

risControl !ONLine! Premium

DAS INTERNETMAGAZIN

NEWS KARRIERE VERSICHERUNG FINANZEN MARKT VERANSTALTUNG

KOLUMNE INTERVIEW

NEWS TICKER > [15. April 2019] Was Ihnen noch niemand zur Eigenvorsorge geraten hat ▶



Lebenssituationen sind vielfältig.
Die Generali Wohn- und Bürogebäudeversicherung auch.
generali.at/partner



Lebenssituationen sind vielfältig.
Die Generali Wohn- und Bürogebäudeversicherung auch.
generali.at/partner



Schnittstelle

VAV VERSICHERUNG / ARISECUR

15. April 2019 Versicherung



Sven Rabe, Andreas Büttner



Die VAV Versicherung stellt ihren Vertriebspartnern ab sofort Daten und Dokumente an BiPRO konformen IT-Schnittstellen zu Verfügung. Als erster BiPRO Consumer hat kürzlich ARISECUR an das Service angedockt, damit können Polizzen, Indexanpassungsinformationen etc. und Daten wie OMDs Bestand und OMDs Provisionen vollautomatisch abgeholt, zugeordnet, interpretiert und weiterverarbeitet werden. In Kombination mit der VAV Sofortpolizze entsteht damit eine geschlossene, medienbruchfreie und hoch performante Schnittstelle. Dieses System des Vertriebspartners beginnt und mit der dort vollautomatisch abgelegten Polizze

Diese Seite verwendet Cookies. Mehr

OK



risControl !ONLine! Premium

Ihre Branchen-
nachrichte
zum
Frühstück

Hier
Anmelden

endet. Dies stellt einen erheblichen Mehrwert für alle Seiten, insbesondere den Vertriebspartnern, dar, denn durch die Umsetzung werden auch die internen Geschäftsprozesse beim Versicherungsmakler optimiert und können in Zukunft schneller und kostengünstiger ablaufen. „Wir freuen uns sehr, mit der Bereitstellung einer BiPRO-Schnittstelle für unsere Vertriebspartner erneut die technologische Spitzenposition der VAV unter Beweis gestellt zu haben. Dass wir diese kürzlich gemeinsam mit ARISECUR, dem zahlenmäßig größten Zusammenschluss österreichischer Versicherungsvermittler, in Betrieb nehmen durften, ehrt uns nicht nur, sondern beweist auch den hohen Stellenwert von technologiebasierter Vertriebsunterstützung in der heutigen Zeit. Wir als VAV möchten unseren Vertriebspartnern einmal mehr dabei helfen, Prozesskosten zu reduzieren und somit mehr Ressourcen für persönliche Kundengespräche zur Verfügung zu haben.“, so Sven Rabe und Christian Sipöcz, die beiden Vorstände der VAV Versicherung. Begeistert über die neue Art der Zusammenarbeit zeigt man sich auch auf Seiten der ARISECUR: „Gerade im privaten Sach- & Kfz-Geschäft leiden Makler unter einem ungünstigen Verhältnis aus hohem Arbeitsaufwand bei vergleichsweise geringen Einnahmen. Die VAV leistet einen enormen Beitrag, unseren Maklern diese Situation zu erleichtern. Wir ersparen uns durch die Schnittstelle mit der VAV 200 Personentage pro Jahr in der Administration. Schließlich ist die Vollautomatisation des Maklerinnendienstes unser wichtigstes Ziel als ARISECUR“, so Geschäftsführer Andreas Büttner.

**« VORHERIGER**

Neue Mobilitätsplattform

NÄCHSTER »Was Ihnen noch niemand zur
Eigenvorsorge geraten hat