



noeske netsolutions GmbH

Lösungen für Ihre Geschäftsprozesse

Optimierung des Versands von vertragsbezogenen Dokumenten an den Abschlussvermittler bei der Jung, DMS & Cie. AG

nn-Anwenderbericht

*Dokumenten-Management
in Verbindung mit den Modulen
nn-Connect, nn-Postbox, nn-Musterakte
und nn-WebClient*

Szenario

Jung, DMS & Cie. ist einer der größten Maklerpools in Deutschland. Mehr als 14.000 freie Finanzdienstleister in Deutschland und über 3.500 eingetragene Poolpartner in Österreich und Osteuropa können über 12.000 Produkte aus den Bereichen Investmentfonds, Versicherungen, Beteiligungen, Managed Futures, sowie Finanzierungen von mehr als 500 Gesellschaften über Jung, DMS & Cie. beziehen.

Problemstellung

Durch den Aufbau des Versicherungsvertriebes in Deutschland und Österreich entstand ein hohes Aufkommen an vertragsbezogener Post, die an den Abschlussvermittler weitergeleitet werden muss. Diese vertragsbezogenen Dokumente wurden (oder sind) in eilige (z.B. Kundenverträge) und weniger eilige (z.B. Personaldynamik) Dokumente unterteilt. Bei den eiligen Dokumenten ging es ursächlich um Störfälle (Bsp. ein Kunde hat eine Rechnung nicht beglichen → Vertragsunterbrechung).

Die manuelle Verarbeitung der Störfall-Dokumente begann mit der Suche in der Compass-Datenbank zur Identifikation des Abschlussvermittlers. Als Abschlussvermittler wird der Vermittler/Mitarbeiter bezeichnet, der den Vertrag mit dem Kunden zum Abschluss bringt. War der Abschlussvermittler identifiziert, folgte die Kennzeichnung des Dokumentes mit der Vermittlernummer des Abschlussvermittlers. Danach erfolgte manuell der postalische Versand des Dokuments an den Abschlussvermittler.

Im Vordergrund stand hier die Optimierung des Versands vertragsbezogener Dokumente an den Abschlussvermittler, um Bearbeitungszeit einzusparen und eine schnellere Behebung von Störfällen zu garantieren.

Bei der Auswahl eines geeigneten DMS wurden Lösungen von mehreren Anbietern geprüft, jedoch entschied sich die Jung, DMS & Cie. AG für die Lösung der noeske netsolutions GmbH.

Hierbei spielte die Lizenzpolitik – nämlich dass alle lesenden Zugriffe der bis zu 14.000 Finanzdienstleister auf das Archiv kostenfrei bleiben – eine große Rolle.

Die Perspektive, mit Hilfe der noeske netsolutions GmbH die Prozesse in Software umzusetzen und zu automatisieren, stellte ein zweites Entscheidungskriterium für noeske dar.

Die Automatisierung der Kommunikation zwischen Compass, dem internen Abwicklungssystem bei der Jung, DMS & Cie. AG, und dem digitalen Archiv, wird als großer Vorteil angesehen.

Das Projekt startete mit ersten Gesprächen im Dezember 2008.



Beschreibung der Optimierung des Dokumentenversands

Das Projekt war in drei Phasen unterteilt:

Phase 1 startete am 20.08.2009

Ziel war, dem Vermittler die Dokumente zu seinen abgeschlossenen Verträgen über das Internetprotal der JDC World of Finance (WoF) zur Verfügung zu stellen. Dazu sollten die am Standort Wiesbaden anfallenden Vertragsdokumente gescannt und mittels des Moduls nn-Connect mit den Compass Daten indexiert und in das Archiv abgelegt werden.



noeske netsolutions GmbH

Lösungen für Ihre Geschäftsprozesse

Hierzu gibt es zwei Indexierungsverfahren:

Indexierung mit Barcode

Der Antrag wird vor der Bearbeitung manuell mit einem Barcode versehen. Die Informationen aus den Dokumenten, sowie der Barcode, werden in Compass erfasst. Danach werden die Dokumente gescannt. Das noeske-Modul liest den Barcode des Dokumentes aus und prüft, ob zu dem Barcode ein entsprechender Compass Datensatz existiert. Ist das der Fall, werden die notwendigen Indexinformationen aus Compass übernommen und das Dokument in Abhängigkeit von den Indexinformationen automatisch im Archiv in der entsprechenden Vermittlerakte abgelegt.

Indexierung ohne Barcode

Beim Indexierungsverfahren ohne Barcode erfolgt die Ablage halbautomatisch.

Das Modul nn-Connect kommt bei beiden Indexierungsverfahren als Schnittstelle zwischen dem Archiv und Compass zum Einsatz. Die Integration in die Webapplikation WoF (World of Finance) basiert zu einem Teil auf Funktionsaufrufen der nn-Connect Schnittstelle zur Ermittlung der angeforderten Archivdokumente und desweiteren auf der direkten Abfrage der Archiv-Datenbanken.

Rechtevergabe

Die Rechteeinschränkung, welche Person welches Dokument sehen darf, wird durch die WoF (World of Finance) -Aufruf festgelegt. Ziel der Integration in WoF war es, für die etwa 14.000 Anwender des Systems einen direkten lesenden Archivzugriff auf die im DMS verfügbaren Dokumente zu schaffen.

