



Maklerverwaltung neu erfunden: Keasy - die Software, die mitdenkt

Das neue Maklerverwaltungsprogramm: innovativ · praxisorientiert · komfortabel



Unser Leitmotto bei der Entwicklung von Keasy ist „**Aus der Praxis – für die Praxis**“. Die vfm-Gruppe leistet seit mehr als 15 Jahren IT-Support und IT-Consulting für hunderte Vermittlerbüros in ganz Deutschland. Durch diese Erfahrungen, unsere hausinterne lokale Maklerfirma und verschiedene Anwender-Workshops auch außerhalb des vfm-Verbundes kennen wir die Bedürfnisse der Anwender aus der Praxis heraus besser als jedes andere Software-Haus.



Unsere wesentlichen Ziele bei der Entwicklung eines eigenen neuen Maklerverwaltungsprogramms waren:

Bei der Entwicklung eines eigenen neuen Maklerverwaltungsprogramms stand im Vordergrund der wesentlichen Ziele, dem Anwender ein einfaches, übersichtliches und selbsterklärendes Handling für seinen Arbeitsalltag zu ermöglichen. Eine moderne Entwicklungs- und Anwendungsumgebung soll dabei für maximale Effizienz und die notwendige Zukunftssicherheit sorgen. Dies stellten wir durch leistungsfähige Prozessoptimierung und Automatisierung sicher.

Zudem war uns wichtig, dass der Anwender mit der größtmöglichen Flexibilität und individuellen Anpassungsmöglichkeiten sein Tagesgeschäft effizient abwickeln kann. Dabei setzten wir auf eine pragmatische, praxisorientierte Herangehensweise für alle Programmbereiche.



Das Feedback, dass wir regelmäßig von unseren Anwendern bekommen haben ist eindeutig: Begeisterung und das Gefühl, als Anwender endlich verstanden worden zu sein.

