

Datenhub PX Connect

01



Einmal hin, alles drin!

Genau das ist es, was sich Versicherer in ihrer täglichen Zusammenarbeit mit Handwerkspartnern wünschen: alle Dienstleister im Überblick haben – und das mit nur einer Schnittstelle für alle Partneranbindungen. Das wäre die ultimative Lösung im Schadenmanagement. Wäre? Nein – ist! Mit PX Connect von PropertyExpert ist dies kein frommer Wunsch der Versicherer mehr. PX Connect ist die Plattform für schlanke und transparente Partnerprozesse, die alle Schäden, alle Beteiligten und alle Kommunikation an einem Ort zusammenbringt. PX Connect ist eben einfach alles in einer Lösung – oder anders ausgedrückt: Einmal hin, alles drin!

Die transparente
Abwicklung



der meisten
Gebäudeschäden



wird durch neueste
Technologie



und fachliche
Expertise unserer
PX-Crew



nur wenige
Sekunden



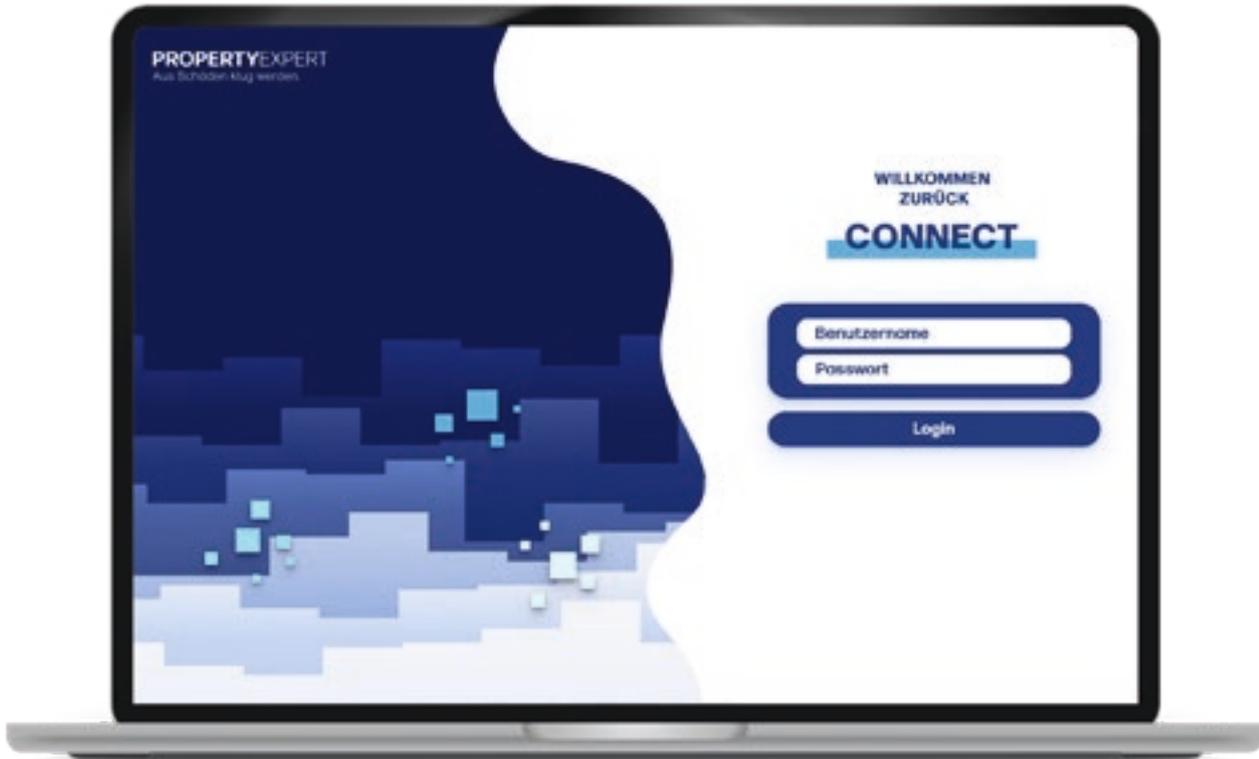
in Anspruch
nehmen



und führt so zu
einer positiven
Erfahrung



für alle
Beteiligten.