Phase 2 startete am 31.12.2010

Phase 2 hatte zum Ziel, Dokumente auch von entfernten Standorten (Wien) mit Hilfe des nn-WebClients zu scannen und in einem Posteingangsarchiv zu speichern. Alle Dokumente sollen an einem zentralen Ort auffindbar sein. Der große Vorteil liegt darin, dass nicht nur ein Download des Dokuments möglich ist, sondern dass der Anwender das Dokument sofort direkt ansehen kann.

Phase 3 startete am 01.08.2011

In Phase 3 sollten alle bisher entwickelten Funktionalitäten der Phase 1 komplett auf den nn-WebClient übertragen werden. Dies hat zur Folge, dass Jung, DMS & Cie. AG weltweit in der Lage ist, über den nn-WebClient zu scannen und via Compass die Dokumente zu indexieren und in das Archiv zu überführen.

Archiv Suche Admin Logout

Indeksuche: 01 Abwicklung Umsatz

Zurück Reset Suchen

Kurzbezeichnung:

Dokumentendatum:

Archivierungsdatum:

Volltext:

Vertrag ID:

Vermittler Nr.:

VertragNr Extern:

Sparte:

PG Kuerzel:

Dokumentenart:

Kunden ID:

Kundenname: Mustermann

Kundenvorname: Max*

Vermittler gelesen:

Vermittler gelesen am:

Depot Nr.:

Barcode:

Crisp IDOffer:

Crisp IDDoc:

Datenbank:

Partnergeseellschaft:

Publikationsgruppe:

Sparten Bezeichnung:

Vertragsakte

Max Mustermann

Datum Unterschrift

1 2 3 4 5 6

Screenshot - Dokumentensuche



noeske netsolutions GmbH

Lösungen für Ihre Geschäftsprozesse

Kundennutzen

Unternehmensweit profitieren ca. 28 Arbeitsplätze die mit der Datenbearbeitung befasst sind, und weitere 10 Arbeitsplätze, die das System zu Auskunftszwecken lesend nutzen, von der neuen Lösung. 14.000 Abschlussvermittlern stehen die Dokumente über die WoF lesend zur Verfügung.

Durch den Einsatz der nn-Module können Dokumente im DMS-Archiv schneller selektiert und an den entsprechenden Abschlussvermittler in dessen Postbox „zugestellt“ werden. Es erscheint ein Vermerk, wann welches Dokument angeklickt bzw. gelesen wurde. Dies dient als Nachweis, dass ein Dokument gesichtet wurde.

Der entfallene Postversand von kundenbezogenen Dokumententypen (z.B. Störfälle) spart Porto und Zeit. Der noch anfallende manuelle Postversand beschränkt sich hauptsächlich auf kundenbezogene Dokumente, bei denen Originale erforderlich sind.

Geplante Erweiterungen

Der Aufbau einer Lieferantenakte für den internen Gebrauch befindet sich derzeit in Bearbeitung. Die Liefertandokumente (inklusive Rechtevergabe) sollen, z.B. für den Vorstand, zentral zur Verfügung gestellt werden.

Liefertandokumente sind z.B. Verträge, Abrechnungen, Schriftwechsel, Provisionszusagen und Sicherheitsteststellungen.

Für die Vermittlerdokumente ist der weitere Ausbau der Vermittlerakte bereits geplant und vordefiniert.

Meinung des Kunden

„Durch die Versand-Optimierung unserer vertragsbezogenen Dokumente, speziell durch den Einsatz der nn-Module, können wir eine deutliche Zeit- und Kosteneinsparung verbuchen.“



Ingo Mergelsberg-Vogelgesang
Leiter Abrechnungs- und Abwicklungssysteme

Hintergrund (Firmenbeschreibung)

Jung, DMS & Cie. steht für eine sichere Partnerschaft. Die Historie von Jung, DMS & Cie. reicht bis in das Jahr 1958 zurück. Das Unternehmen zählt als Pionier der Maklerpools und als Schrittmacher der Branche.

Die beiden operativ tätigen Vorstände, Dr. Sebastian Grabmeier und John-Enrik Schröder, zählen zu den Gründungsmitgliedern von Jung, DMS & Cie. und stehen für die Kombination aus fairer Partnerschaft sowie absoluter Sicherheit für angeschlossene Vermittler.

Zusammen mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden, Dr. Klaus Jung haben sie das Unternehmen geprägt und zum Vollsortimenter unter den Maklerpools ausgebaut. Jung, DMS & Cie. bietet ein umfassendes Produktportfolio, einen erstklassigen Service, faire Vertriebsvereinbarungen und ein profitables Courtagesystem.

Der Vorstand und das gesamte Jung, DMS & Cie. Team verstehen sich in erster Linie als Partner freier Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler, damit diese eine optimale Beratungsqualität und maximale Kundenzufriedenheit gewährleisten können.



JUNG, DMS & CIE.

AKTIENGESELLSCHAFT

Branche

Versicherung/Kapitalanlagen

Kontaktdaten/Ansprechpartner

Jung, DMS & Cie. AG
Ingo Mergelsberg-Vogelgesang
Kormoranweg 1
D-65201 Wiesbaden

Tel: +49 611 33 53 546

Fax: +49 611 33 53 350

E-Mail: Ingo.Mergelsberg-Vogelgesang@jungdms.de

<http://www.jungdms.de/>