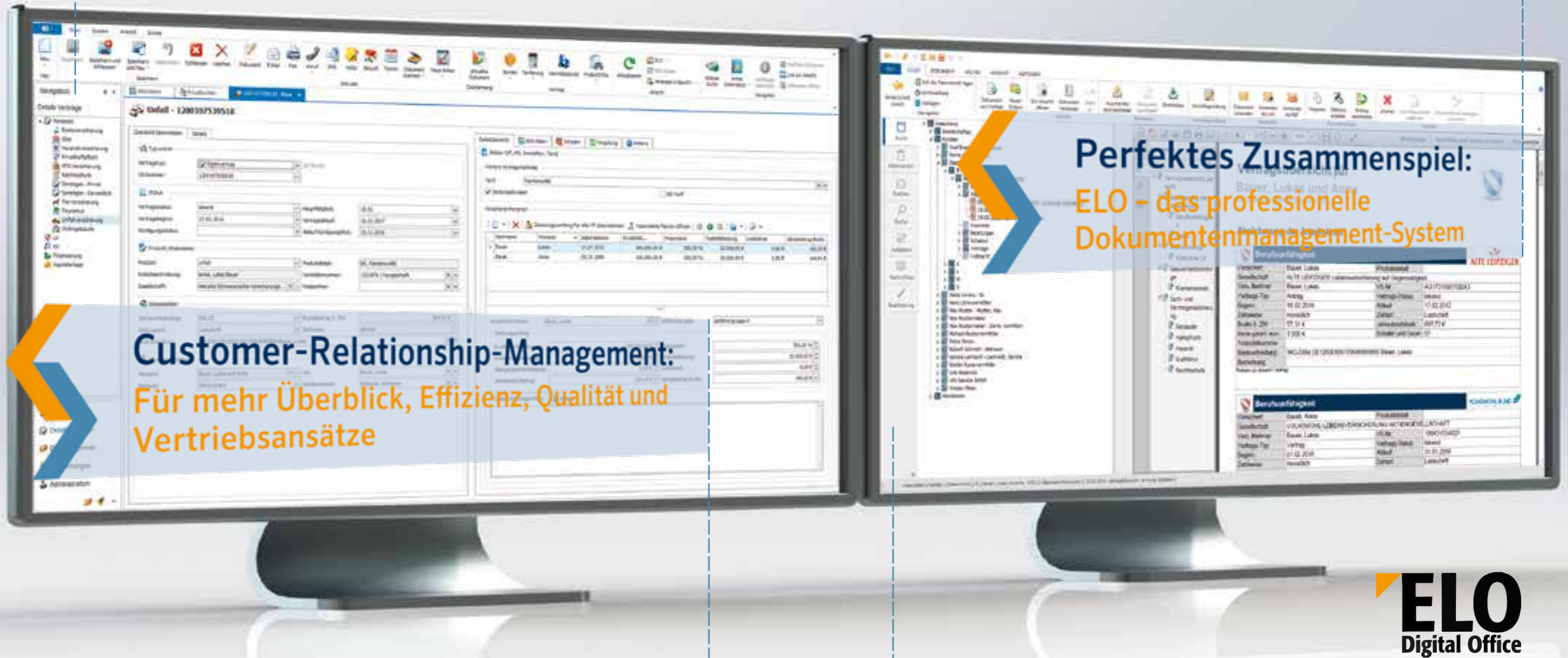




Wie viel Zeitaufwand hatten Sie mit dem Kunden? Welche Vergütungseinnahmen stehen dem entgegen? Welche Beziehungen hat der Kunde, welche Beratungsbereiche sind noch offen? Wer hatte, wann, warum zuletzt Kontakt? Mit Keasy haben Sie den perfekten Überblick. Auch die spartenspezifischen Vertragsmasken geben bestens Auskunft und können mit allen Details ausgewertet oder z. B. in Beratungsdokumentationen oder Gegenüberstellungen ausgegeben werden. Zudem glänzt Keasy durch praxisorientiertes Handling von Bündelverträgen.

Der effiziente Umgang mit Dokumenten zählt zu den großen Herausforderungen in den Vermittlerunternehmen. Mit Keasy setzen wir konsequent auf die nahtlose Integration von ELO. Noch nie war ein Dokumentenmanagement-System so tief in ein Maklerverwaltungsprogramm integriert. Daraus eröffnen sich völlig neue Möglichkeiten für die Gestaltung und Vereinfachung Ihrer Arbeitsabläufe.

In ELO gibt es Schränke, Kundenordner, Vertragsregister usw. – übersichtliches und intuitives Handling wie in der Papierwelt. Haftnotizen einfügen, Textpassagen hervorheben, Ihre Unterschrift oder Ihren Firmenstempel digital einfügen – mit ELO alles kein Problem. So geht professionelles Dokumentenmanagement heute!



Customer-Relationship-Management:
Für mehr Überblick, Effizienz, Qualität und Vertriebsansätze

Perfektes Zusammenspiel:
ELO - das professionelle
Dokumentenmanagement-System

ELO
Digital Office

Neben den klassischen Kunden- und Vertragsdaten haben Sie mit Keasy auch die Immobilien, Fahrzeuge, Tiere, Boote, Maschinen und Sachwerte Ihrer Kunden im Blick – natürlich mit den entsprechenden Verknüpfungen zu den dazugehörigen Verträgen und Schäden. Eine SFR-Verwaltung rundet den perfekten Kundenüberblick ab.



Sobald Sie eine E-Mail, ein Fax, einen Brief, eine SMS, einen Report, eine Beratungsdokumentation, etc. erzeugen, wird diese automatisch im Dokumentenarchiv abgelegt und steht bei Bedarf auf Knopfdruck zur Verfügung. Die Ablagestruktur dazu erstellt Keasy dabei ebenfalls komplett automatisch.

