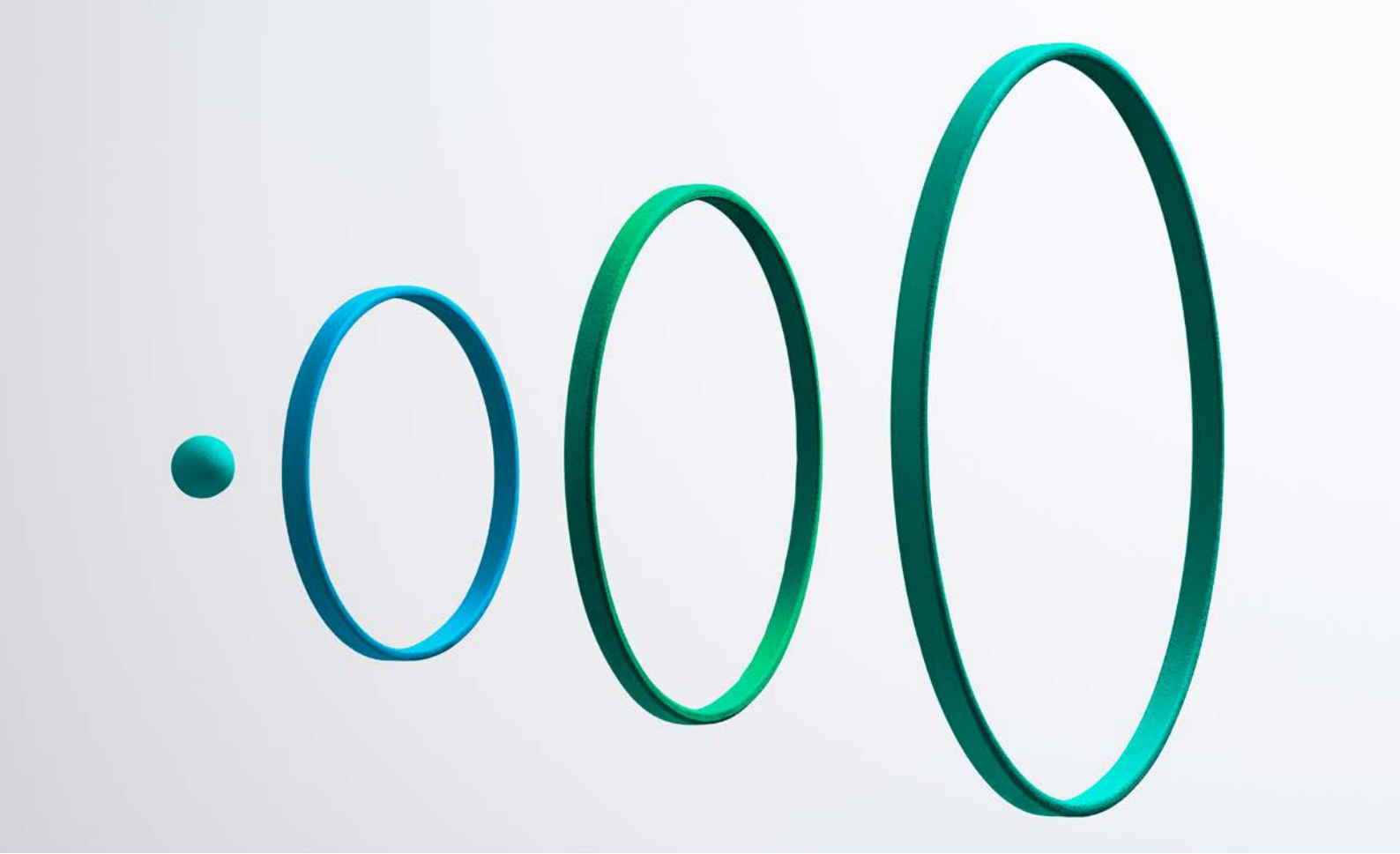
MIRA PoS: Wie Eurolife die nächste Phase der digitalen Transformation vorantreibt

