



Beschleunigen Sie die Antragsprozesse  
Sparen Sie Zeit & Geld

## SFS ProSales Professional Sales Management System

SFS hat die aktuellen Herausforderungen der Versicherungsbranche analysiert und dabei festgestellt, dass sich Versicherungsgesellschaften insbesondere durch effizientere Antragsprozesse Wettbewerbsvorteile verschaffen können.

SFS ProSales integriert dabei alle Vertriebskanäle einer Versicherungsgesellschaft und erhöht deren Effektivität und Effizienz. Entwickelt wurde SFS ProSales auf Basis der Stramar Architektur, der Customer Relationship Plattform von SFS. Es unterstützt den Vertrieb dabei, sich auf den Kunden und den Abschluss von Policen zu konzentrieren, in dem es die Antragsprozesse strafft und Prozesskosten einspart.

SFS ProSales besteht aus drei Modulen: SFS ProSales Central, SFS E-ProSales and SFS M-ProSales. SFS ProSales Central ist das zentrale Module des Systems für System-Administration, -Wartung und -Updates. SFS E-ProSales ist das Modul für die verschiedenen Vertriebskanäle (Agenturen, Makler, Shops, etc.) und SFS M-Mobiles ist das Modul für mobile Vertriebsunterstützung. SFS E-ProSales und SFS M-ProSales setzen auf SFS Central auf und verwenden die darin definierten Produkte und Regeln.

Auf diese Weise ist es möglich, denselben Antrag sowohl mit SFS E-ProSales, als auch mit SFS M-ProSales zu erstellen, und darüber hinaus einen Antrag mit SFS E-ProSales fortzuführen, der mit SFS M-ProSales begonnen wurde und umgekehrt.

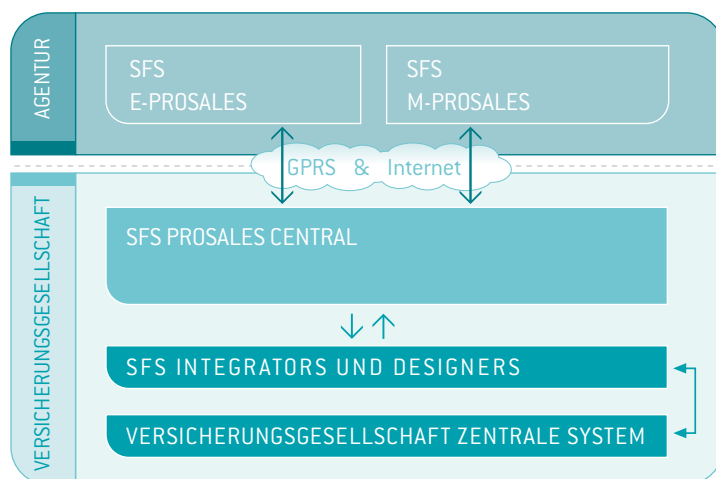
SFS ProSales ermöglicht es

- Antragsprozesse zu verkürzen,
- die Qualität von Anträgen zu verbessern,
- Prozesskosten einzusparen,
- Auf Kunden und Kanäle ausgerichtete Dienstleistungen zu entwickeln,
- Kommunikations- und Dokumentationskosten zu senken,
- Vertriebsprozesse in Echt-Zeit auszuführen, weiter zu verfolgen und zu analysieren

Darüber hinaus kann ProSales

- In kurzer Zeit eingeführt werden.
- Die Kosten für Wartung und Anwender-Support sind sehr niedrig, da das System leicht gewartet und administriert werden kann.
- Die Hardware-Kosten sind ebenso niedrig, da das System nur geringe Hardware-Anforderungen besitzt.

SFS PROSALES  
PROFESSIONAL SALES MANAGEMENT SYSTEM



## SFS INSURANCE FRONT OF

Das SFS ProSales Professional Sales Management System verkürzt die Antragsprozesse der verschiedenen Vertriebskanäle. Darüber hinaus kann es zu niedrigen Kosten eingeführt und gewartet werden. Schließlich werden die allgemeinen Vertriebsprozesskosten durch den Einsatz des Systems reduziert.

HÖHERE PRODUKTIVITÄT UND PROFITABILITÄT FÜR  
VERSICHERUNGSGESELLSCHAFTEN UND IHRE VERTRIEBSKANÄLE.