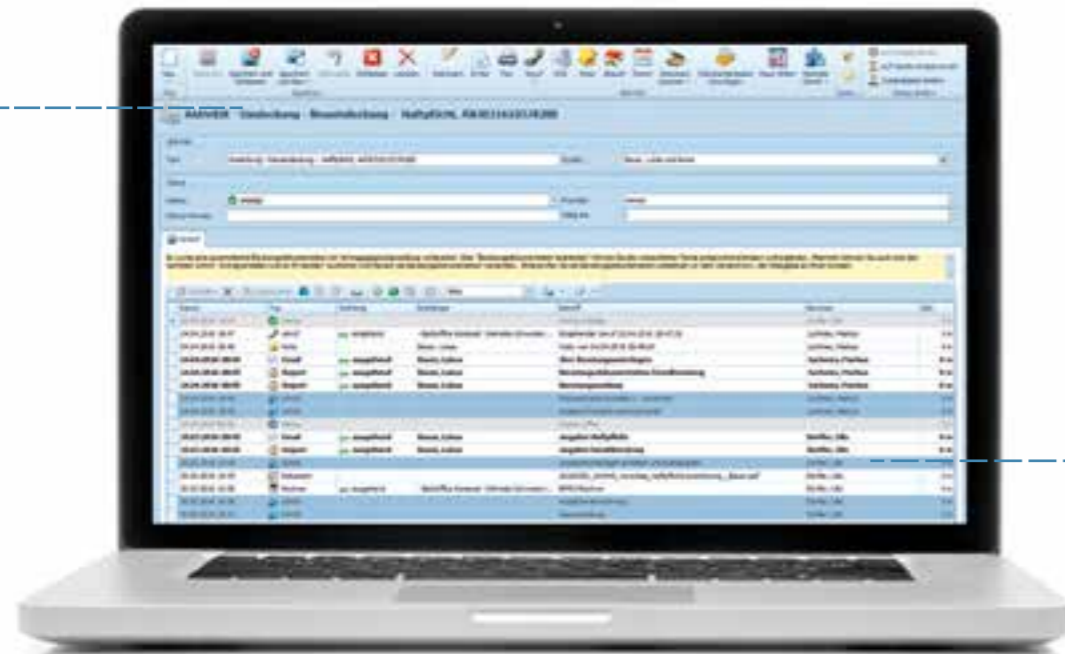
Natürlich können Sie in ELO auch freie Schränke und Ordner anlegen und so alle Ihre Unternehmensbereiche papierlos mit sicherem Rechtssystem organisieren. Gleichzeitig lassen sich alle gesetzlichen Anforderungen an die Aufbewahrung von Dokumenten (Revisionsicherheit) erfüllen.



Absolutes Highlight in Keasy ist die Aktivitäten-Verwaltung. Damit haben Sie zu jedem Vorgang alle relevanten Telefonate, E-Mails, Dokumente, Termine, Notizen, usw. auf einen Blick verfügbar.

Für wiederkehrende Standardvorgänge wie z. B. Kundenneuanlage, Antragsanfrage, Umdeckung, Schadensanlage, etc. gibt es Assistenten, die Sie anhand einzelner Schritte mit bereits komplett vorbereiteten E-Mails, Briefen, Reports und Abfrage nötiger Informationen unterstützen. Diese flexible Prozessautomatisierung spart viel Zeit und sichert gleichbleibende Qualität.

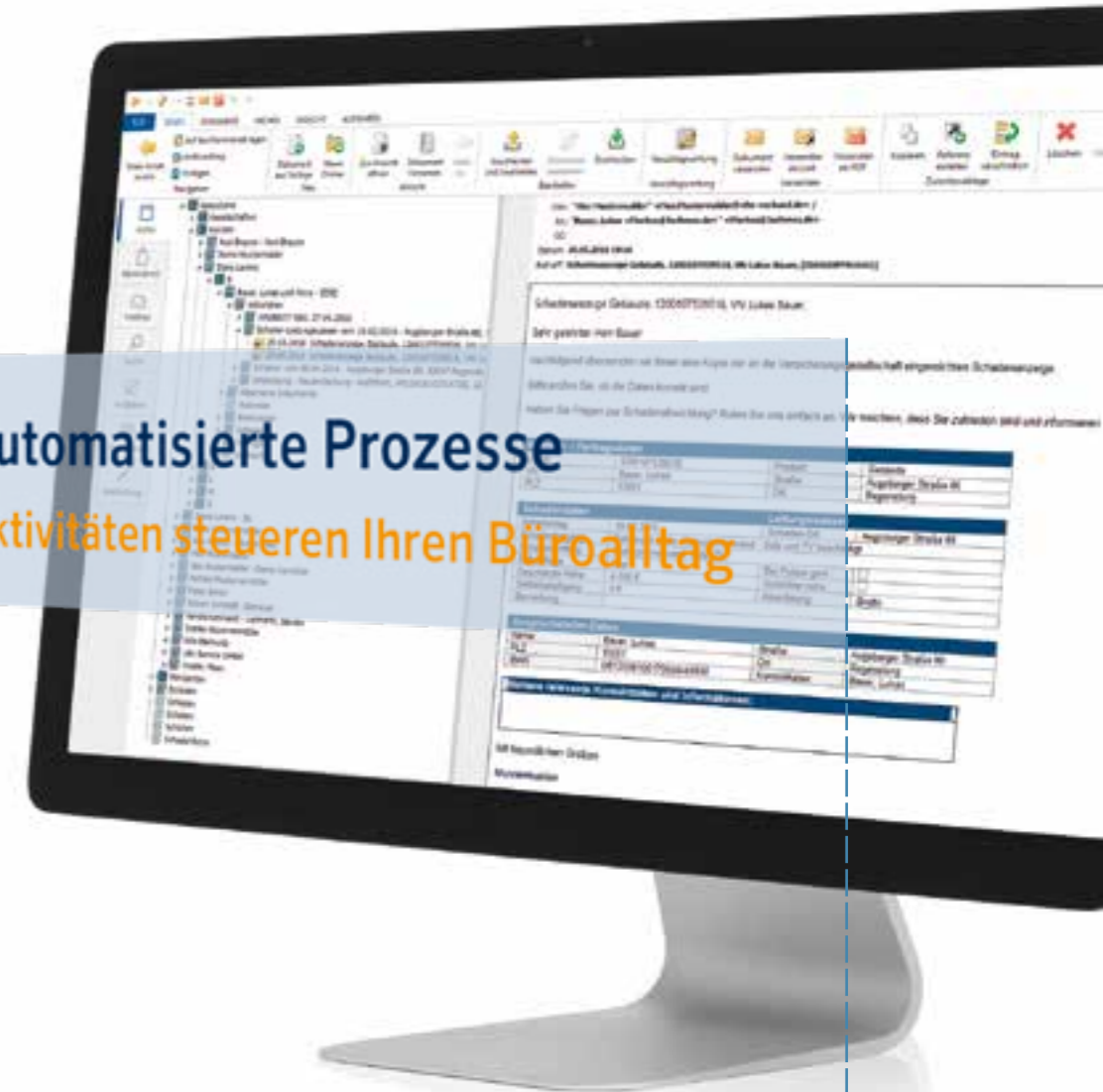
Sie haben natürlich auch unternehmensweit den vollen Überblick: Wer hat wie viele Vorgänge in Bearbeitung? Welche Vorgänge liegen schon zu lange unbearbeitet? Mit welchen Kunden bestand Kontakt? Wie viele neue Kunden, Anträge oder Schäden wurden angelegt? Keasy bietet Ihnen die perfekte Grundlage für Qualitätssicherung und Umsatzsteigerung.