Referenzstory MIRA PoS mit Eurolife Ltd., Zypern



NOT IF, BUT HOW

Munich RE

Für Versicherer kann die digitale Transformation ein effektiver Wachstumshebel sein. Eurolife in Nikosia beweist dies eindrucksvoll. Der Lebens- und Krankenversicherer setzt in Kooperation mit Munich Re schon seit seiner Gründung 1989 auf Automatisierung und Digitalisierung. Mit Erfolg: Vom Newcomer hat sich Eurolife längst zum Marktführer in Zypern entwickelt – mit aktuell gerade mal gut 100 Mitarbeitenden.

Zentrale Säule des Geschäftsmodells ist der Vertrieb über landesweit 400 Versicherungsvermittler. Es handelt sich hierbei um fest angestellte Versicherungsvermittler von Eurolife, von denen viele zusätzlich Leads von der Muttergesellschaft, der Bank of Cyprus, erhalten. Um die Vermittler in der Beratung und im Verkauf von Lebensversicherungs- und betrieblichen Altersvorsorgeprodukten noch besser zu unterstützen und den Underwriting-Prozess am Point of Sale (PoS) weiter zu beschleunigen, entschied sich Eurolife schon 2022 für die Einführung von MIRA PoS. Wie sich die Munich Re Lösung für automatisierte Risikoprüfung am PoS in den Sales-Prozess von Eurolife einfügt und diesen noch effektiver macht? Antworten auf diese und weitere Fragen gibt Stephanos Charalambous, Head of Underwriting bei Eurolife, im folgenden Interview.

Herr Charalambous, Sie stellen MIRA PoS Ihren Vertriebspartnern in den Banken seit August 2022 zur Verfügung. Wie passt das Munich Re Tool in Ihre Strategie und warum haben Sie sich für diese Lösung entschieden?

Stephanos Charalambous: Digitalisierung und Innovation sind in der DNA von Eurolife fest verankert. Es ist unser Anspruch, die digitale Transformation in der Versicherungsbranche als Pionierorganisation mitzugestalten und voranzugehen. Genau das erreichen wir mit MIRA PoS. Das Tool beschleunigt unseren Sales-Prozess und verbessert die Qualität der Risikoprüfung. Nicht zuletzt, weil das zugrundeliegende Regelwerk von Munich Re voll unterstützt wird. MIRA PoS bietet darüber hinaus ein hohes Maß an Datensicherheit und erfüllt unsere Compliance-Anforderungen. Das gibt uns Sicherheit. Das Tool integriert sich nahtlos in unsere Anwendungsumgebung, ist einfach zu bedienen und ließ sich im Hinblick auf Struktur und Inhalt der Einstiegsfragen individuell auf unsere Vertriebsstrategie abstimmen. Kurz: Das Gesamtpaket war ausschlaggebend für unsere Entscheidung.

Ein neues System zu implementieren, heißt funktionierende Prozesse zu verändern. Das eröffnet Chancen, ist aber auch ein Wagnis. Gab es diesbezüglich Bedenken bei Eurolife?

Alles Neue wirft am Anfang Fragen auf. Das ist so, es verunsichert uns aber nicht. Zumal wir als Organisation regelmäßig in neue Technologien investieren und unsere Systeme, Services und Fachkräfte kontinuierlich weiterentwickeln. Im Fokus standen bei der Einführung von MIRA PoS jedoch in erster Linie unsere direkten Geschäftspartner, die Berater in den Banken. Um sie mit dem System vertraut zu machen und den effektiven Einsatz des Tools zu gewährleisten, haben wir in Zusammenarbeit mit Munich Re umfassende Schulungen und Trainings durchgeführt. Mit sehr positiven Rückmeldungen und einem guten Start in die neue MIRA PoS-Welt.