## Die Vorteile von SFS ProSales

### Vorteile für die Vertriebskanäle:

- Verkürzte Prozesse zur Antragserstellung, in dem es ermöglicht wird Anträge auf Basis von bereits wenigen Informationen zu erstellen.
- Antragsunterlagen können an den Kunden per e-mail, Fax oder auch ausgedruckt als physisches Dokument übermittelt werden, wodurch die Kommunikationskosten gesenkt werden.
- Dem Kunden können dabei Antragsvorschläge über mehr als ein Produkt bzw. verschiedene Produktvarianten angeboten werden. Dem Kunden wird die Entscheidung erleichtert, da zugleich ein Vergleich über die verschiedenen Antragsvorschläge erstellt und mit gesandt werden kann.
- Alle Anträge werden gespeichert. Diese Daten können für Analysen z.B. über Kunden, Kanäle und Vertriebsbereiche eingesetzt werden. Dies hilft Vertriebsstrategien gezielt weiterzuentwickeln und kritisch zu überprüfen.

### Vorteile für die Versicherungsgesellschaften:

- Das System kann im Zeitraum von vier bis sechs Wochen implementiert werden und anschließend live geschaltet werden. Die Projekt-Kosten sind dabei stets unter Kontrolle.
- Versicherungsprodukte können auch von technisch nicht versierten Mitarbeitern definiert und aktualisiert werden. Dabei kann ein neues Versicherungsprodukt im Durchschnitt in rund einem Tag angelegt werden.
- Für die einzelnen Vertriebskanäle sind keine weiteren Installationen notwendig.
- Nach einer kurzen Schulungsphase kann das System durch seine benutzerfreundlichen Oberflächen sehr einfach von Anwendern bedient werden.
- Anträge können in Echtzeit für jeden Kunden und Kanal verfolgt werden. Dies hilft die Leistung des Vertriebs nach Kunden und Kanal auf einfache Weise zu messen.

OFFICE SOLUTIONS

□ MULTI-CHANNEL MANAGEMENT



Beschleunigen Sie die Antragsprozesse  
**Sparen Sie Zeit & Geld**

SFS ProSales unterstützt innovative  
Geschäftsmodelle von  
Versicherungsgesellschaften und  
ihren Vertriebskanälen



## SFS ProSales Professional Sales Management System Funktionalitäten

SFS ProSales ermöglicht das Anlegen und die dynamische Aktualisierung von Produkten und Anträgen durch die Versicherungsgesellschaft. Die Antragsvorbereitung sowie der Versand an den Kunden werden über alle Vertriebskanäle schnell und einfach handhabbar unterstützt. Gleiches gilt für die Nachbereitung und Analyse von Anträgen und Abschlüssen.

### Design von Produkten und Anträge

Produkte, Anträge und Marketing Dokumente, welche für den Vertriebsprozess notwendig sind, können ohne Änderung des Softwarecodes definiert und aktualisiert werden. Regeln, wie bspw. Risikolimits, können von der Versicherungsgesellschaft für die einzelnen Produkte und Anträge so festgelegt werden, dass die Vertriebskanäle nur Anträge ausstellen können, die deren Bedingungen erfüllen. Die dabei definierten Regeln können auch für einen bestimmten Zeitraum begrenzt sowie nach unterschiedlichen Kanälen und Kundengruppen differenziert werden.

### Anträge

Anträge, die mehr als ein Produkt mit allen dazugehörigen Details enthalten, können mit dem System erstellt und versandt werden. Der Status der Antragsprüfung kann stets nachverfolgt werden. Anträge mit mehrfachen Risiken, wie ein Antrag, der Feuer, Diebstahl und Autoversicherungsprodukte enthält, können vorbereitet und ausgeführt werden. Die Vertriebsperformance kann anhand der Historie der eingestellten Anträge nach Kunden und Vertriebskanal analysiert werden. Anträge können für jeden Kunden individualisiert erstellt werden.



EINE HÖHERE PROFITABILITÄT FÜR  
DIE VERSICHERUNGSGESELLSCHAFT  
UND IHRE VERTRIEBSKANÄLE

# SFS ProSales Professional Sales Management System

## Funktionalitäten

### Alternativenvergleich von Produkten

Verschiedene Produkte können in einen Antragsvorschlag aufgenommen und anhand eines Zahlungsplans, der Höhe der Risikoabdeckung und –Haftungssumme sowie weiterer Kriterien verglichen werden. Produktvergleiche können in einem separaten Dokument oder als Teil des Antragsvorschlags erstellt werden.

