

## CUSTOMER SUCCESS STORY

---

## Gothaer und Cegeka: Zwei starke Partner



# Gothaer

---

*Durch qualitativ hochwertige Risiko- und Finanzkonzepte bietet der Kölner Versicherer umfassende Lösungen, die über die reinen Versicherungs- und Vorsorgefragen hinausgehen und ist für Privatkunden und den unternehmerischen Mittelstand ein starker Partner. In Sachen IT vertraut die Gothaer Lebensversicherung AG auf Cegeka als starken Partner – zur erfolgreichen Umsetzung neuer IT-Projekte und für den reibungslosen Ablauf der bestehenden Systeme.*

Bereits seit 1998 setzt die Gothaer Lebensversicherung beim Thema Angebot-Tarifierung-Antrag (TAA) auf Cegeka. Ein sechs bis achtköpfiges Team von Entwicklern, Testern, Business Analysten und Projektmanagern arbeitet exklusiv für die Gothaer und stellt durch laufende Wartung und Weiterentwicklung sicher, dass die **zentralen Angebots- und Antragsysteme** für alle **Lebenprodukte** immer auf dem neuesten Stand sind.

### HERAUSFORDERUNG

- Bereitstellung leistungs- und zukunftsfähiger **Angebotsysteme** und **Beratungslösungen** für den Bereich Lebensversicherung
  - Schnelle Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen
- 

### ÜBER DIE GOTHAER

Der Gothaer Konzern gehört mit über 4,1 Millionen Kunden und Beitragseinnahmen von mehr als 4,5 Milliarden Euro zu den großen deutschen Versicherungskonzernen und ist einer der größten Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit in Deutschland. Durch qualitativ hochwertige Risiko- und Finanzkonzepte erhalten Kunden umfassende Lösungen, die über die reinen Versicherungs- und Vorsorgefragen hinausgehen.

---

[www.gothaer.de](http://www.gothaer.de)



## SERVICEBASIERTE ANGEBOTS- UND TARIFIERUNGSSYSTEME

Neuentwicklungen werden durch Cegeka auf Grundlage einer **service-orientierten Architektur** umgesetzt. TAA-Funktionalitäten wie Tarifierungs-, Fonds- oder Druckservice werden in einer eigenen Schicht gekapselt und können so mehrfach wiederverwendet werden – das spart Kosten und Aufwand. „Cegeka ist für uns mehr als nur ein IT-Dienstleister, sondern ein Partner, der mitdenkt und Ideen einbringt, wie wir zukünftig noch besser werden“, erklärt Karsten Herrich, Abteilungsleiter Fachkonzeption/ Informationsmanagement. Eine der gemeinsam umgesetzten Anwendungen ist ‚GoAL kompakt‘, ein Offline-Angebotssystem für Lebensversicherungsprodukte über alle Schichten der Altersvorsorge, das vom selbständigen Außendienst und Vertriebspartnern der Gothaer genutzt wird. Als zusätzliche Unterstützung für den Vertrieb wurden die Beratungstools **FINAS bAV-Vorteilsrechner** und **FINAS Riester-Förderrechner** nahtlos integriert. Die Anwender können so direkt aus den Tools Angebote für ihre Kunden erstellen.

Im Rahmen der **Multikanalstrategie** stellt der Versicherer unter „www.gothaer.de“ zudem Tarifrechner bereit, mit denen Privatkunden direkt selbst ihre Beiträge online berechnen und ein Angebot anfordern können. Hierfür implementierte Cegeka Services für verschiedene Produkte, wie die **selbständige Berufsunfähigkeitsabsicherung** oder die **Risiko-Lebensversicherung**, auf welche die Tarifrechner für die Berechnung zugreifen. „Um Wettbewerbsvorteile zu erzielen, müssen wir neue Angebote in kürzester Zeit auf den Markt bringen“, betont Herrich. „Wir erwarten daher eine ergebnisorientierte, **pragmatische Vorgehensweise** von einem IT-Dienstleister. Mit unserem Partner Cegeka haben wir dabei immer sehr gute Erfahrungen gemacht.“



