

„Mit dem System können wir viele Vorteile realisieren, die uns bisher nicht möglich erschienen.“

Karl-Heinz Schmidt, Sprecher der Geschäftsführung von Köln.Assekuranz



Die Köln.Assekuranz-Agentur startete, als 100%-Tochter der Münchner Rückversicherungs-Gesellschaft, am 1. Oktober 2007 ihre operative Geschäftstätigkeit. Sie ist eine national wie international tätige Zeichnungsagentur, Vermittler für industrielle Risiken und Spezialist in den Sparten Transport-, Gruppenunfall- und Luftfahrtversicherung.

Die Köln.Assekuranz differenziert sich mit ihrer Kompetenz im Geschäft mit ihren Kunden so, dass eine Servicegestaltung möglich ist, die die Geschäftssituation des Kunden berücksichtigt. Bei der eigenen Produktgestaltung kann sie aus Ihrem Netzwerk auf unterschiedliche Versicherer (z. B. Victoria, Great Lakes) zurückgreifen. Um diese Geschäftsvorteile rund um die Produktgestaltung auch in den technischen Systemen realisieren zu können, entschied sich Köln.Assekuranz für die Einführung einer flexiblen Bestandsführungslösung von mgm technology partners.

## Neugegründeter Industrierversicherer Köln.Assekuranz erobert mit innovativem Bestandsführungssystem Marktanteile.

### Abbildung der Anforderungen des Industrierversicherers Köln.Assekuranz

Abteilungsübergreifende Zusammenarbeit mit Partnern und Kunden, automatisierte Abläufe und eine (sparten-)übergreifende Sicht auf das Geschäft für alle Mitarbeiter. Dies sind Wünsche, die in Großversicherungen selten umfänglich realisierbar sind. Für einen neugegründeten Spezialversicherer und Vermittler sind sie jedoch Pflicht und Geschäftsvorteil zugleich.

Wie bei den meisten erfolgreichen Projekten hat sich auch hier ein fester Go-Live-Termin zu Projektbeginn als Vorteil erwiesen: Zum Start der Geschäftstätigkeit Anfang Oktober 2007 wurde die Projektlaufzeit bis zur Produktionsaufnahme mit 9 Monaten unwiderruflich festgelegt. Das gemeinsame Projektteam, auf Kundenseite mit durchschnittlich mehr als 15 Jahren Erfahrung im Bereich Industrierversicherungen, legte zu Beginn das fachliche Gerüst fest. So wurde sichergestellt, dass die im System abzubildenden Geschäftsprozesse den Anforderungen der Köln.Assekuranz entsprechen und das

Unternehmen die damit verbundenen Wettbewerbsvorteile ausschöpfen kann:

- **Ein-System-Ansatz:**  
Abbildung der Sparten Luftfahrt, Transport und Gruppenunfall, Vertragsmanagement, Schadenmanagement.
- **Individuelle Produktgestaltung:**  
Flexible Tarif- und Produktgestaltung, Zusammenstellung unterschiedlicher Leistungspakete für Kunden und Makler.
- **Servicegeschäft:**  
Beratung der Kunden z. B. im Bereich Schadenprävention.
- **Integration der Partner:**  
Zusammenarbeit und Datenaustausch mit beteiligten Erstversicherern.
- **Integration der Kunden:**  
Beispielsweise im Bereich Schaden durch kollaboratives Schadenmanagement.

„Mit dem System können wir viele Vorteile realisieren, die uns bisher nicht möglich erschienen.“, beschreibt Karl-Heinz Schmidt, Sprecher der Geschäftsführung der Köln.Assekuranz, die erzielten Vorteile für sein Unternehmen. „Wir bieten für jeden Kunden ein individuell abgestimmtes Leistungspaket zu einem risikoadäquaten Preis an. Den entstehenden Vertragsbestand können wir technisch so abbilden, dass alle Leistungsaspekte inklusive Services ganzheitlich für einen Kunden verwaltet werden.“

Im Zeitraum der Einführung wurde das System für die Sparten Gruppenunfall, Transport und Luftfahrt implementiert. Gleichzeitig wurde eine Finanzbuchhaltung eingeführt.