### Berücksichtigung von Kundenportfolios

Das System berücksichtigt Kundenportfolios der Kanäle und schützt diese nach den Regelungen der Versicherungsgesellschaft und ihrer Kanäle.

### Antragsversand

Anträge können an Kunden via e-mail, fax und bzw. oder als physisches Dokument versandt werden. Der Zeitpunkt und die Ergebnisse der e-mail und Fax-Sendungen können jederzeit nach verfolgt werden. Das System verfügt über einen Fax-Server und kann ebenso mit bereits vorhandenen Fax-Servern integriert werden.

### Integration

Der SFS B2B Integrator bietet Transaktionen im XML Format in beiden Richtungen an, so dass SFS ProSales mit dem bereits bestehenden System der Versicherungsgesellschaft integriert werden kann. Anträge können zur Überprüfung an das zentrale System der Versicherungsgesellschaft übersandt werden. Die Ergebnisse des Überprüfungsprozesses im zentralen System werden anschließend an SFS ProSales übersandt.

Versicherungsprodukte können leicht neu entworfen bzw. aktualisiert werden. Anträge werden schnell erstellt und an den Kunden versandt. Antragsvorschläge können über mehr als ein Produkt erstellt werden. Außerdem wird ein Vergleich dieser Vorschläge anhand bestimmter Kriterien erstellt.



Beschleunigen Sie die Antragsprozesse  
**Sparen Sie Zeit & Geld**

# SFS E-ProSales

SFS E-ProSales ist die SFS ProSales Lösung, die in den Büros der einzelnen Vertriebskanäle eingesetzt wird. Die Lösung ermöglicht den Vertriebskanälen Anträge in ihren eigenen Büros in Echtzeit einzugeben. Da SFS ProSales eine web-basierte Applikation ist, werden keine weiteren Installationen in den Vertriebskanälen benötigt. SFS E-ProSales ermöglicht den Vertriebskanälen von jedem zur Verfügung stehenden PC aus zu arbeiten und unterstützt darüber hinaus eine dynamische Prämienkalkulation.

SFS E-ProSales unterstützt die Vertriebskanäle, wie folgt:

- Vertriebsprozesse laufen auf Basis der Regeln der Versicherungsgesellschaft und ihrer Vertriebskanäle ab. Manuelle Fehleingaben werden dadurch ausgeschlossen.
- Die Antragserstellung ist schnell und wird in Echtzeit unterstützt. Dadurch steht den Vertriebsmitarbeitern in der Antragsphase mehr Zeit für den einzelnen Kunden zur Verfügung.
- Anträge können per e-mail und Fax an den Kunden versandt werden. Telefonkosten sinken.
- Produkte können im Antragsvorschlag verglichen werden. Der Kunde wird über die Vergleichsergebnisse informiert. Durch diesen Mehrwert können die Vertriebskanäle den Entscheidungsprozess des Kunden positiv beeinflussen.

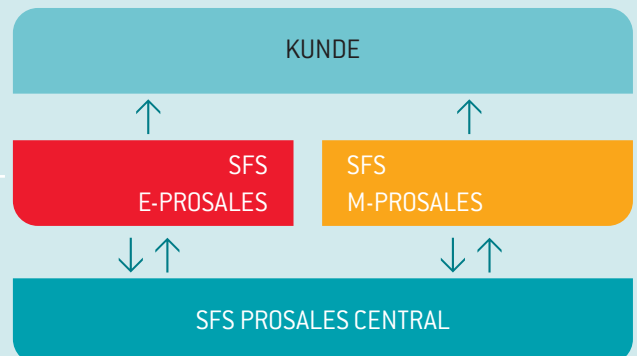
SFS E-ProSales bietet einen effizientes Proposal Channel Automation System für Versicherungen, die in ihren Vertriebskanälen weniger Zeit mit Hardware, Installationen und manueller Kunden Kommunikation verbringen wollen. Es ermöglicht die Erstellung und Bearbeitung von Anträgen zu minimalen Kommunikationskosten. Das System ist benutzerfreundlich und kann leicht für jeden weiteren Vertriebskanal, wie Banken oder Geschäfte, eingeführt werden. Es ermöglicht einen schnellen, echtzeitfähigen Antragsprozess.