Status Quo

Die meisten Versicherer arbeiten mit einer Vielzahl von Handwerkspartnern zusammen, die in der Regel alle unterschiedliche Bedingungen und Prozesse mit sich bringen. Das zeigt sich bereits beim unstrukturierten und unstandardisierten Eingang der Daten beim Versicherer und führt dann im weiteren Verlauf zwangsläufig zu langwierigen Folgeprozessen bei der Schadenbearbeitung inklusive eines unendlichen Ping-Pong-Spiels an E-Mails. Bei PropertyExpert wird großer Wert auf optimale Partnerprozesse im Sinne der Versicherungskunden und Kooperationspartner gelegt. Daher hat es sich das Unternehmen nicht nehmen lassen, in diesem Zusammenhang die digitale Zusammenarbeit von Versicherern und Handwerkspartnern zu unterstützen – natürlich mit Hilfe neuester Technologie.

Welcome to PX Connect

Ein moderner und effizienter Prozess, der Transparenz über wichtige Performance-Kennzahlen liefert, ist das, was sich Versicherer wünschen. Ein Prozess, der die Grundlage für wichtige Folgeentscheidungen bildet, zum Beispiel im Bereich der gezielten Partnersteuerung. In enger Abstimmung mit den Anforderungen des Versicherungsmarktes hat PropertyExpert die Plattform PX Connect entwickelt. PX Connect sorgt für eine reibungslose Kommunikation zwischen Versicherungen und Handwerkspartnern und ermöglicht die strukturierte Übermittlung von Angeboten, Rechnungen und den dazugehörigen Schadendaten. Weitere Vorteile sind, dass sich durch einheitliche Kommunikationsprozesse die analoge Kommunikation auf ein Minimum reduziert, die einfache und effiziente Schadenzuweisung zu einer schnelleren Abwicklung führt und transparente Reportings eine detaillierte Übersicht über die Schadenabwicklung bieten.

PartnerCheck

Direkt verknüpft mit PX Connect ist der PartnerCheck. Sobald der Handwerkspartner seine Angebote, Rechnungen und die erfassten Schadeninformationen auf der Plattform hochlädt, landen diese in der Datenerfassung von PropertyExpert. Aufgrund der über die Plattform strukturiert übergebenen Daten ist diese sehr effizient.

Essenziell beim PartnerCheck ist die optimale Kombination von KI und den Experten in der Prüfung. So wird beim PartnerCheck ganz strukturiert nach festgelegten Prozessen gearbeitet, die es PropertyExpert ermöglichen, Unterlagen innerhalb von 24 Stunden zu prüfen und dem Handwerksbetrieb wieder zur Verfügung zu stellen. Die Expertenprüfung erfolgt dabei unter Berücksichtigung des jeweiligen individuellen Leistungsverzeichnisses, das zuvor zwischen Versicherer und Sanierungspartner in einer Rahmenvereinbarung festgehalten wurde.

Die Belegprüfung und die zügige bautechnische Freigabe beschleunigen den gesamten Ablauf enorm. Es werden schlussendlich strukturierte Datensätze erzeugt, die für Transparenz über Schadenkosten und automatisierte Folgeprozesse sorgen. Ergo: Erhebliche Prozessbeschleunigung bei gleichzeitiger Kostenreduzierung.

Via Web oder Schnittstelle

Die Plattform PX Connect ist grundsätzlich als webbasierte Anwendung konzipiert. Um Aufträge zu übermitteln oder zu verarbeiten, haben Versicherer und Sanierungspartner aber auch die Möglichkeit, sich an PropertyExpert strukturiert via

Schnittstelle anzubinden. Dies ist nicht nur für Versicherer eine interessante Lösung, sondern auch für große Sanierungsdienstleister, die deutschlandweit aktiv sind und tausende Aufträge abzuwickeln haben. Ohne die Webanwendung nutzen zu müssen, kann dann direkt aus dem eigenen Stammsystem heraus gearbeitet werden.



Thomas Greppmeir
Geschäftsführung MBS

„Wir waren eines der ersten Partnerunternehmen, das an PX Connect angebunden war. Es hat sich für uns ganz schnell gezeigt, wie dieser Schritt unseren Arbeitsalltag erleichtert. Früher hat die Rechnungs- und Angebotsprüfung gerne eine Kommunikation von zehn bis fünfzehn E-Mails hin und her bedeutet – damit ist jetzt Schluss. Das ist natürlich ein immenser Zeitgewinn. Darüber hinaus profitieren wir von einem schnelleren Erhalt der Zahlungen durch die Generierung von Dunkelauszahlungen aus den Belegen. Und PX Connect bietet uns auch noch die Möglichkeit, die Tätigkeit unserer Mitarbeiter auszuwerten. Die Plattform ist für uns ein absoluter Gewinn.“

Die MBS Maier Brand & Wasser Schadenmanagement GmbH zählt mit mehr als 550 Mitarbeitern und 120 Niederlassungen zu den größten Sanierungsunternehmen in Deutschland. Das familiengeführte, mittelständische Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Inning am Ammersee und ist seit über 35 Jahren Sanierungspartner für die Versicherungs- und Immobilienwirtschaft.

