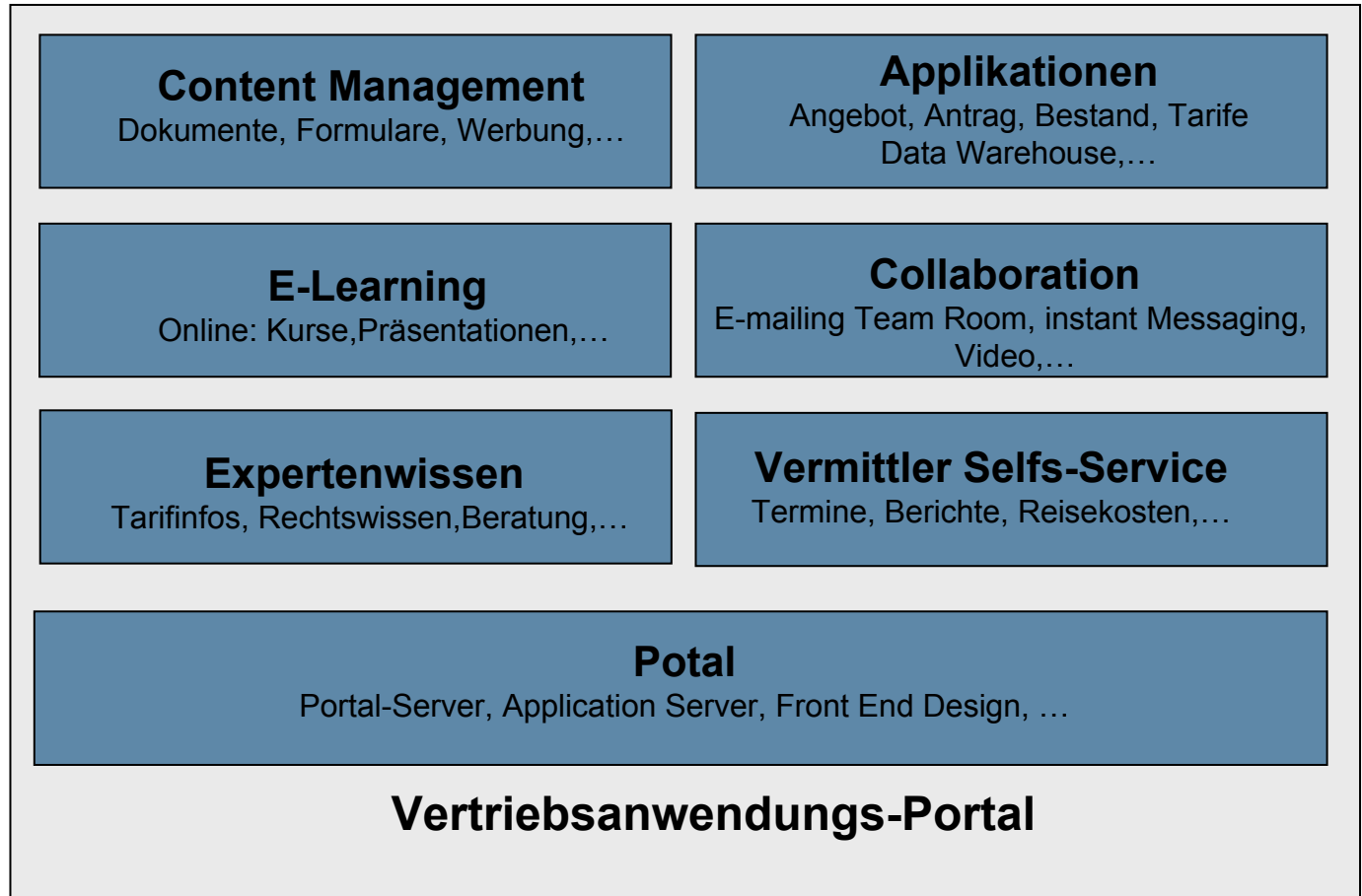


Mehrwert

Außendienst-Portale

Verschiedene Anwendungsbereiche werden integriert;
dies steigert die Effizienz der Arbeit

