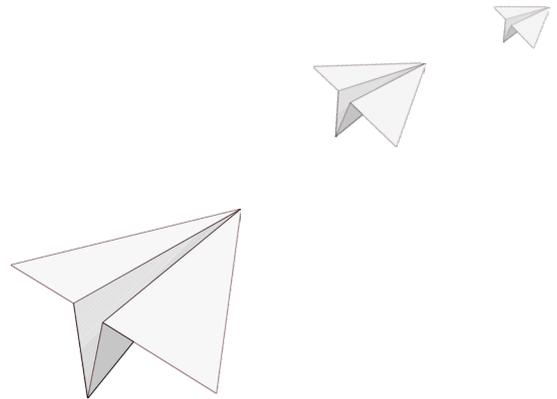


Versicherung ohne Papierkram - das geht!

Mit der Serie M/ als Basis der digitalen Kundenkommunikation



Start auf der digitalen ‚grünen Wiese‘

„In der digitalen Welt herrschen andere Gesetzmäßigkeiten und die wollen wir nutzen“, so Jürgen A. Junker, Vorstandsvorsitzender der Wüstenrot & Württembergischen AG (W&W) Anfang 2017. Damit war der Startschuss gefallen für die Gründung einer eigenständigen digitalen Marke, die noch im gleichen Jahr als Adam Riese GmbH in den deutschen Versicherungsmarkt eintrat. Der im Sprichwort „... nach Adam Riese“ verewigte Rechenmeister und der Slogan „Nur das, was zählt“ sind Programm. Das Unternehmen steht für sorgfältig kalkulierte und passgenaue Leistungen, die sich von den herkömmlichen Versicherungsangeboten abheben.

- Sämtliche Geschäftsprozesse und die gesamte Kundenkommunikation werden durchgängig und ausschließlich digital abgebildet.
- Neue, online-affine Zielgruppen werden über verschiedene Vertriebskanäle adressiert: Website und Kundenportal www.adam-riese.de, diverse Vergleichsportale, aber auch Makler.
- Die Preise der Standardprodukte berechnen sich exakt nach Risiko und gewähltem Leistungsumfang.
- Das Fachsystem Sirius und das CCM-System Serie M/ sorgen mit modernster IT-Technologie für schnelle Reaktionszeiten. Die Prozesse sind hoch skalierbar und wo immer möglich, laufen sie systemgesteuert in effizienter Dunkelverarbeitung.

Kommunikation im digitalen Zeitalter

Klarheit & Verständlichkeit. Kunden und Interessenten, die nicht von Maklern betreut werden, sind auf eine klare und verständliche Sprache angewiesen, die das Wesentliche herausstellt, ohne sich in Details zu verlieren.



Schnelle Reaktion. Im digitalen Umfeld erwartet der Kunde kurze Reaktionszeiten, bei Vertragsabschluss ebenso wie bei der Schadensbearbeitung.

Sicherheit. Jeder Kunde erhält ein persönliches Postfach, über das die Korrespondenz läuft und in dem alle wichtigen Dokumente verfügbar sind. Ein E-Mail Service informiert ihn über neue Posteingänge.

Das Unternehmen

Die Adam Riese GmbH ist eine 100%ige Tochter der Württembergischen Versicherung AG. Diese ist auch Versicherer und Risikoträger der von Adam Riese angebotenen Versicherungsprodukte. Zum Markteintritt im Oktober 2017 wurde eine private Haftpflichtversicherung angeboten, im Verlauf von 2018 wird das Angebot erweitert.

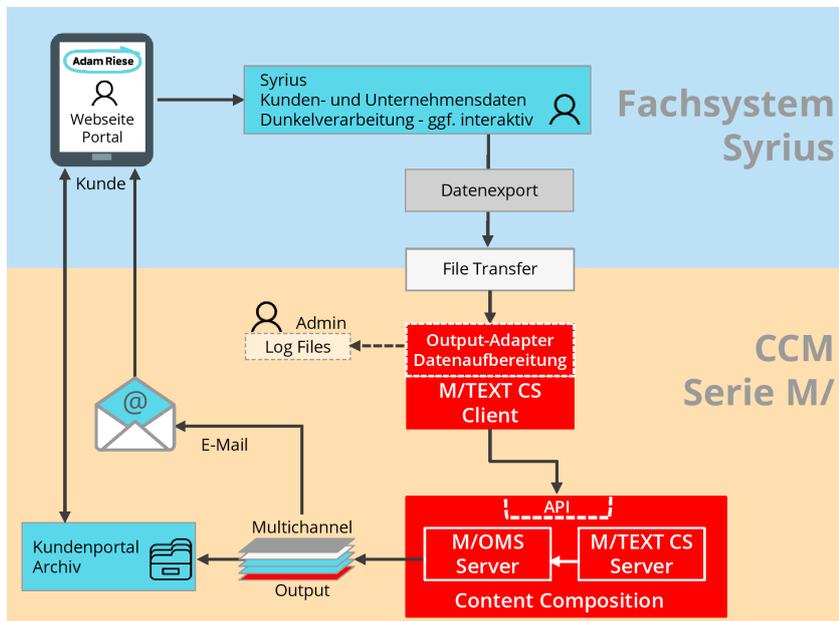
Das eigenständig agierende Unternehmen positioniert sich als „kundenzentrierter Digitalversicherer“, der neue Zielgruppen mit maßgeschneiderten Angeboten auf alternativen Vertriebskanälen anspricht. Kundenkommunikation und versicherungstechnische Prozesse laufen ausschließlich digital ab. Es gibt keine Poststraße, keine Papierdokumente.

