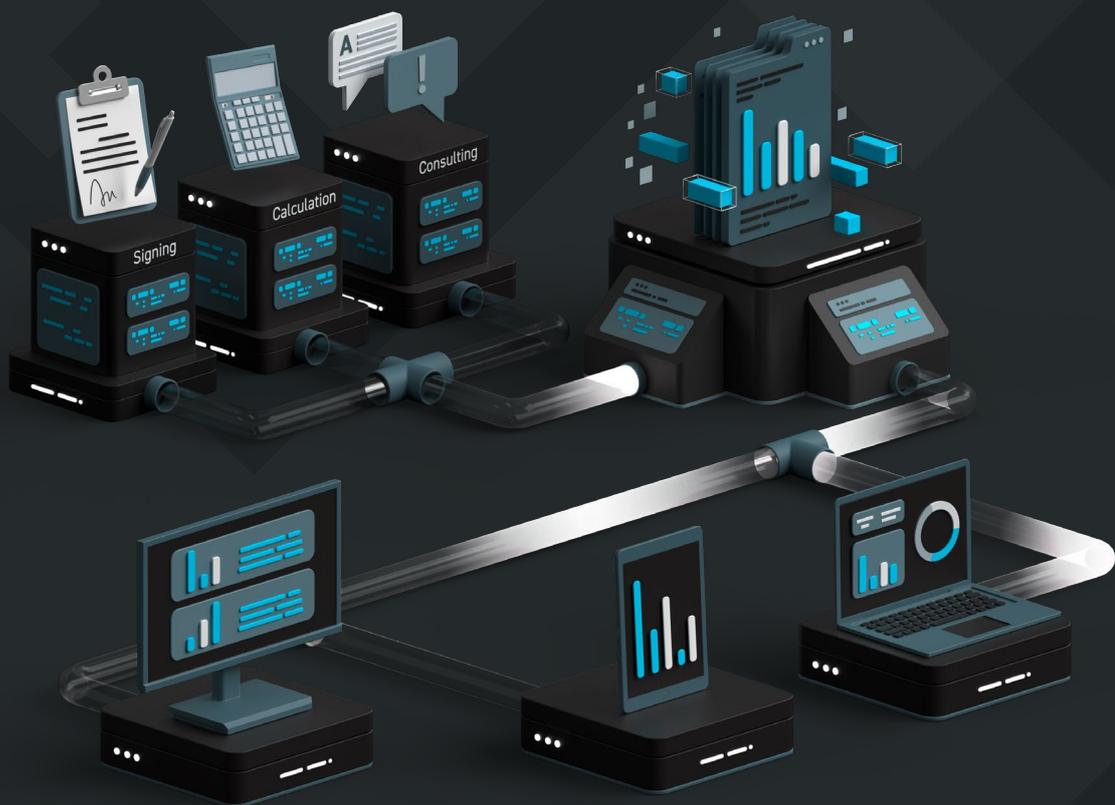


# STÄRKEN SIE MIT BISS/INDIGO IHRE POSITION IM VERSICHERUNGSMARKT!



**BISS/INDIGO** stellt Fachabteilungen und Vertrieb in Versicherungsunternehmen mächtige und dabei einfach zu bedienende Werkzeuge zur Verfügung, um eigene Produkte flexibel an Workflows und Bedürfnisse anzupassen.

# TIME IS MONEY!

Im Versicherungsmarkt herrscht Verdrängungswettbewerb. Um sich in einem Marktumfeld austauschbarer Produkte zu differenzieren und – jenseits von Preisargumenten – Kaufanreize zu schaffen, verlangen Marketing und Vertrieb die Eröffnung neuer Vertriebskanäle mit der Möglichkeit der individuellen Ansprache der Kundinnen und Kunden.

Daher wünschen sich Versicherungsgesellschaften eine Lösung, um **mit kurzem zeitlichen Vorlauf** neue Produkte in den Verkauf zu bringen bzw. existierende Produkte schnell an neue Anforderungen des Marktes anzupassen.

Der Schnellere macht das Rennen: **Mit BISS/INDIGO verkürzen Sie die Time-to-Market für Ihre Produktideen.** So gewinnen Sie für Ihre Produktideen Vorsprung im Markt! Und das zu einem günstigen Preis.

## DIE HERAUSFORDERUNGEN FÜR DEN VERTRIEB VON VERSICHERUNGEN

Der Verkauf von Versicherungen ist ein komplexer Prozess, bei dem verschiedene Herausforderungen zu meistern sind:

### REGULIERUNG DURCH GESETZLICHE VORGABEN

Der Vertrieb von Versicherungsprodukten in der europäischen Union ist beratungsintensiv und der Verkaufsprozess vom Gesetzgeber stark reguliert. Entsprechend vielfältig sind die zu beachtenden Vorschriften und mitzuführenden Dokumente.

### DOKUMENTATION

Für Vertriebe kommt hinzu, dass der Verkaufsprozess zu protokollieren und zu dokumentieren ist. Infolgedessen steigt die Anzahl der Formulare.