## SFS E-PROSALES: SCHNELLES, EINFACHES UND EFFIZIENTES ANTRAGSMANAGEMENT FÜR IHRE VERTRIEBSKANÄLE.

SFS E-ProSales versetzt die Vertriebskanäle in die Lage, Anträge in ihren Büros schnell erstellen zu können. Sie können die Antragsvorschläge mit den Produktvergleichen gemeinsam übersenden und den Antragsprozess beschleunigen.



EIN ANTRAG, ZWEI-WEGE-KOMMUNIKATION



ERREICHEN SIE DEN KUNDEN,  
WO IMMER ER IST, MIT  
SFS M-PROSALES.



## SFS M-ProSales

SFS M-ProSales ist die mobile Vertriebsunterstützungslösung von SFS ProSales. Das System ermöglicht den Vertriebskanälen ihre Anträge mobil, unabhängig vom Standort, über GPRS-basierte Verbindungen mit dem Laptop und einem Mobiltelefon abzugeben. Auf den Laptops oder Mobiltelefonen werden keine Installationen benötigt. Das System unterstützt dynamische Prämienkalkulation. SFS M-ProSales und SFS E-ProSales arbeiten of demselben System: SFS ProSales Central. Auf diese Weise können sie separat eingesetzt werden. Ein Antragsprozess, der in SFS M-ProSales begonnen wurde, kann in SFS E-ProSales fortgesetzt werden und umgekehrt.

SFS M-ProSales unterstützt die Vertriebskanäle, wie folgt:

- Die Vertriebskanäle können schnell und in Echt-Zeit Antragsvorschläge an ihre Kunden weitergeben, wo auch immer sie sind und verpassen so keine Chancen auf einen Abschluss.
- Die Prozesskosten durch die Sammlung von Kundeninformationen und ähnliche vorbereitenden Maßnahmen im Büro, entfallen.
- Die physischen Exemplare der Anträge können an jedem Drucker auch beim Kunden ausgedruckt werden. Wie SFS E-ProSales, werden Anträge von der Versicherungsgesellschaft per Mail und Fax-Server versandt.

- Produkte können in Antragsvorschlägen verglichen werden, womit der Kunde in seiner Entscheidung besser unterstützt wird.

SFS M-ProSales ermöglicht ein schnelles und effizientes Mobile Proposal Channel Automation System für Versicherungsgesellschaften, die ihren Vertriebskanälen die Möglichkeit anbieten möchten, einen mobilen Vertrieb mit minimalen Systemanforderungen und Betriebskosten zu realisieren. Durch minimale Hardwareanforderungen sowie benutzerfreundliche Funktionalitäten unterstützt das System die Versicherungsgesellschaft dabei, alternative Vertriebskanäle zu eröffnen und unterstützt darüber hinaus die Vertriebsmannschaft mit mobilen Anwendungen. SFS M-ProSales kann Produkte, Anträge und Marketing Dokumente, die in SFS ProSales definiert wurden, ohne weitere Anpassungen weiterverwenden. Darüber hinaus werden sämtliche Aktualisierungen in den Produkten, Anträgen und Marketing Dokumenten in Echtzeit der gesamten Organisation zur Verfügung gestellt. Auf diese Weise, kann die Versicherungsgesellschaft schnell ihre Strategien umsetzen und ein Corporate Image im Markt aufbauen.



Beschleunigen Sie die Antragsprozesse  
**Sparen Sie Zeit & Geld**

SFS M-ProSales unterstützt ihre Vertriebskanäle, z.B. Agenturen, unabhängig vom Standort Anträge mobil zu erstellen, erhöht die Mobilität und Flexibilität und verbessert Servicequalität.