Briefe die Sie zu einem Vorgang versenden möchten, können Sie einfach vor dem Ausdrucken durch zwei Mausklicks mit der „Internetmarke“ der deutschen Post frankieren – perfektes Handling in allen Bereichen!



Automatisierte Prozesse Aktivitäten steuern Ihren Büroalltag



Wenn Ihnen z. B. Ihr Kunde auf eine E-Mail antwortet, die Sie ihm zu einer Aktivität geschrieben haben, wird diese E-Mail automatisch von Keasy abgeholt, der Aktivität zugeordnet, im Dokumentenmanagement abgelegt und die Aktivität von Status „Wiedervorlage“ auf „Offen“ geändert und geöffnet.

Ebenso automatisiert kann Keasy über die Integration des Zeitsprung-Dokumenten-Service direkt per BiPRO-Dokumententransfer Ihre Post bei den Versicherungsgesellschaften abrufen und den entsprechenden Aktivitäten zuordnen oder neue Aktivitäten anlegen. Dadurch erspart Ihnen Keasy den kompletten Zeitaufwand für das manuelle Einscannen oder Herunterladen und Zuordnen der Versicherer-Post.





Beratungsdokumentation funktioniert in Keasy fast von alleine! Durch die Prozessautomatisierung wird zu jedem neuen Angebot/Antrag, den Sie anlegen automatisch eine Beratung erstellt und produktabhängig entsprechend mitgelieferte und anpassbare Textbausteine geladen. Dadurch haben Sie mit drei Mausklicks eine bereits komplett vorbereitete Vertragsgegenüberstellung und Beratungsdokumentation erstellt, die sich dann sehr einfach noch individuell für die jeweilige Kundensituation anpassen lässt.



Die Beratungsdokumentation oder Angebotsunterlagen können mit skalierbarem Umfang und Ihrem Firmen-Briefbogen-Hintergrund z. B. direkt als PDF-Datei mit in der Aktivität automatisch vorbereitetem Anschreiben vermailt werden.

Die Daten für die Gegenüberstellung müssen dabei nicht nochmals extra eingegeben werden, sondern werden direkt aus der jeweiligen Vertragsmaske befüllt.



