



Wettbewerbsvorteil im dynamischen Versicherungsmarkt

Die Versicherungsbranche unterliegt durch DSGVO und BaFin nicht nur strengen Regulierungen; gerade kleinteiligere Policen und Produkte haben stark begrenzte Margen. Eine zeitgemäße Plattform, die modular aufgebaut und vollautomatisiert flexibel auf die Bedürfnisse von Assekurateur und Kunden reagieren kann, hat hier echtes Zukunftspotenzial, wenn sie 100-prozentig rechtskonform ist.

Das Ziel: schneller, digitaler und flexibler als klassische Versicherungsgesellschaften und Großkonzerne zu sein, um die Wünsche der B2B- und B2C-Kunden zu erfüllen. Eine Voraussetzung dafür ist das reibungslose Zusammenspiel von Online- und Offline-Prozessen, was ein gutes Preis-Leistungsverhältnis und ein hohes Serviceniveau garantieren soll.

Das System hierfür stammt vom Potsdamer Digitalisierungs- und Prozessautomatisierungs-Spezialisten [INTERVISTA](#). SCHUTZGARANT-Geschäftsführer Thorsten Winter überzeugte zum einen der Ansatz, Standardmodule zu kaufen und gleichzeitig individuelle Module entwickeln zu lassen. Für ihn war Letzteres besonders wichtig, da SCHUTZGARANT innovative Produkte auf den Markt und für deren Verarbeitung eigene Prozesse mitbringt. Exklusivität und Wettbewerbsschutz standen deswegen im Mittelpunkt, um sicherzustellen, dass das System für die eigenen Produkte nicht einfach von Dritten eingekauft werden kann, um Know-how abzugreifen.

Hohe rechtliche Anforderungen und maximale Flexibilität

Hoch sind auch die rechtlichen Anforderungen an die Software: In Deutschland sind Versicherungsprodukte strengen Regulierungen unterworfen und entsprechend müssen die verarbeitenden Systeme und Prozesse [DSGVO](#)- und [BaFin](#)-konform sein. INTERVISTA überzeugte hier nicht nur mit umfassender Branchenkenntnis, die Potsdamer betreiben ihre eigenen Server in Deutschland und geben damit Sicherheit, wo Daten gespeichert und verarbeitet werden. Das ist vor allem für die Großkunden von SCHUTZGARANT relevant.

Da INTERVISTA alle Bausteine selbst entwickelt und keine externen Lösungen zukaft, kommt es auch hier nicht zu Überraschungen in Form von Kompatibilitätsproblemen oder unpassenden Schnittstellen. Winter weiß:



Der zentrale Vorteil des INTERVISTA-Systems: Alle Abläufe sind vollautomatisiert, digital und papierlos sowie rund um die Uhr verfügbar. Gerade im kleinteiligen Versicherungsgeschäft macht ein solches Tool das Businessmodell skalierbar, senkt die Betriebskosten und erhöht die Produktivität. Denn die kleinteiligen Produkte werfen keine großen Umsätze ab,

weswegen sie nicht manuell poliziert werden können. Das schlanke System ist damit ein konkreter Wettbewerbsvorteil.



Durch die Flexibilität und den modularen Aufbau können auch Provisionen und Nachlässe schnell und individuell erfolgen. Neue Produkte oder Änderungen wie Preis oder Leistung können einfach eingestellt werden – das System verändert die notwendigen Parameter durch alle Prozessstufen hindurch automatisch, manuelle Anpassungen sind nicht mehr notwendig. So erfolgen zum Beispiel Tarifänderung in allen Dokumenten und Ebenen – und die Fehlerquote sinkt, da sie nicht händisch bearbeitet werden müssen.

Allgemein erfordern die Produkte der SCHUTZGARANT GmbH eine große Flexibilität: Der Kunde kann in einem Baukastensystem vier Leistungen wählen, die beziehen will – eine Garantieverlängerung oder eine Versicherung für einen Displayschaden, den Akku, einen Unfall, Einbruch- oder Raub sowie alle Diebstahlarten.

Außerdem kann er die Dauer der Garantien festlegen und ihren Start- und Endzeitpunkt, etwa eine Garantieverlängerung ab Ende der Herstellergarantie oder einen Schutz so lange, wie die Leasingzeit des Geräts läuft. Der Beitrag entspricht einem gewissen Prozentsatz des Kaufpreises. Unternehmen können über einen Kalkulator auf der Homepage Geräte und Leistungspakete recherchieren, bei Bedarf online abschließen und über eine Sammelpolice all ihre geleasteten Geräte versichern. Das System ist dabei so flexibel, dass Provisionen und Nachlässe für Kunden individuell eingestellt werden können.

GoLive in wenigen Monaten

SCHUTZGARANT-Geschäftsführer Winter wählte INTERVISTA als langfristigen, strategischen Partner aus. Er kennt zahlreiche Systeme und die führenden Anbieter des Marktes – aber viele passten nicht zu seinen Bedürfnissen. Er und INTERVISTA-Geschäftsführer Matthias Stauch kannten sich von Geschäftsbeziehungen aus der Vergangenheit. Winter erzählt:



Die Entwicklung erfolgte Hand in Hand mit regelmäßigem Austausch und wöchentlichen Jour Fixes. SCHUTZGARANT hatte Zugriff auf das System, jeder Schritt und jeder Prozess war einsehbar. Winter fasst zusammen:

Fazit

Das System von INTERVISTA bietet Sicherheit und Stabilität, deckt die Compliance-Anforderungen ab und ist damit audit- und prüfsicher. Gleichzeitig bietet es mit seinem hohen Grad an Automatisierung die notwendige Flexibilität und Modularität, um das Geschäftsfeld der SCHUTZGARANT GmbH abbilden zu können und schnelle Abschlüsse und einen guten Service zu ermöglichen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4923059/wettbewerbsvorteil-im-dynamischen-versicherungsmarkt/>