

## AKTIVES PROVISIONSMANAGEMENT MIT SAP® FS-ICM

Ganzheitliche Modernisierung

Der Erfolg von Versicherungsunternehmen hängt von leistungsfähigen Vertriebswegen ab. Wer zu den Marktführern gehören will, muss bei Vertriebskanälen und Produkten flexibel sein. Effektive und effiziente Vertriebssteuerung – insbesondere Vergütungssysteme – gewinnen damit an Bedeutung. Denn nur wer flexibel und kostenminimal auf Marktentwicklungen reagiert und gleichzeitig den Transparenzanforderungen gerecht wird, kann sich im Wettbewerb durchsetzen.

### Frühzeitig auf Marktentwicklungen reagieren

Sich ständig verändernde Marktbedingungen und regulatorische Neuerungen stellen hohe Anforderungen an die Flexibilität der Vertriebssysteme – insbesondere an das Vergütungssystem. Versicherer, die ihren Vertrieb effizient steuern möchten, benötigen deshalb intelligente Anreizlogiken, die auf individuelle Erfordernisse des Vertriebswegs abgestimmt sind. Diese Anforderungen lassen sich in zukünftigen IT-Systemen umsetzen.

### Hohe Kosten durch spartenbezogene Insellösung

Den bestehenden IT-Systemen fehlt häufig die ausreichende Basis, den aktuellen Anforderungen gerecht zu werden. Funktionale Änderungen oder Erweiterungen sind meist mit hohen Kosten verbunden oder können nicht kurzfristig umgesetzt werden.

Die technische Umsetzung fachlicher Anforderungen führt deshalb häufig zu spartenspezifischen Insellösungen. Dadurch steigen sowohl die Prozesskosten der Provisionsabwicklung als auch die systemseitigen Kosten für Wartung und Betrieb.

### Spartenübergreifendes Vergütungsmanagement mit SAP® FS-ICM

SAP® FS-ICM (Financial Services – Incentive and Commission Management) bietet als spartenübergreifendes Managementsystem für Provisionen und Boni die Grundlage zur Abbildung vertriebssteuernder Maßnahmen durch monetäre Anreize. Das Modul bündelt sämtliche vergütungsrelevanten Funktionalitäten in einem System:

- Verwaltung von Vermittlerdaten
- Administration der Vermittlerverträge
- Abbildung der Vermittlerbeziehungen
- Berechnung der Vertriebsvergütung nach flexibel erweiterbarem Regelwerk
- Abrechnung gemäß individuell konfigurierbaren Abrechnungsregeln über SAP®- und Non-SAP®-Systeme
- Anbindung von Reporting-Systemen und Erstellung von Reports
- Definition der Korrespondenz und Abwicklung des Schriftverkehrs mit den Vertragspartnern
- Kundenspezifische Vorschau der Vergütungs- und Bewertungsergebnisse

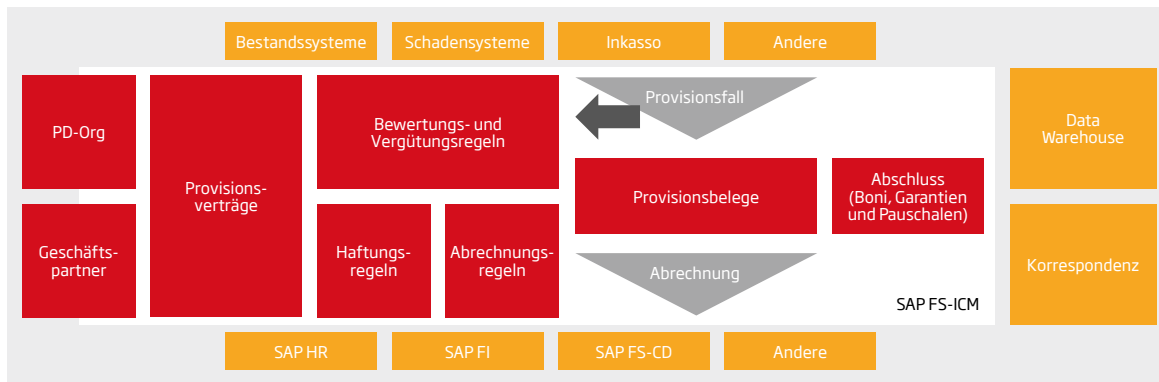


Abb. 1: Integriertes Vergütungsmanagement

## Kundenspezifische Anforderungen in SAP® FS-ICM umsetzen

Die Auswahl eines leistungsfähigen Anwendungssystems allein ist kein Garant für einen effizienten Einsatz oder die Erfüllung fachlicher Anforderungen. Schon bei der Definition müssen Sie entscheiden, wie sich fachliche Anforderungen im System implementieren lassen und was überhaupt umzusetzen ist.

Ein klar festgelegter Anforderungsumfang bildet die Basis für die Implementierung. Bei der Umsetzung kommt es darauf an, die Anforderungen auf die Vorgabe des Systems auszurichten. Nur wenn Sie die fachlichen Anforderungen optimal umsetzen, erfüllen sich Ihre Erwartungen an Flexibilität, Kostenminimierung und Transparenz.

Letztere ergeben sich durch aktuelle Richtlinien wie IDD (Insurance Distribution Directive) und MiFID 2 (Markets in Financial Instruments Directive). Demnach dürfen unter anderem Provisionen nicht zu Lasten der Qualität der Dienstleistung gehen. Zudem sind alle Kosten und Gebühren von Anlageprodukten offenzulegen.

## Wir sind Ihr Partner rund ums Thema Vergütung

Wir von Sopra Steria Consulting verfügen über umfassende technologische und fachliche Kompetenz in sämtlichen Bereichen der Vergütungsabwicklung und sind Validated Expertise Partner Insurance von SAP®.

Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir Ideen und Strategien zur Abbildung Ihrer Vergütungssystematik und sorgen für deren Umsetzung in SAP® FS-ICM. Auf diese Weise bieten wir Ihnen einen ganzheitlichen Beratungsansatz. Dieser reicht von der Konzeption neuer Vergütungsmodelle bis hin zur Realisierung in SAP® FS-ICM.

## Unsere Expertise im Bereich Vergütungsmanagement

- 14-jährige Erfahrung in der erfolgreichen Durchführung von FS-ICM-Projekten
- Hervorragende Marktkenntnisse
- Langjähriger Entwicklungspartner von SAP® für Versicherungen
- Erfahrene Berater mit fundiertem Methodenwissen in klassischer Prozessanalyse und -optimierung
- Ausgeprägte Prozessexpertise im Vergütungsmanagement



A4\_18546\_1606-IN-D



© Sopra Steria Consulting  
Tel.: +49 40 22703-0  
[www.soprasteria.de](http://www.soprasteria.de)

© Sopra Steria Consulting  
SAP, SAP FS-ICM und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos und das SAP Partner Logo sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland oder von einem SAP-Konzernunternehmen.