Beratung leicht gemacht

Gegenüberstellung & professionelle Ausdrücke

Neben der Beratung zu einzelnen Verträgen können auch individuelle Gesamtberatungen über mehrere Risikobereiche durchgeführt werden. Dabei können Sie auch mehrere Alternativen anbieten oder bestehende Verträge fortführen. Das Gesamtergebnis kann dann als umfassende Beratungsunterlagen inkl. einer Beitragsgegenüberstellung der ggf. bestehenden Verträge, Ihrer empfohlenen Absicherung und eventueller Alternativangebote ausgegeben werden.



Das Beratungssystem verschafft Ihnen zudem die Möglichkeit, auf den ersten Blick erkennen zu können, welche Bereiche bereits beraten wurden und wo noch Beratungsbedarf besteht. Diese Übersicht zu den verschiedenen Beratungsbereichen kann automatisch bei jeder Beratungsdokumentation mit ausgegeben werden – haftungsminimierend und vertriebsfördernd zugleich.



Grundfunktionen

- › Kunden-Verwaltung
- › Vertrags-Verwaltung
- › Risiko-Verwaltung
- › Schaden-Verwaltung
- › SFR-Verwaltung
- › Aktivitäten-Verwaltung
- › Mailing-Verwaltung
- › Dokumenten-Management*



Weitere Funktionen

- › Datenhistorie
- › Maskeneditor
- › Prozessautomatisierung
- › Beratungsdokumentation
- › Provisionsabrechnung inkl. Untervermittlerabrechnung
- › Auswertungen
- › Sammeländerungsfunktion
- › Dynamisches Rechtesystem
- › Benutzerdefinierte Hervorhebungen
- › Frankierung per Internetmarke*



Schnittstellen

- › Telefon
- › Exchange/Office365*
- › SMS*
- › GDV-Daten-Import
- › Provisionsdaten-Import
- › Vermittlerportal
- › Infosystem
- › BiPRO
- › Excel-Import
- › Dokumentenabholung via Zeitsprung*
- › InfoAgent-Import
- › Vema

Aus der Praxis - für die Praxis:
Nützliche Funktionen für das Wesentliche:
Ihren Erfolg!



Leistungsmerkmale im Überblick

- › Einfaches, übersichtliches und selbsterklärendes Handling
- › Moderne Entwicklungs- und Anwendungsumgebung für maximale Effizienz und Zukunftssicherheit
- › Leistungsfähige Prozessoptimierung und Automatisierung
- › Pragmatische, praxisorientierte Herangehensweise für alle Programmbereiche
- › Modernste Benutzeroberfläche auf Microsoft.NET-Basis
- › Spartenspezifische Vertragsmasken für maximale Effizienz und Übersicht
- › Leistungsfähige Risiko- und SFR-Verwaltung mit Verknüpfung zu den Verträgen
- › Integrierte, praxisorientierte Kundenberatung mit anpassbaren Reports und Beratungsbereichen für einfache Dokumentation sowie professionellen Auftritt beim Kunden
- › Aktivitätenverwaltung für maximalen Überblick über alle Vorgänge
- › Anpassbare Workflows für Automatisierung verschiedenster Geschäftsvorfälle
- › Leistungsfähiges und intuitives Dokumentenmanagement
- › Vergütungsabrechnung inkl. Vermittlerabrechnung über beliebig viele Ebenen
- › Daten-Import der individuellen Vergütungsdatensatz-Formaten von mehr als 50 Gesellschaften!
- › Mailingverwaltung für verschiedenste Vertriebsaktionen
- › Globale Suche
- › Umfangreiche Inhalte wie Gesellschaftsdaten, Vorlagen, Reports, Textbausteine, leistungsfähige Auswertungs-Tools mit Reports, Dashboards, u. v. m.

*Es entstehen weitere Kosten beim Drittanbieter.





Haben Sie Fragen?
Wir haben die Antworten:
Telefon 09241 4844-123
E-Mail info@keasy.de
Web www.keasy.de/kontakt



vfm Konzept GmbH
Schmiedpeunt · 91257 Pegnitz
Telefon 09241 4844-44 · Telefax 09241 4844-45

Stand: 08/2018



Microsoft Gold Partner
für Anwenderentwicklung



Mitglied bei
Brancheninitiative BiPRO



vfm wurde 2018 erneut als einer
der innovativsten Mittelständler
Deutschlands ausgezeichnet.



Bestnote „exzellent“
im ASSEKURATA-Rating



Creditreform bestätigt
ausgezeichnete Bonität



Mitglied im Bundesverband
Deutscher Versicherungs-
kaufleute e.V.