JUNG, DMS & CIE.

Offene Versicherungsplattformen – Das JDC „BLUEpaper“

Die Studie von TME - Unsere Interpretation

Unsere Detailanalyse der 80 seitigen TME Studie fasst deren zentralen Ergebnisse zusammen und liefert einen Überblick über die Best Practices der Anbieter und die Unterschiede im Detail.

Anbieter von Bancassurance- und Versicherungsplattformen

Nur JDC kann Plattform / Infrastruktur und Pool unter einem Dach anbieten.

JUNG, DMS & CIE.

Quelle: TME Studie - Offene Versicherungsplattformen 2021

Der Unterschied liegt im Detail - Überblick

Auf den ersten Blick bieten alle Anbieter ein ähnliches Portfolio, wir haben die jeweiligen Best Practices herausgearbeitet.

JUNG, DMS & CIE.

	Zentrale Fragestellung	blau direkt	fonds finanz	friendsurance	HYPOPORT	JUNG, DMS & CIE.	[pma:] Partner für Finanzdienstleister
1	Wie digital ist die Bedarfsanalyse, der Vertragsabschluss und die Vertragsübertragung für den Berater und den Endkunden? Bedarfsanalyse & Betreuungsübernahme					★	★
	Wie kann eine Governance des Produktportfolios erfolgen?			★	★	★	
2	Wie wird der Betreuungs- und Vertriebsprozess für den Berater gestaltet? → Dokumentenablage				★		
	Welche inhaltlichen Weiterbildungs-möglichkeiten bietet die Plattform dem Berater an?		★			★ ★	
	Wie wird die Kommunikation zwischen Berater und Endkunde auf der Plattform gestaltet?		★			★	
3	Wird sowohl das FrontEnd als auch das BackEnd von dem Unternehmen entwickelt?					★	
4	Wie flexibel ist die Administration der Kunden bzw. Beraterprozesse gestaltet?			★		★	

1 Produktangebot 2 Vertriebs- und Servicequalität 3 IT und Datenmanagement 4 Administration und Finanzielles ★ Best Practice

Der Unterschied liegt im Detail - I

Auf den ersten Blick bieten alle Anbieter ein ähnliches Portfolio, wir haben die jeweiligen Best Practices herausgearbeitet.

JUNG, DMS & CIE.

	Zentrale Fragestellung	blau direkt	fonds finanz	friendsurance	HYPOPORT	JUNG, DMS & CIE.	[pma:] Partner für Finanzdienstleister
1	**Welche relevanten Sparten werden vom Plattformanbieter bedient?**	Inkl. Gewerbe	Inkl. Gewerbe			Inkl. Gewerbe	Inkl. Gewerbe
	Wie digital ist die Bedarfsanalyse, der Vertragsabschluss und die Vertragsübertragung für den Berater und den Endkunden? Normgerechte Finanzanalyse und automatisierte Tarifrechner werden als Marktstandard angesehen. Best Practices stellen sich in den folgenden Bereichen heraus: a Bedarfsanalyse b Betreuungsübernahme					b Bestandsübertragungsprozess für den Berater erfolgt durch die Schnittstellen ohne, dass der Kunde die Versicherungsscheinnummer liefern muss. ★	a Verfügt über DEFINO Zertifizierung ★
	Wie kann eine Governance des Produktportfolios erfolgen? Versicherungsplattformen ermöglichen üblicherweise die Auswahl der zu vergleichenden Produkte sowie die entsprechende Bewertung des Tarifvergleiches nach eigenen Bedürfnissen des Auftraggebers. Eine Festlegung von subjektiven bzw. besonders innovativen Kriterien wird als Zusatzfeature gesehen.			Erstellung eigener, subjektiver Kriterien möglich ★	Erstellung eigener, subjektiver Kriterien möglich ★	Über die Standardauswahl hinaus können, Anbieter, Auswahlkriterien und Gewichtungen nach individuellen Wünschen festgelegt werden. ★	
	Wie modular ist das Plattform Angebot? Ein modulares Angebot, bei dem der Auftraggeber die zur Verfügung stehenden Funktionen selbst zusammenstellen kann, kann als Branchenstandard gesehen werden.	Integration von Applikationen, wie z.B. Google, Cleverreach oder Microsoft			Angebot aller Konzerntöchter steht zur Verfügung	Stark modulares Angebot mit hohem Integrationsgrad, das auch einzeln genutzt werden kann	
2	**Wie wird der Betreuungs- und Vertriebsprozess für den Berater gestaltet?** Branchenstandard ist das Hochladen, als auch das automatische Kategorisieren von vertragsrelevanten Dokumenten durch den Berater. Best Practices wurden im Rahmen der technischen Ausgestaltung definiert: a Dokumentenablage b Vertriebskampagnen	b Vertriebskampagnen: Professionelle Foto- und Videoaufnahmen im eigenen Studio-Areal	a Automatisierte Ablage in integriertem Dokumentenmanagement System b Erstellung und Durchführung von Kampagnen für Makler	a Präferiert eine automatische Unterteilung zuerst nach Geschäftspartner, dann nach Sparten und daraufhin nach Dokumentenart b Bieten konkrete Vorschläge für Kampagnen und die begleitende Messung vordefinierter KPIs an	a Hypoport nutzt nach eigenen Angaben Formen der künstlichen Intelligenz zur Dokumentenkategorisierung. ★	a Automatisierte Ablage im integriertem Dokumentenmanagement System b Bieten konkrete Vorschläge für Kampagnen und die begleitende Messung vordefinierter KPIs an	b Informiert via eigenem Partner Informations-System über konkrete Vertriebsideen
	Welche inhaltlichen Weiterbildungs-möglichkeiten bietet die Plattform dem Berater an? Die Plattformdienstleister stellen Erklärinhalte und Newsfeeds in verschiedensten Formaten bereit. Auch hier liegt der Unterschied im Detail.		Angebot von mehr als 200 Schulungen pro Jahr, darunter Online-Weiterbildungsmöglichkeiten sowie Präsenzveranstaltungen durch eigene Inhouse-Trainer ★			1. Eigenes Newsportal sowie die Integration eigener Inhalte in der App möglich ★ 2. Angebot von mehr als 200 Schulungen pro Jahr, darunter Online-Weiterbildungsmöglichkeiten ★	