### DIVERSITÄT DER VERTRIEBSKANÄLE

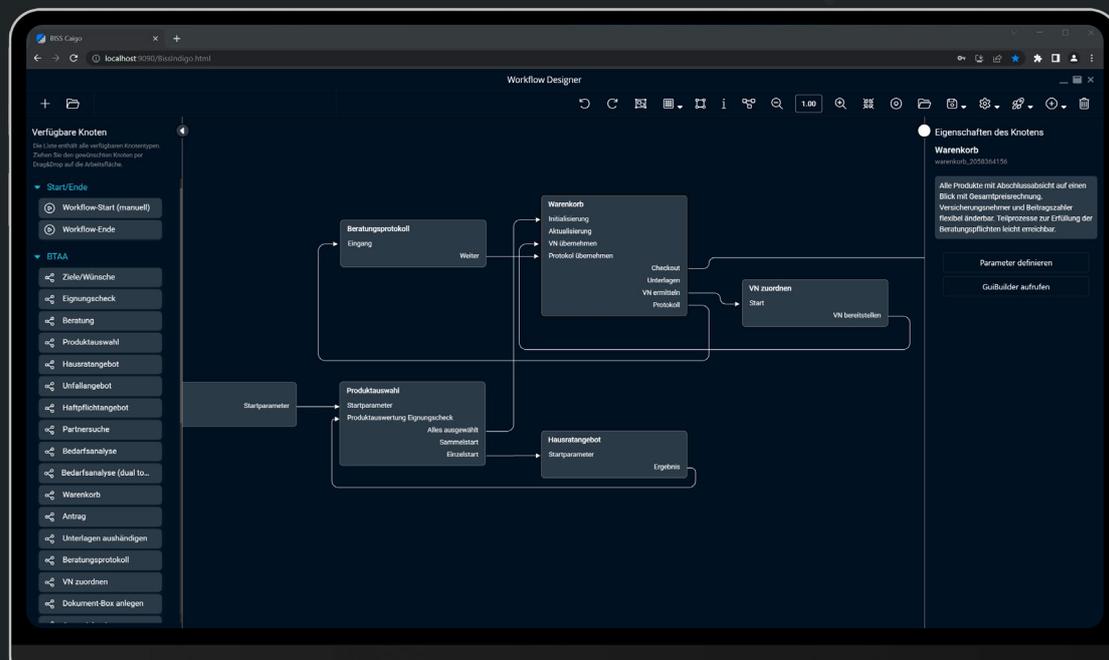
Der Verkauf erfolgt über verschiedene Vertriebskanäle – online wie offline. Über Agenten und Makler sowie im Online-Direktgeschäft mit einer Vielzahl unterschiedlicher Endgeräte: private oder geschäftliche PCs, Notebooks oder mobile Endgeräte wie Smartphones und Tablets.

Auch aus diesem Grund konnte sich bisher keine Software als Standard durchsetzen, die den Verkaufsprozess vollständig – »Out of the box« – für mehrere Vertriebskanäle realisieren kann.

**BISS/INDIGO erfüllt alle rechtlichen Vorgaben und ist die hochgradig flexible Softwarebasis, um individuelle Vertriebsprozesse abzubilden.**

# BISS/INDIGO IST DER FLEXIBLE VERTRIEBS-BOOSTER FÜR IHRE VERSICHERUNGSPRODUKTE

Mit BISS/INDIGO reagieren Sie schneller auf Kundenwünsche. Sie können Ihre Vertriebsprozesse dem Markt flexibel anpassen und sind strategisch im Vorteil.



## LEICHT BEDIENBARE WERKZEUGE ZEICHNEN BISS/INDIGO AUS

- ▶ Mit dem **Drag&Drop-Workflow-Designer** (siehe Screenshot oben) gestalten Sie den Beratungsprozess **flexibel für verschiedene Vertriebskanäle**.
- ▶ Mit einem integrierten **UI-Designer** können neue Software-Oberflächen erstellt bzw. vorhandene **modifiziert** werden.

## WEITERE VORTEILE:

- ▶ Alle typischen Schritte im **Antragsprozess** liefert BISS/INDIGO **als funktionsfähige Bausteine** gleich mit.
- ▶ Editoren erlauben die Erstellung einer **maßgeschneiderten Online-Hilfe** für Vertriebsmitarbeiter und erleichtern so die Handhabung.
- ▶ **Via Staging** werden alle Änderungen ohne Release sogleich **für Test und Produktion** freigeschaltet.

# MIT BISS/INDIGO MEHRWERTE REALISIEREN: INDIVIDUELL ZUGESCHNITTENE ANGEBOTE

Anders sein, als alle anderen – das will jeder: Doch je enger die Märkte, umso schwieriger ist es, ein einzigartiges Differenzierungsmoment zu kreieren. Dies gelingt Ihnen mit BISS/INDIGO.

Versicherungsprodukte ähneln sich. Leistungsvorteile sind daher deutlich herauszustellen. Auch bei der Preisgestaltung gelten für alle Marktteilnehmer ähnliche Rahmenbedingungen. Differenzierungsansätze lassen sich häufig eher durch herausragende Servicequalität, Marketing-Kommunikation sowie im Vertrieb finden.

Ein Mehrwert für Versicherungsunternehmen sind zugeschnittene Angebote, mit denen Sie auf die individuellen Bedürfnisse der Kundenanfragen reagieren. Für Fachabteilungen und Vertrieb in Versicherungsunternehmen sind daher Flexibilität und Schnelligkeit im Angebotsdesign ein wichtiges Differenzierungsmoment im Markt.

**Mit der ausgefeilten Softwarelösung BISS/INDIGO reduzieren Sie den Aufwand innerhalb des Unternehmens.**

**Sie wollen Ihre Angebotsprozesse flexibilisieren und beschleunigen?**

Wir beraten Sie zu BISS/INDIGO und begleiten Sie bei der Einführung.  
Jetzt Termin vereinbaren.



[www.biss-indigo.com](http://www.biss-indigo.com)

Ein Produkt der:

BISS Gesellschaft für Büro-  
informationssysteme mbH  
Marie-Curie-Straße 4  
26129 Oldenburg



Sie möchten diese Broschüre digital erhalten? Über diesen QR-Code können Sie das PDF herunterladen.

Fon +49 / 441 / 361076-0  
Fax +49 / 441 / 361076-99  
[info@biss-net.com](mailto:info@biss-net.com)  
[www.biss-net.com](http://www.biss-net.com)

