

SAP Incentive and Commission Management (SAP FS-ICM)

# Monetäre Anreiz- und Bonussysteme flexibel verwalten

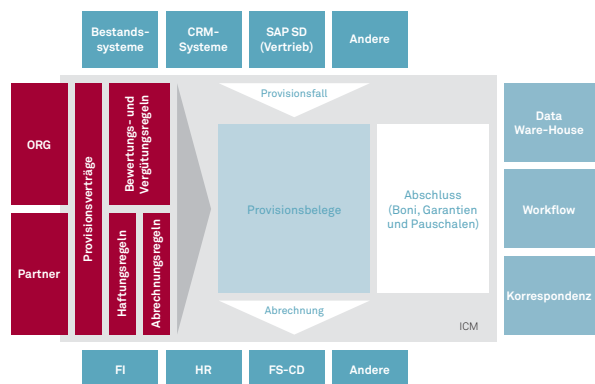
Der Versicherungsbetrieb der Zukunft stellt besondere Herausforderungen an den Vertrieb und das Vertriebsmanagement. Provisionsmanagementsysteme sollen die Vertriebsstrategie optimal unterstützen. Gleichzeitig kommt es darauf an, die Betriebskosten durch weitgehend automatisierte Prozesse möglichst gering zu halten. Als langjähriger Partner von SAP verfügt msg über weit reichende Kompetenz bei der Implementierung des Provisionsmanagementsystems Incentive and Commission Management (SAP FS-ICM) und bietet Ihnen umfassende Unterstützung.

Provisionsmanagementsysteme müssen komplexen Ansprüchen gerecht werden: Marktentwicklungen, neue Produkte, Vertriebswege und Kampagnen sowie regulatorische Veränderungen, Merger und Umorganisationen erfordern ständige Anpassungen und Nachjustierungen. Zudem müssen die Systeme auch mit den Ansprüchen an eine zeitgemäße IT-Architektur – beispielsweise hinsichtlich SOA und Mobility – und an einen leistungsfähigen Rund-um-die-Uhr-IT-Betrieb Schritt halten. FS-ICM, das Incentive and Commission Management System von SAP, ermöglicht es Versicherern, diese Anforderungen schnell und kostengünstig abzubilden.

## Schnelle Integration, flexible Adaption und effiziente Prozesse

SAP FS-ICM ist ein branchen- und vertriebskanal-übergreifendes System zur Verwaltung und Berechnung aller Formen von Vertriebsvergütungen wie Provisionen, Courtagen, Erfolgsbeteiligungen und Bonifikationen inklusive ihrer Haftungsszenarien. FS-ICM vereint sämtliche dafür relevante Funktionalitäten wie Vermittlerverwaltung, Provisionsberechnung, Provisionsauskunft und Reporting sowie

die Provisionsabrechnung. Es ist Marktstandard in der deutschen Versicherungswirtschaft und auch in weiteren Branchen wie Banking, Telekommunikation und Automotive etabliert.



Integration einer FS-ICM-Lösung

Dank der modularen Konzeption des Systems mit standardisierten Schnittstellen kann FS-ICM nicht nur im Kontext von SAP-Branchenlösungen wie SAP for Insurance eingesetzt, sondern auch als Stand-Alone-System in heterogenen Systemlandschaften integriert werden.

Dabei überzeugt FS-ICM mit höchster Flexibilität. So ermöglicht die bewährte SAP-Komponente für das Organisationsmanagement (PD-ORG) die dynamische Abbildung unterschiedlicher Vertriebsstrukturen: Strukturvertrieb, festangestellte Vermittler, Makler etc. Auch sind sämtliche Regeln, etwa für Bewertung und Vergütung, Abrechnung und Haftung, in einem separaten Regelwerk transparent und leicht anpassbar definiert; individuelle Vereinbarungen sind in den Provisionsverträgen der Vermittler hinterlegt.

Auf diese Weise unterstützt FS-ICM bei der effizienten Verwaltung der Provisionsregeln sowie der Vertriebsstrukturen und verhilft Versicherern zu einer flexiblen, transparenten und weitestgehend automatisierten Bearbeitung der Prozesse im Provisionsmanagement.

## Umfassende Beratung, ganzheitliche Lösungen

Seit mehr als 30 Jahren ist msg als IT-Berater und -Dienstleister für Versicherer erfolgreich und mit den Anforderungen des Marktes und den Mechanismen der Branche bestens vertraut. Auch im Bereich Provisionsmanagement verfügen wir über umfassende Erfahrungen. Als langjähriger Partner von SAP war msg maßgeblich an der Entwicklung von FS-ICM beteiligt.

Bis heute haben wir mehr als 20 FS-ICM-Implementierungen erfolgreich produktiv gesetzt. Dank unserer fundierten Kenntnisse der in FS-ICM implementierten Prozesse und deren software-technischer Realisierung stehen wir Ihnen bei der Einführung, Weiterentwicklung und beim Betrieb von FS-ICM mit umfassender fachlicher Beratung und technischer Expertise zur Seite. Bei der Anforderungsanalyse beraten wir Sie so, dass eine standardnahe und release-feste Implementierung Ihrer Anforderungen sichergestellt ist.

Die Best Practices aus vielen SAP-Implementierungsprojekten haben wir in unserem Vorgehensmodell eSAP zusammengefasst, welches zu jeder Projektphase die Aufgaben und Verantwortlichkeiten für

die zu erstellenden Ergebnistypen beschreibt. Dank dieser Erfahrungen sind wir in der Lage, Projektdauer und -risiken deutlich zu reduzieren. Referenzprozesse in ARIS, ein schnelles Blueprinting und vorbereitete Testfallkataloge entlasten den Fachbereich; Migrationstools und ein performantes Konverter-Framework beschleunigen die Altdatenübernahme und die Integration des FS-ICM auch in heterogene IT-Landschaften. Trainings- und Schulungsmaßnahmen der msg sichern den Know-how-Transfer ab, so dass Sie den Produktivbetrieb problemlos übernehmen können.

## Leistungsportfolio Provisionsmanagement

- Vertriebsmanagement-Consulting
- Merger & Akquisitionen
- Prozessberatung
- Vorstudien und Machbarkeitsanalysen
- IT-Architektur und Integration
- Performance und Sizing
- Implementierung und Integration
- Testmanagement
- Business Intelligence
- Application Management

## Auszug aus unserer Kundenliste

- Allianz Private Krankenversicherung
- AXA
- Barmenia Krankenversicherung
- BHW Bausparkasse
- Deutsche Bank
- HUK-COBURG
- SV Sparkassen Versicherung
- T-Mobile
- VHV
- VPV Lebensversicherung
- Vienna Insurance Group
- Wüstenrot & Württembergische AG

## msg systems ag

Robert-Bürkle-Straße 1 | 85737 Ismaning/München | Telefon: +49 89 96101-0 | Fax: +49 89 96101-1113  
www.msg-systems.com | info@msg-systems.com