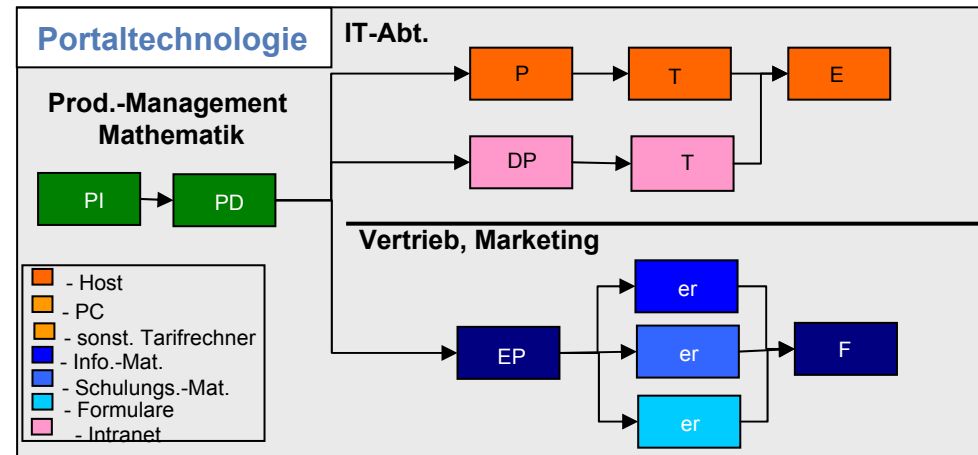
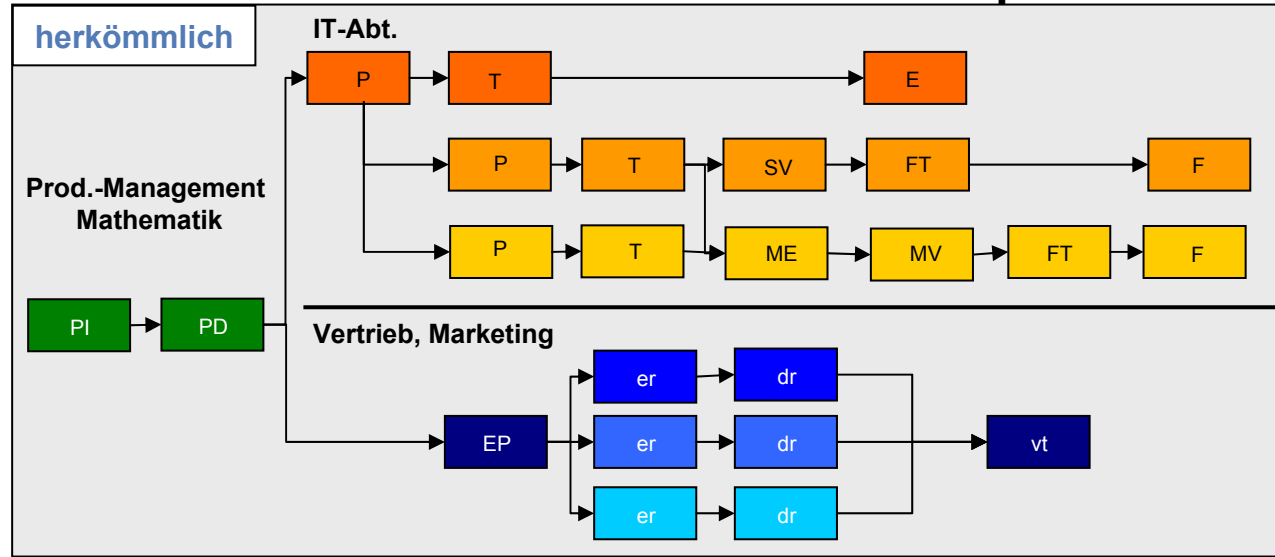
Integration



Außendienst-Portale

Die Prozesse werden verkürzt und die Komplexität sinkt

PROZESSE



- Host
- PC
- sonst. Tarifrechner
- Info.-Mat.
- Schulungs.-Mat.
- Formulare
- Intranet

