

Presse | Makler-Extranet InterView

Jetzt neu: Vertrags- und Schadendaten online

Wiesbaden, 25. April 2006. Aktuelle Vermittlerbefragungen zeigen deutlich, dass das Thema Extranet eine immer bedeutendere Rolle für unabhängige Versicherungsvermittler spielt. Mit InterView hat die InterRisk Versicherungs-AG eine Extranet-Lösung entwickelt, die sich an den bestbewerteten Systemen orientiert und damit den Wünschen der Vermittler gerecht wird. Seit April 2006 können alle Vertriebspartner der InterRisk Versicherungs-AG über InterView auf ihre wichtigsten Kunden- und Vertragsdaten zugreifen.

Im Rahmen der jüngsten Studie Technische Kommunikation zwischen Versicherungsunternehmen und Makler der deutschen Versicherungsbörse wurden unabhängige Vermittler unter anderem über bereits angebotene Extranet-Zugänge von Versicherern befragt. Insbesondere ging es dabei um die technischen Rahmenbedingungen, den Nutzen und die inhaltlichen Angebote. Die Ergebnisse dieser und vorangegangener Umfragen sind in die Entwicklung von InterView eingeflossen.

InterView informativ, interaktiv, individuell

InterView bietet Vertriebspartnern der InterRisk die Möglichkeit, aktuelle Kundenbestandsdaten einschließlich des dazugehörigen Postein- und Postausganges aufzurufen und herunterzuladen. Der Download von Bestandsdaten wird in Kürze auch im GDV-Format angeboten werden, was einen komfortablen Import in Maklerverwaltungsprogramme ermöglicht.

Darüber hinaus wird beispielsweise der aktuelle Bearbeitungsstatus von Schadensfällen aufgezeigt und kann so rund um die Uhr an sieben Tagen pro Woche nachvollzogen werden. Mit Monatsstatistiken können einfach und schnell Bestandsanalysen durchgeführt werden. Dabei stehen Informationen unter anderem über Bestandsvolumen, Neuprämie, Risikoanzahl, Schadens- oder Stornoquote zur Verfügung. Auch Provisions- bzw. Courtageauswertungen können jederzeit für individuelle Zeiträume erstellt und bis ins Detail eingesehen werden. Darüber hinaus können Vertriebspartner die bei der InterRisk hinterlegten Partnerdaten einsehen und für eigene Mitarbeiter festlegen, ob und für welche Bereiche dieser Datenzugang über InterView erhalten sollen.

Startphase mit großem Zuspruch

Von 8.000 angeschriebenen Vertriebspartnern der InterRisk haben sich innerhalb von 48 Stunden mehr als 10 % zum Extranet angemeldet und bekundeten damit reges Interesse an der Nutzung der neuen Service-Plattform.

Sicher ist sicher Zugang nur mit geprüftem Zertifikat

Bei der technischen Umsetzung von InterView setzte die InterRisk auf einen erfahrenen Partner. Mittels ausgereifter Sicherheitsfunktionen, wie beispielsweise der Authentifizierung durch ein elektronisches Zertifikat, werden die vertraulichen und hochsensiblen Daten vor Fremdzugriffen geschützt. Der Zugang ist dann einzig von dem PC aus möglich, auf dem das personalisierte Zertifikat installiert wurde.

Für unsere Vertriebspartner wie auch für uns als Gesellschaft entstehen durch die elektronischen Prozesse weitere Optimierungsmöglichkeiten, beispielsweise im Kundenkontakt bei Beratungen und Schadensbearbeitung genauso wie bei Policierung und Vertragsbearbeitung im Hause InterRisk., so Dietmar Willwert, Vorstand Vertrieb und Marketing der InterRisk Versicherungs-AG. Nach den guten Erfahrungen, die wir bereits mit permanent zunehmenden Online-Abwicklung und in der Startphase des Extranets gesammelt haben, sind wir zuversichtlich, dass unsere Vertriebspartner auch das neue Medium InterView sehr schnell nutzen werden.