*“Mit unserem Partner  
Cegeka haben wir  
dabei immer sehr gute  
Erfahrungen gemacht.”*

**KARSTEN HERRICH**

Abteilungsleiter Fachkonzeption/  
Informationsmanagement,  
Gothaer Lebensversicherung AG

Eine weitere Anwendung, die Cegeka für Gothaer realisierte und laufend aktualisiert, ist das ‚Gothaer Vorsorgeportal‘. Es handelt sich hierbei um ein **Online-Tarifierungssystem zur betrieblichen Altersvorsorge**, das für Unternehmenskunden bereitgestellt wird. Mitarbeiter der Unternehmen können sich im Vorsorgeportal rund um das Thema bAV informieren sowie ihre mögliche Absicherung bequem selbst berechnen und abschließen. Um einen medienbruchfreien Prozess zu gewährleisten, ist das Vorsorgeportal vollständig in das CRM-System der Gothaer integriert.

## BERATUNGSANWENDUNGEN FÜR ALLE VERTRIEBSWEGE

Die vom Versicherungsmagazin mehrfach ausgezeichnete Anwendung ‚Gothaer Konzeptberatung‘ bildet einen **spartenübergreifenden, ganzheitlichen Beratungsansatz** mit den Bereichen Personenvorsorge, Gesundheit und Sachversicherung ab. Die leistungsfähige Software ermöglicht eine lückenlose Analyse der Versicherungs- und Vorsorgesituation jedes Kunden. Sie ist fester Bestandteil der strukturierten und bedarfsgerechten Beratung durch den selbständigen Außendienst der Gothaer. Cegeka hat bei der **Konzeption der Gesamtarchitektur** beraten und den Bereich der Personenvorsorge auf Basis der eigenen **Standardlösung FINAS Vorsorgeoptimierung** entwickelt. Für den Vertriebsweg Makler und Vertriebspartner stellt Gothaer über das eigene Maklerportal verschiedene Beratungstools der Cegeka zur Verfügung – sowohl eingebunden in die Angebotssysteme als auch als Standalone-Lösung. Zu den bereitgestellten **Beratungstools** gehören unter anderem der FINAS BU-Check und die FINAS Basisrente.

## DIREKTE KOMMUNIKATION UND EFFIZIENTE ZUSAMMENARBEIT

„Wir haben seit Jahren ein festes Team bei Cegeka, das unsere internen Abläufe kennt und genau weiß, wo wir hinwollen. Die Mitarbeiter sind professionell, engagiert und setzen unsere Anforderungen kurzfristig und in hoher Qualität um“, erläutert Dr. Wolfgang Weihofen, Projektleiter Online Angebotssysteme. Jörg Ritz, zuständiger Projektleiter bei Cegeka ergänzt: „Eine gut funktionierende, **direkte Kommunikation** mit unseren Kunden ist die Grundlage zur effizienten Umsetzung von IT-Projekten. Wir sind daher jederzeit für unsere Ansprechpartner bei Gothaer verfügbar, um Anfragen schnell zu bearbeiten oder als ‚Sparringspartner‘ neue **Ansätze und Ideen zu diskutieren.**“ Gothaer und Cegeka – eine starke Partnerschaft, die auch davon lebt, dass beide denselben Anspruch an sich stellen: Ihre Kunden bei komplexen Fragestellungen qualifiziert zu beraten und ihnen **echte Mehrwerte zu liefern.**“



*“Mit unserem Partner Cegeka haben wir dabei immer sehr gute Erfahrungen gemacht.”*

**DR. WOLFGANG WEIHOFFEN**

Projektleiter Online Angebotssysteme,  
Gothaer Lebensversicherung AG

### LÖSUNG

- FINAS Vorsorgeoptimierung
- FINAS Beratungstools
- FINAS **Rechenkerne**
- **Drucksystem** FINAS Output Management

### VORGEHEN

- Bereitstellung eines **exklusiven Cegeka Projektteams**
- Integration von verschiedenen Modulen der **FINAS Suite**
- Business Analyse, Projekt- und Testmanagement