- PI - Produktidee
- PD - Produktdefinition

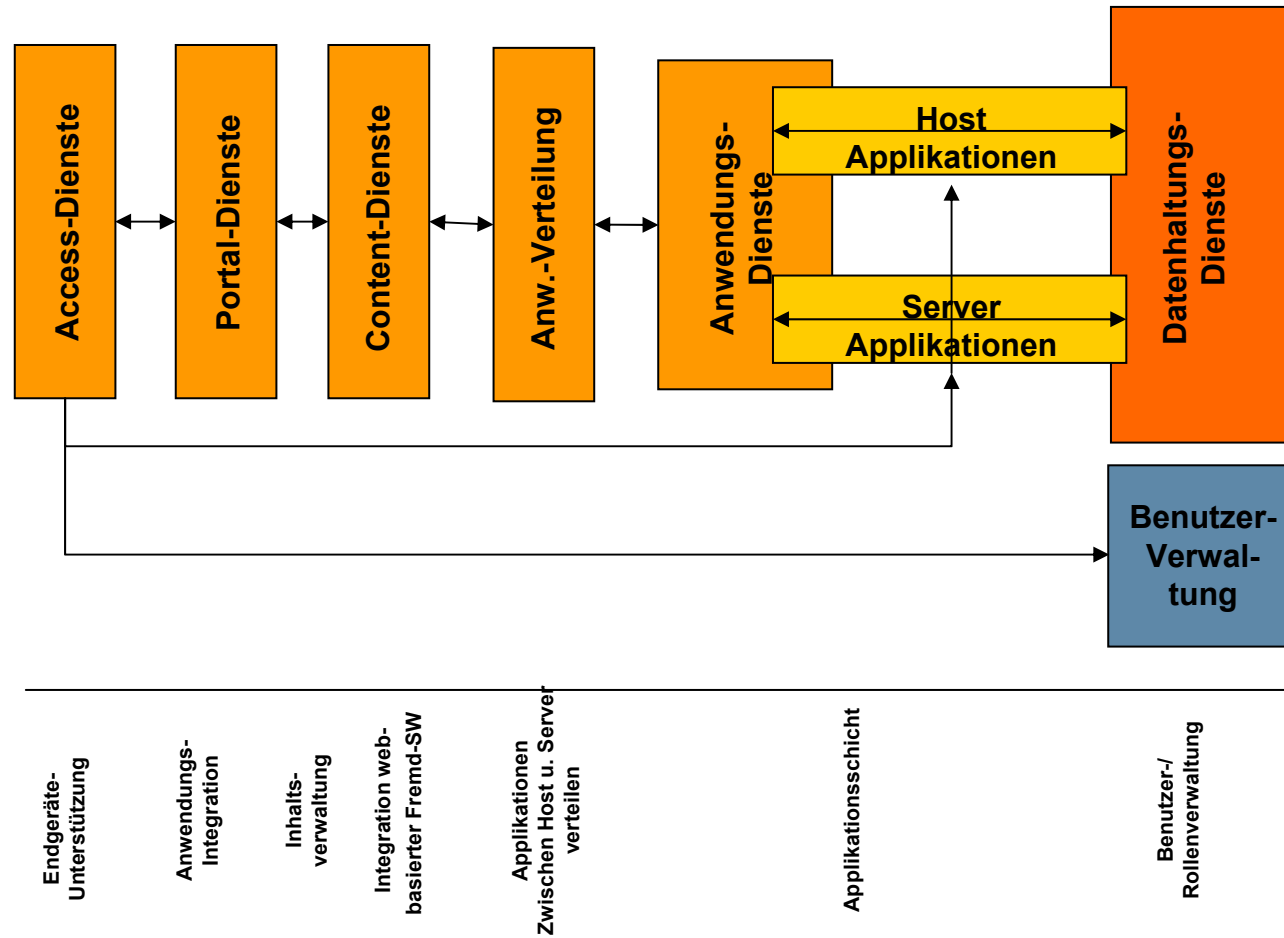
- P - Programmierung
- DP - Dialog-Prgr.
- T - Test
- E - Einführung
- SV - Softwareverteilung
- FT - Feldtest
- F - Freigabe
- ME - Medienerstellung
- MV - Medienverteilung

- EP - Einführungsplanung
- er - erstellen
- dr - drucken
- vt - verteilen

Außendienst-Portale

Wiederverwendung, klare Schichtentrennung und Schnittstellen reduzieren die Kosten und erhöhen den Investitionsschutz

