

Informationen für Versicherer

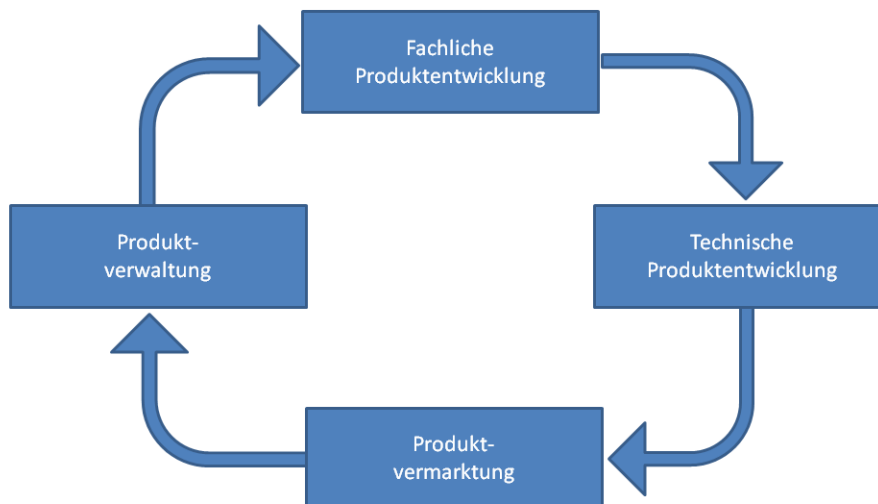


23 Februar 2011

Informationen für Versicherer

Kürzere Produktzyklen stellen die Versicherungswirtschaft vor vielfältige Herausforderungen. Diese betreffen auch alle Phasen des Lebenszyklus eines Produktes. Kompetente Unterstützung bei der Entwicklung neuer Produkte für den digitalen Handel bieten Ihnen die Fachleute der ASKUMA AG.

Anspruchsvolle Risikoträger und Deckungskonzeptionäre finden zudem ein tragfähiges Netz aktiver Multiplikatoren auf dem ASKUMA-Marktplatz für Sachversicherungen.



Der Lebenszyklus eines Versicherungsproduktes auf dem ASKUMA-Marktplatz

In vier Schritten zum neuen Produkt

Der erste Schritt:

Die Aufgabe der **fachlichen Entwicklung** neuer Versicherungsprodukte ist bei Risikoträgern und Deckungskonzeptionären meist auf viele Schultern verteilt.

Unser Angebot beginnt mit einer vollständigen Produktbeschreibung, einem **umfassenden „Fahrplan“**, der Ihr neues Produkt – eingeschlossen aller Funktionalitäten und Alleinstellungsmerkmale – fachgerecht in Worte fasst. Sie



bilden die Grundlage für die technische **Entwicklung und Vermarktung** Ihres künftigen neuen Produktes auf dem ASKUMA-Marktplatz. Schnell, kompetent und umfassend helfen Ihnen die **Fachleute der ASKUMA AG** bei der Konzeption neuer Versicherungsprodukte. Wir helfen Ihnen, Zeit, Mann-Stunden und bares Geld zu gewinnen.

Der zweite Schritt:

Die **technische Entwicklung** neuer Versicherungsprodukte kostet Zeit und Geld. Durch Ihre Zusammenarbeit mit den spezialisierten Software-Entwicklern der ASKUMA AG reduzieren Sie den Kosten- und Zeitaufwand Ihres Unternehmens für die Einführung eines neuen Produktes auf dem ASKUMA-Marktplatz beträchtlich.

Unser Angebot umfasst die Programmierung **sämtlicher Funktionalitäten**, die die Arbeit eines Versicherungsmaklers mit Versicherungsprodukten **auf dem ASKUMA-Marktplatz** betreffen. Dazu gehören unter anderem die Entwicklung einer maßgeschneiderten Angebots-, Inkasso- und Abrechnungssoftware, leistungsfähige Werkzeuge für die Abwicklung des Schaden-Managements und für die Verwaltung von Vertragsdaten und Verträgen.

Der dritte Schritt:

Beinahe ebenso aufwändig wie die technische Entwicklung neuer Produkte ist deren **Einführung auf dem Markt**: Risikoträger und Deckungskonzeptionäre mussten bislang tief in die Tasche greifen, um unabhängige Versicherungsmakler von den Vorzügen und Alleinstellungsmerkmalen neuer Produkte zu überzeugen. **Produkte auf dem ASKUMA-Marktplatz sind von diesen Problemen ausgenommen!**

Unser Angebot enthält eine **unabhängige Produktbeschreibung** mit allen Fakten zum Versicherungsprodukt. Alle Vertriebsorganisationen und Makler auf dem ASKUMA-Marktplatz erhalten diese unabhängige Produktbewertung von neuen Versicherungsprodukten ganz automatisch. Interessenten wird das neue Produkt innerhalb weniger Minuten für den Vertrieb frei geschaltet. Ein Paket **flankierender Informationsmaßnahmen** sorgt zudem dafür, dass eine umfassende Darstellung von Vorzügen und Alleinstellungsmerkmalen Ihres Produktes tatsächlich alle Partner auf dem ASKUMA-Marktplatz erreicht.



Der vierte Schritt:

Die **Verwaltung neuer Produkte** beginnt mit dem ersten Antrag, der von einem Makler auf dem ASKUMA-Marktplatz gestellt wird. Von diesem Moment an zeigt sich die volle Flexibilität und Leistungsfähigkeit Ihres neuen Versicherungsproduktes.

Unser Angebot umfasst selbstverständlich die Möglichkeit der **sofortigen Anpassung des Produktes**, etwa wenn sich die Anforderungen des Marktes geändert haben.

Ihre Fragen beantworten wir gerne in einem persönlichen Termin.

Kontakt

Madeleine Wonka

ASKUMA AG

Prager Ring 4-12

D-66482 Zweibrücken

Telefon: +49 (0) 6332 – 20 661 20

Telefax: +49 (0) 6332 – 20 661 21

E-Mail: wonka@askuma.de

www.askuma.de