

Vertriebscontrolling für Versicherungen

Zukunfts-, Liquiditäts-, Unternehmens- und Ertragsplanung – damit müssen sich jetzt auch Versicherungen verstärkt auseinandersetzen. Eine Vertriebscontrolling-Lösung unterstützt die Anwender bei der Planung, Analyse und Steuerung des Vertriebs.

von Beat Säuberli

Die Reorganisation der Vertriebswege in der Versicherungsbranche hat den Bedarf an aktuellen Informationen über die Effizienz der Vertriebsorganisation weiter erhöht. Zudem ist bereits absehbar, dass der Vorschlag des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht zur Revision der Eigenkapitalregelungen der Kreditinstitute nicht nur auf Banken Auswirkungen haben wird, sondern auch auf die Versicherungswirtschaft. Damit ist klar, dass die Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse und umfassende Informationspolitik über die zukünftige Unternehmensentwicklung auch in der Versicherungswirtschaft an Bedeutung gewinnt. Dies betrifft insbesondere die Bereitstellung von Daten zur Zukunfts- und Liquiditätsplanung sowie der Kommunikation einer schlüssigen Unternehmens- und Ertragsplanung.

Effizientes Vertriebscontrolling

SAS hat eine Vertriebscontrolling-Lösung entwickelt, die Anwender von der Geschäftsleitung über die Führungsebenen von Innen- und Aussendienst bis hin zu ausgewählten Fachanwendern bei der opti-

malen Planung, Analyse und Steuerung des Vertriebs unterstützt. Auf Basis moderner



Beat Säuberli, Software Consultant, SAS Institute

Informationstechnologie werden sämtliche Bestandsdaten automatisiert aufbereitet und den entsprechenden Empfängern zur Verfügung gestellt.

Die unterschiedlichen Informationsbedürfnisse der verschiedenen Anwender werden dabei berücksichtigt. Die Vertriebscontrolling-Lösung bietet Möglichkeiten zur intelligenten Verdichtung und grafischen Aufbereitung von Daten, sodass alle Anwender die Informationen erhalten, die sie für ihre Aufgaben benötigen – zum Beispiel eine hoch-aggregierte Gesamtsicht mit visuellen Statusindikatoren für den Manager oder eine Detailsicht für den Analysten im Controlling. Mit dieser Lösung steht den Anwendern ein flexibles Controlling-Werkzeug zur Verfügung. Neben vordefinierten Standardberichten lassen sich dynamisch nutzerspezifische Fragen beantworten.

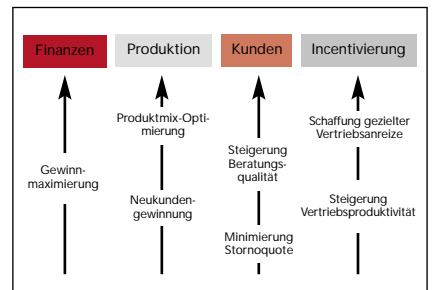
Prognosen für die Zukunft

Auf Basis historischer Daten unterstützt die Lösung den Anwender zusätzlich bei der Prognose zukünftiger Entwicklungen. Eingesetzt als Frühwarnsystem lassen sich Entwicklungen von Umsätzen, Vertragsbeständen und Deckungsbeiträgen frühzeitig erkennen, sodass notwendige Massnahmen rechtzeitig eingeleitet werden können. Die automatisierte Erstellung wiederkehrender

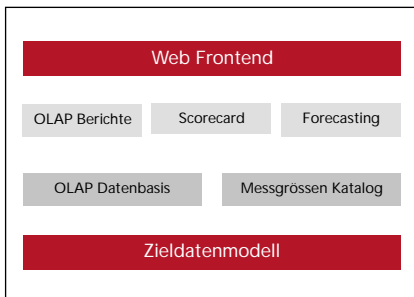
Prognosen unter Einbeziehung der jeweils aktuellen Kennzahlen führt zu einer massgeblichen Erhöhung der Planungssicherheit und unterstützt die Bottom-up-Planung.

Strategische Planung

Für den langfristigen Erfolg ist es nicht ausreichend, eine Strategie lediglich zu definieren – sie muss auch umgesetzt werden. Die Lösung liefert die Grundlage in Form von aktuellen Daten, welche für die Beurteilung der Zielerreichung der für den Vertrieb relevanten strategischen Ziele (KPIs) benötigt werden. Sie ermöglicht somit eine nahtlose Integration mit SAS Strategic Performance Management, der SAS Lösung für Enterprise Performance Management.



Die Strategic-Performance-Management-Erweiterung in der SAS Vertriebscontrolling Solution



Kernkomponenten und Erweiterungen der SAS Vertriebscontrolling Solution

SAS Institute AG

Beat Säuberli
 Beat.Saeuberli@sch.sas.com
 Tel. 01 - 805 74 74