Alles lief nach Plan, auch und insbesondere dank der professionellen Unterstützung durch Munich Re. Intensiv genutzt haben wir diese speziell in der Einführungsphase. In dieser Zeit stand uns ein Projektmanager von Munich Re als zentraler Ansprechpartner zur Seite, hat uns kompetent durch den Implementationsprozess geführt und für eine reibungslose Integration gesorgt. Das hat uns die Einführung von MIRA PoS enorm erleichtert.

Der Start liegt mehr als zwei Jahre zurück. Welche Erfolge haben Sie mit MIRA PoS seitdem erzielt, was hat sich konkret verbessert?

MIRA PoS hat unsere Wettbewerbsposition und die unserer Vertriebspartner weiter verbessert. Die Vermittler sind sehr zufrieden mit MIRA PoS. Gemeinsam mit ihren Kunden gehen sie die dynamisch generierten und im Vergleich zur bisherigen Risikoabfrage deutlich reduzierten Antragsfragen durch und bekommen sofort eine Entscheidung. Wartezeiten und weitere Termine entfallen so in der Regel. Das schätzen Vermittler und Kunden gleichermaßen. Unterm Strich haben wir mit MIRA PoS die Anzahl der im ersten Beratungsgespräch fallabschließend entschiedenen Anträge auf Versicherung deutlich nach oben gebracht, unsere STP-Rate (Straight Through Processing) liegt nun bei etwa 75 Prozent.

Was schätzen Sie als Underwriting-Verantwortlicher an MIRA PoS besonders?

Der größte Vorteil von MIRA PoS ist das umfassende Regelwerk für den zypriotischen Markt. Es spiegelt den Stand der medizinischen Forschung wider, denn Munich Re stellt sicher, dass risikorelevante Änderungen fortlaufend in das Regelwerk integriert werden. Dies gewährleistet evidenzbasierte Underwriting-Entscheidungen. Zudem ist das System im Hinblick auf die Ergebnisse für uns keine Blackbox. Im Gegenteil: Wir können die MIRA PoS Underwriting-Vorschläge so anpassen, dass die Ergebnisse unserer Risikophilosophie entsprechen.

Letzte Frage: Würden Sie MIRA PoS weiterempfehlen?

Ja, uneingeschränkt. Wer seine Abläufe als Lebensversicherer digitalisieren und effizienter gestalten möchte, erhält mit MIRA PoS ein leistungsstarkes Tool. Es vereinfacht und beschleunigt den Sales-Prozess durch reflexiv und dynamisch generierte Risikofragen sowie automatisierte Entscheidungen. Diese trifft das System zuverlässig und auf neuestem Wissensstand. Hohe Individualisierbarkeit und höchste Datenschutzstandards sowie das mit dem durchgängigen digitalen Datenfluss einhergehende Data Analytics-Potenzial runden das Gesamtpaket ab. Damit ist MIRA PoS eine klare Empfehlung.

Über Eurolife Ltd.

Eurolife wurde 1989 gegründet und ist eine Tochtergesellschaft der Bank of Cyprus Group. Der Lebens- und Krankenversicherer ist Marktführer in Zypern und betreut mehr als 140.000 Kunden. Das Unternehmen wird für seine Zuverlässigkeit, seinen erstklassigen Kundenservice, seine Innovationskraft und seine Finanzstärke geschätzt. Zahlreiche Auszeichnungen belegen diese Versprechen von Eurolife. Eurolife beschäftigt 107 Mitarbeiter und verfügt über ein Netzwerk von 400 Versicherungsvermittlern. Zuletzt wurde das Unternehmen bei den 2025 World Finance Insurance Awards als „Best Life Insurance Company in Cyprus“ ausgezeichnet.

Im Interview

Stephanos Charalambous
Head of Underwriting
Eurolife Ltd., Zypern

© 2025
Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft
Königinstraße 107, 80802 München

Bildnachweis: Scanderbeg Sauer Photography