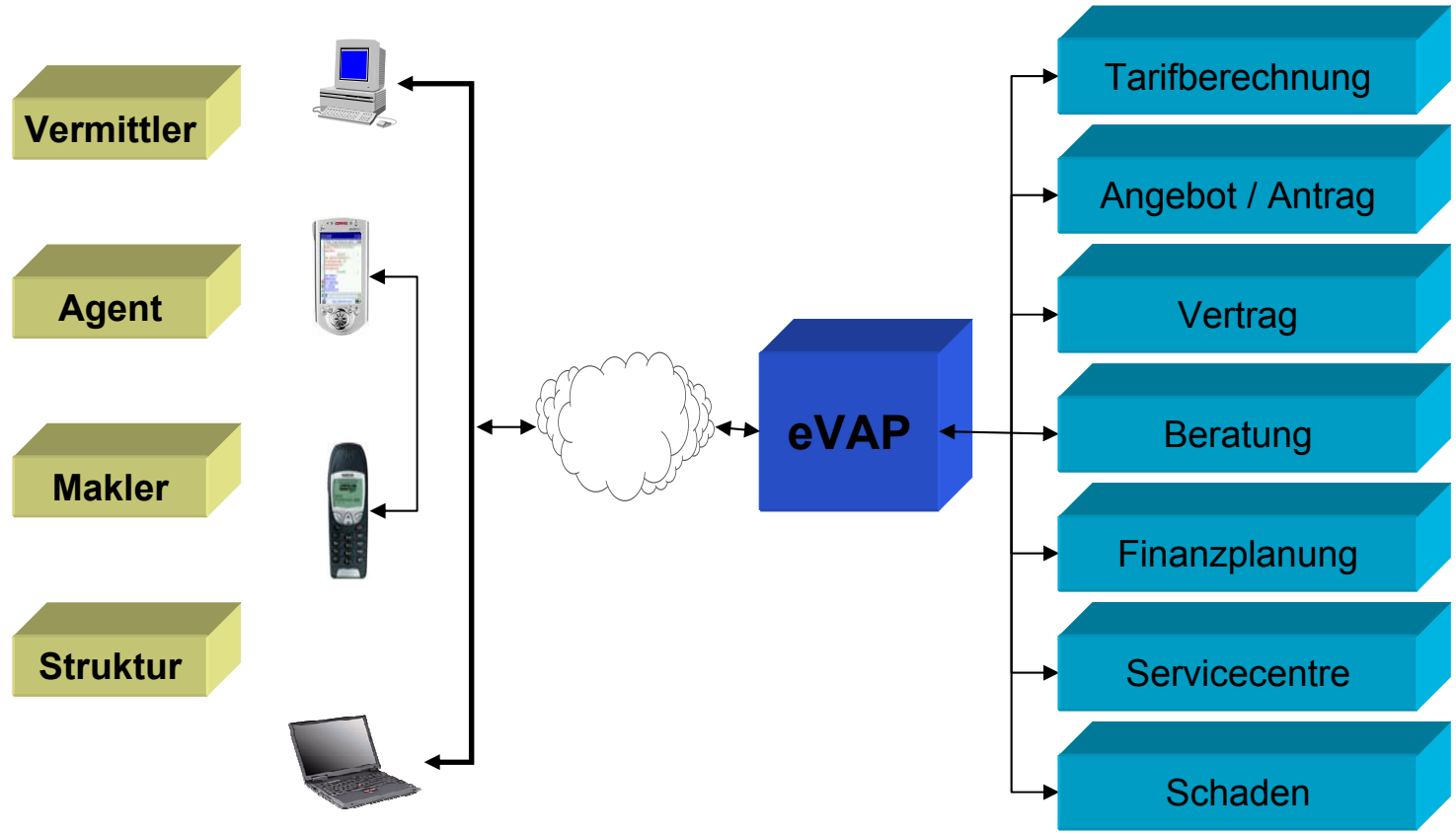
Architektur



Außendienst-Portale

Funktionen und Informationen werden technologieunabhängig direkt an den point of sale gebracht