Die Plattform wächst

Mit der Entwicklung von PX Connect zeigt sich PropertyExpert aufs Neue als wertvoller Partner, der seine Versicherungskunden auf dem Weg in die Digitalisierung unterstützt. PX Connect ist bei Versicherern bereits im Live-Betrieb und stößt durchweg auf positive Resonanz. In Kürze werden weitere Versicherungskunden an die Plattform angebunden, um ebenfalls von den Vorteilen zu profitieren. Und auch seitens der Handwerkspartner beobachtet PropertyExpert eine steigende Tendenz. Hunderte Partner sind schon angebunden – und es werden täglich mehr.

Hello Future

Zukünftig wird der Versicherungsnehmer mehr in den Fokus gerückt und stärker in die Plattform PX Connect integriert werden. Er wird dann ein automatisches Statusupdate erhalten, das ihn über den Fortschritt seines gemeldeten Schadens informiert. Anrufe beim Versicherer à la „Wann kommt der Sanierungsdienstleister, um den Schaden zu beheben?“ oder „Sind meine Dokumente angekommen?“ gehören damit der Vergangenheit an. Außerdem soll der Versicherungsnehmer die Möglichkeit bekommen, den Sanierungsdienstleister sowie dessen durchgeführte Arbeit zu bewerten.

PX Connect kurz & knapp

Die webbasierte Partnermanagement-Plattform PX Connect ist die Kommunikationsschnittstelle zwischen allen Beteiligten im gesteuerten Schadenfall. Basierend auf den vorliegenden Daten wird vollautomatisch der beste Sanierungspartner in der jeweiligen Region ausgewählt und angesteuert.

Die Angebote und Rechnungen der angebundenen Handwerkspartner werden automatisch durch PropertyExpert geprüft und mit den hinterlegten Leistungsverzeichnissen abgeglichen. Unklarheiten werden direkt mit den Partnern geklärt, ohne dass die Versicherung tätig werden muss. So werden Touchpoints auf Seiten der Versicherung reduziert, Prozesse vereinfacht und beschleunigt und objektive Auswertungen ermöglicht.

Top-Vorteile für Versicherer

- 1. Transparenz im Partnerprozess**
Einfache und zielgerichtete Kommunikation zwischen allen Schadenbeteiligten für eine schnellere und optimalere Zusammenarbeit.
- 2. Strukturierte Datenübergabe für schnellere Prozesse**
Standardisierter und strukturierter Datenaustausch zum automatisierten Anstoß von Folgeprozessen (z. B. automatische Auszahlungen) ohne aufwändigen Handlungsbedarf durch die Schadenabteilung.
- 3. Aufbau eines einheitlichen Monitorings**
Volle Transparenz bzgl. der Qualität der Zusammenarbeit mit Regulierungs- und Sanierungspartnern sowie Benchmarking anhand ausführlicher Reportings.

Jetzt reinschauen:



Das Video zum Artikel.



Jan Ernst

Key Account Manager

Jan Ernst ist seit November 2023 das neue Gesicht im Vertriebsteam von PropertyExpert, aber alles andere als neu im Geschäft.

Seit 2013 ist er im Vertrieb und der Kundenbetreuung tätig, zuletzt für StepStone. Durch seine vorherige Vertriebstätigkeit bei der Generali Deutschland AG verfügt er zudem bereits über tiefere Kenntnisse der Branche sowie zu den Herausforderungen und Needs der Versicherungswirtschaft.



Sven Ueberholz

Head of Sales - Business Partners

Sven Ueberholz verantwortet seit 2022 den neuen Geschäftsbereich namens „Business Partners“. Dieser umfasst alle Partner-Lösungen rund um das Segment der gesteuerten Schäden von Versicherern an ihre Schadenpartner, wie z. B. Sanierungspartner, Regulierer und Sachverständige.

Sven kann auf eine spannende berufliche Laufbahn von über elf Jahren im Bereich Versicherungsschaden zurückblicken, unter anderem als Vertriebsleiter bei verschiedenen Schaden-Dienstleistern.