### Spartenübergreifender „Ein-System“ Ansatz

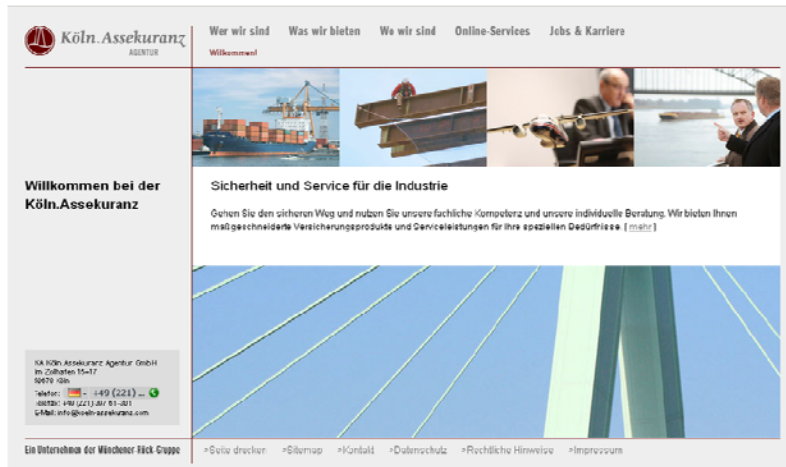
Bei Köln.Assekuranz sind alle Mitarbeiter einem Kunden gegenüber auskunftsfähig. Es genügt ein Blick ins System, auch in einer „fremden“ Sparte, um die notwendigen Informationen (z. B. Stand der Schadenbearbeitung, Vertragslaufzeiten) einsehen zu können. Die Mitarbeiter können den aktuellen Versicherungsbestand bei einem Kunden oder Makler vollständig überblicken. Dadurch werden Doppeleingaben vermieden und Auswertungen und Statistiken über das gesamte Geschäft einfach realisierbar.

Das System ist so flexibel, dass Erweiterungen des Geschäfts weitestgehend konfiguriert werden können. Gleichzeitig bleiben die bisherigen Daten- und Maskenstrukturen bestehen (einheitliches Look-and-Feel), respektive werden diese erweitert.

Für die Köln.Assekuranz wurde beispielsweise das Luftfahrtgeschäft, das bisher im System nicht vorgesehen war, als weitere Sparte abgebildet.

### Individuelle Produktgestaltung

Das System erlaubt es, neue Produkte und Leistungskombinationen zu definieren und mittels des eingebauten Tarifrechners Prämienberechnungen vorzugeben.



Für alle Geschäftszweige sind außerdem sparten-typische Rechenwege abbildbar. Beispielsweise könnten für den Bereich Gruppenunfall- und Transportversicherungen Leistungspakete aus einzelnen Risikokombinationen mit festen Preismodulen zusammengestellt werden. Dagegen könnte in denselben oder anderen Sparten die Preisfindung für das beschriebene Risiko kundenindividuell durch die Einschätzung des Underwriters durchgeführt werden.

### Kurzfristige Umsetzung neuer Anforderungen

„Nachdem wir in Produktion gegangen sind, gibt es regelmäßig Anforderungen aus den Fachbereichen. Jeder will sich einbringen.“, beschreibt Bernd Bilges, verantwortlicher Projektleiter bei Köln.Assekuranz die Wünsche der Fachbereiche. „Mit mgm technology partners haben wir auch in dieser Projektphase einen zuverlässigen Partner, der unsere Anforderungen ernst nimmt und kurzfristig umsetzt.“

### Kontakt

**Marc Philipp Gösswein**  
E-Mail: marc.goesswein@mgm-tp.com

**mgm technology partners GmbH**  
Holländischer Brook 2  
20457 Hamburg  
Tel. +49 (40) 80 81 28 20-257  
Fax +49 (40) 80 81 28 20-388

Geschäftsführer:  
Hamarz Mehmanesh