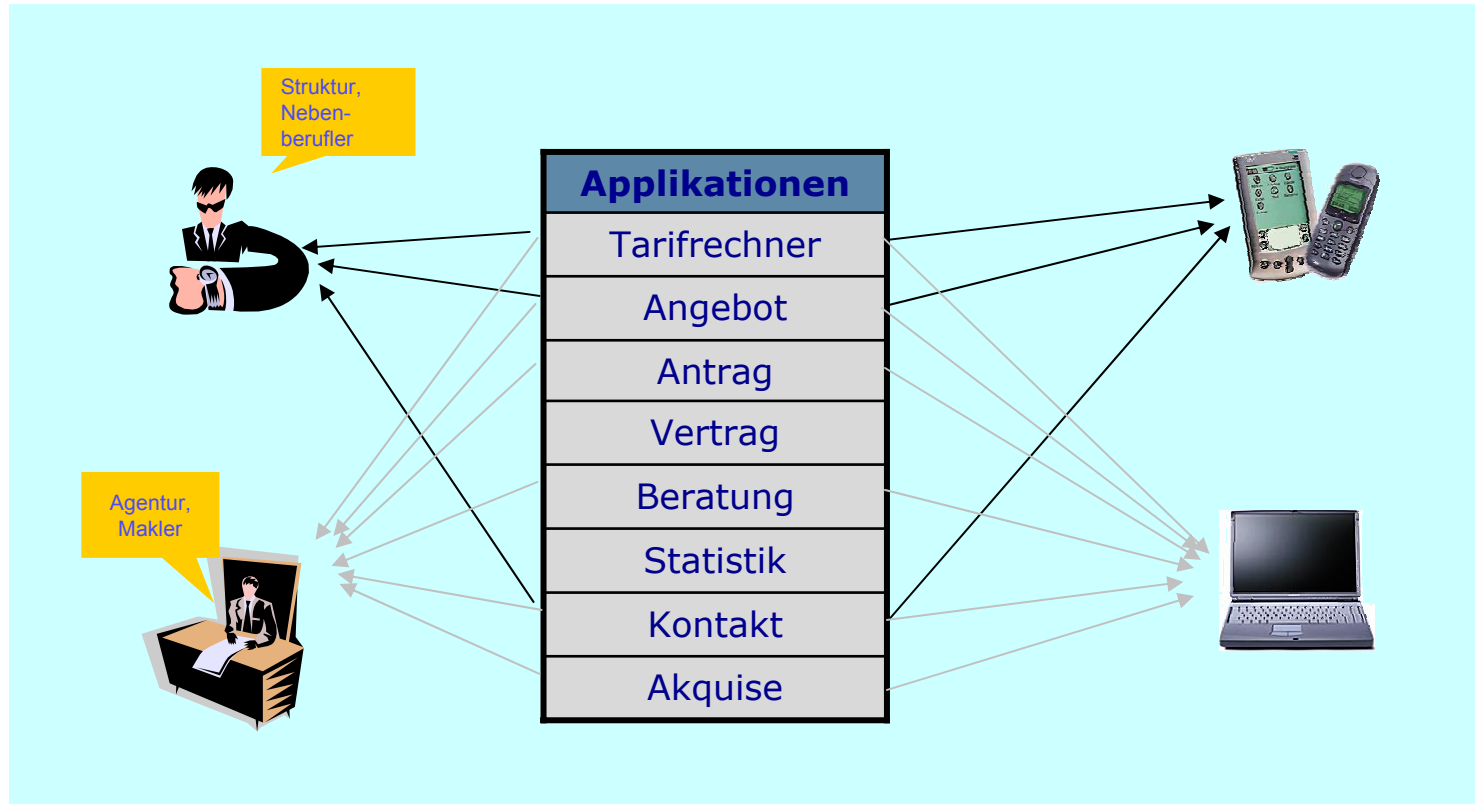
Flexibilität



Außendienst-Portale

Jeder Zielgruppe kann individuell ein auf sie zugeschnittenes Anwendungsprofil und Endgerät zugeordnet werden.

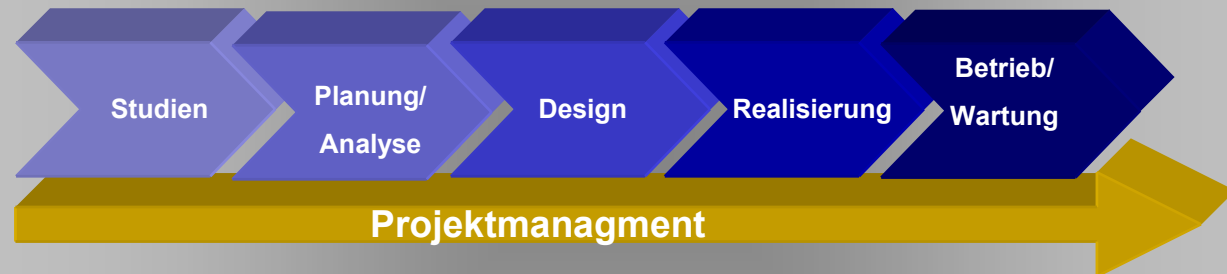
Individualität



Außendienst-Portale

fragen Sie uns

Wir unterstützen Sie gerne in allen
Phasen



Dati Hamburg GmbH

Außendienst-Portale

sprechen Sie mit uns:



Claus-Jürgen Moessinger

Postfach 1321

25465 Halstenbek

Tel: 04101-8556-0

www.dati-hamburg.com

zentrale@dati-hamburg.com