Der Unterschied liegt im Detail - II

Auf den ersten Blick bieten alle Anbieter ein ähnliches Portfolio, wir haben die jeweiligen Best Practices herausgearbeitet.

JUNG, DMS & CIE.

Zentrale Fragestellung	blau direkt	fonds finanz	friendsurance	HYPOPORT	JUNG, DMS & CIE.	[pma:] Partner für Finanzdienstleister
Wie wird die Kommunikation zwischen Berater und Endkunde auf der Plattform gestaltet? Die Anbieter nutzen unterschiedlichste Kommunikationskanäle, denen keine Bewertung zugrunde liegt. Feinheit liegt in der Schadenmeldung, wo Best Practices zu finden sind.		Chat Kommunikation			Verknüpfung von CRM und Kundenapp	
3 **Wird sowohl das FrontEnd als auch das BackEnd von dem Unternehmen entwickelt?**		Eigenentwickelter Vergleichsrechner auch als Whitelabel		Eigenentwickelter Vergleichsrechner auch als Whitelabel Leistungen als Whitelabel und per API verfügbar	Ausschließlich JDC fungiert seit mehreren Jahren als Hybrid, welcher sowohl selbstständig den B2C- als auch den B2B(2C)-Markt mit ihren Plattformen, Tools und Schnittstellen bedient. Leistungen sind als Whitelabel und per API verfügbar. Das CRM wird mit Bestnote bewertet.	
Wie einfach können Produkte und Leistungen in die Versicherungsplattform integriert werden?	Große, gut dokumentierte API-Infrastruktur inkl. Entwicklerportal		Testumgebung für Partner vorhanden	Goße, gut dokumentierte API-Infrastruktur	Große, gut dokumentierte API-Infrastruktur inkl. Entwicklerportal	
Erfüllt das Datenschutzmanagement System höchste Standards?		Höchstes Level von Konsistenz und 99% Verfügbarkeit Aussagekräftige Dokumentation der (Compliance) Prozesse in BPMN2.0	Höchstes Level von Konsistenz und Verfügbarkeit, eigene Datenschutzabteilung	Höchstes Level von Konsistenz und Verfügbarkeit	Höchstes Level von Konsistenz (zugesichert per SLA) und 99,9 % Verfügbarkeit	
4 **Wie flexibel ist die Administration der Kunden bzw. Beraterprozesse gestaltet?** Als Branchenstandard kann das Vorhandensein eines Rollen- und Rechtekonzeptes gesehen werden. Individuelle Anpassungen sind jedoch nicht bei allen Anbietern möglich.			Berücksichtigt in Abhängigkeit von den Partner-Anforderungen VIP-Kunden, die jeweils zugehörigen Kunden, Berater- und Filialstruktur, Agenturstruktur / Agenturleiter, Management – inkl. der automatisierten BI Reportings		Verfügt über ein komplexes und hoch individualisierbares Rechte- und Rollensystem. Für alles, was nicht JDC interne Administration ist, wurden Standard-Rollen entwickelt, welche die wesentlichen Bedarfe abdecken. Die Rollen können für Kunden weiter individualisiert werden. Die Berechtigung kann hochgranular bis aufs einzelne Datenbankfeld individualisiert werden. Einsatz eines umfangreichen Business Itelligence Systems mit vielen Filtermöglichkeiten	

JUNG, DMS & CIE.

Vielen Dank

www.jungdms.de