Start-up in Rekordzeit

Adam Riese ist als erster vollständig digital ausgerichteter Versicherungsanbieter nach nur zehn Monaten Entwicklungszeit in Produktion gegangen. Dahinter steht eine für ein Start-up Unternehmen charakteristische Firmenkultur, die geprägt ist von flachen Hierarchien, agilem Projektmanagement, innovativen Prozessen und hoch motivierten Mitarbeitern. Ein solches Umfeld setzt die erforderliche Flexibilität und Agilität frei, um in der digitalen Welt die passenden Strukturen und Prozesse zu definieren, die nicht aus dem traditionellen Versicherungsgeschäft übernommen werden können.

Die Serie M/ - Basis des digitalen CCM

In diesem Kreativklima liefen auch die kühn & weyh Consultants zur Hochform auf. In nur 7 Monaten implementierten sie das Teilprojekt Customer Communications Management CCM und betreuten es bis zum Marktstart. In dieser Zeit etablierten sie die hier dargestellten Prozesse, schufen die Anbindung zum Fachsystem und erarbeiteten das Framework, nach dem die digitalen Dokumente im Corporate Design erstellt werden. Ein Wermutstropfen der agilen und explorativen Innovationsprozesse: Layout und Datenversorgung der Dokumente mussten mehrfach angepasst werden.



Kommunikations- und Backendprozesse bei Adam Riese

Am 26. Oktober 2017 schließlich war die Website mit Produktangebot und Kundenportal fertig, weitere Vertriebskanäle waren angebunden und die digitalen Kommunikations- und Verarbeitungsprozesse waren getestet und produktionsreif. Der erste rein digitale Versicherungsanbieter Deutschlands nahm termingerecht seinen Betrieb auf. Dank der skalierbaren und flexibel konfigurierbaren Infrastruktur kann das Angebot 2018 zügig erweitert werden.

Fazit

Der bemerkenswerte Start der Adam Riese GmbH zeigt, wie sich ein digitales Konzept mit entsprechender Priorisierung schnell und erfolgreich zur Marktreife führen lässt. Stabile Software-Technologie und einschlägiges Know-how sind vorhanden, um alle technischen und rechtlichen Anforderungen zu erfüllen. Die ersten Wochen im Praxisbetrieb zeigen, dass das Angebot ankommt, die Zahl der Vertragsabschlüsse wächst. Darüber hinaus liefert Adam Riese wertvolle Erfahrungen für die weitere Digitalisierungsstrategie der Konzernmutter. Der Einstieg in die digitale Welt ist gelungen, die weitere Entwicklung wird zeigen, wie schnell der Prozess der Digitalisierung in der Gesellschaft fortschreitet.



Wir sind Adam Riese

Und das sind die digitalen Vorteile für unsere Kunden

- Keine Paragraphenflut, nur das, was zählt - klar und verständlich ausgedrückt
- Sehr gute Leistungen, exakt kalkulierte Preise
- Alle Dokumente sicher und jederzeit online verfügbar
- Ihre Daten jederzeit online änderbar
- Schnelle sofortige Hilfe im Schadensfall - kein Papierkram

Kontakt

Wir haben noch mehr Informationen für Sie. Wollen Sie mit unserem Referenzkunden sprechen? Wir vermitteln gern einen Termin.

kühn & weyh Software GmbH
Linnéstr. 1 – 3, 79110 Freiburg
www.kwsoft.de
E-mail info@kwsoft.de
Tel +49 761 8852 – 0
Fax +49 761 8852 – 666

kühn & weyh (Schweiz) AG
Business Partner Switzerland
Niederholzstr. 17
8951 Fahrweid
Bruno Näf
Tel +41 44 747 50 40
bruno.naef@kwsoft.com