SFS

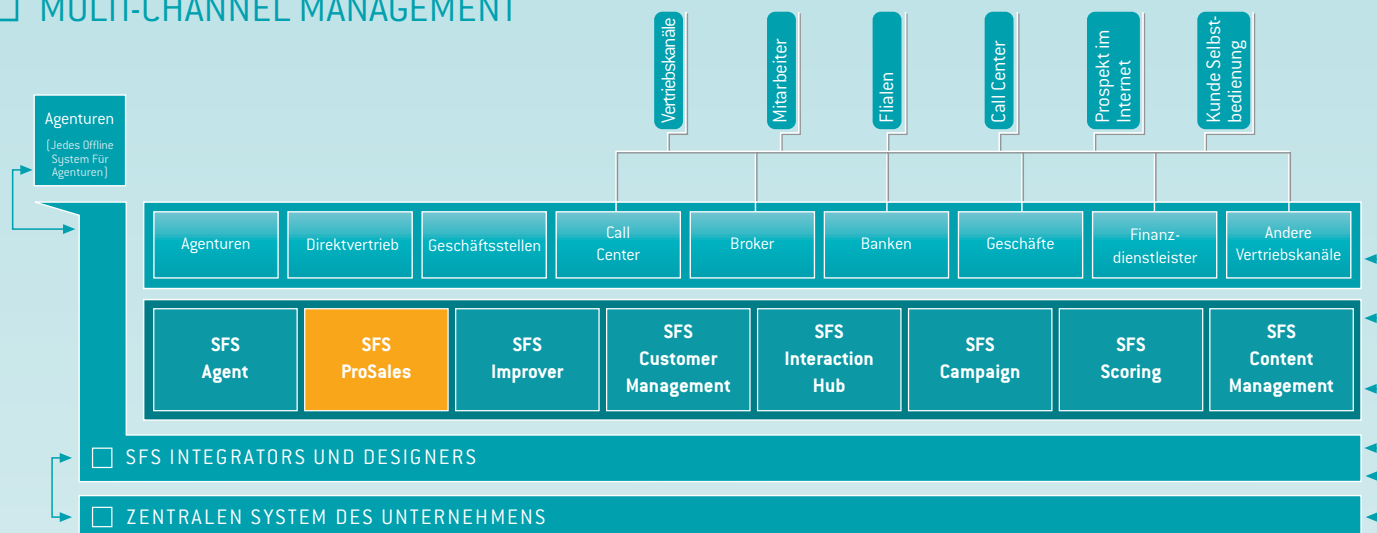
Strategic Functional Systems (SFS Software & ICT Consultancy Co.) wurde 1992 in Istanbul gegründet. SFS ist ein Standardsoftwarehersteller, der sich mit seinen über 120 Entwicklern auf die Software-Entwicklung sowie Beratungsdienstleistungen für die Versicherungswirtschaft spezialisiert hat. SFS unterstützt dabei namhafte nationale und internationale Versicherungsgesellschaften insbesondere bei der Lösung von Automatisierungsproblemen zwischen Niederlassungen, Agenturen und der Zentrale von Versicherungsgesellschaften.

Was spricht für SFS?

- Langjährige Erfahrung in der Versicherungsbranche
- Detaillierte Kenntnisse über Schlüsselerfolgsfaktoren in Front-Office Lösungen
- Kundenzentrierung: Ausrichtung auf die Bedürfnisse des Kunden
- Projektmanagement-Erfahrung in komplexen, multinationalen Versicherungsprojekten
- Web basierte bewährte Technologie
- Unterstützung von innovativen Geschäftsmodellen auf Basis des Designers
- Integriertes CRM-Framework speziell für die Versicherungsbranche
- Wartungs- und Supportdienstleistungen nach dem Projekt
- Geringe Wartungs- und Instandhaltungskosten
- Geringe Hardware- und Kommunikationskosten
- Optionale Integration zu SFS Sales & Marketing systems
- Optionale Integration zu SFS Back-Office system
- Erfahrung im Allfinanzgeschäft von Banken und Versicherungen

SFS INSURANCE FRONT OFFICE SOLUTIONS

□ MULTI-CHANNEL MANAGEMENT



SFS KÖLN

KölnTurm Im Mediapark 8  
50670 Köln  
Tel : 0221 / 9851075-5  
Fax : 0221 / 9851075-7  
info@sfseurope.com

SFS BERLIN

Hauptstr. 159  
10827 Berlin

SFS ISTANBUL

Sağlamfikir Sokak No:5 Esentepe  
34394 İstanbul  
Tel : +90 212 / 2162780  
Fax : +90 212 / 2747298



Beschleunigen Sie die Antragsprozesse  
**Sparen Sie Zeit & Geld**