

Ob nun das „immer mehr“ an Regularien, der fortgesetzt heterogene Datenwust oder ein sich unaufhaltsam änderndes Kommunikations- wie Verbraucherverhalten: Damit sich der Aufwand im Maklerbüro wieder auf ein erträgliches Maß reduziert, braucht es mehr denn je vertriebsstaugliche Lösungen. Dem Maklerverwaltungsprogramm (MVP) als zentraler Schaltstelle kommt in diesem Zusammenhang zweifellos zentrale Bedeutung zu. Eine Studie der „deutsche-versicherungsboerse.de“ bestätigte kürzlich: Neun von zehn Maklern arbeiten mit einem MVP. Was die Zufriedenheit angeht, erreichte „Keasy“ (Vfm-Gruppe) einen Podestplatz mit der Gesamtnote 1,3 (siehe Ausgabe 1/2017). Das freut uns natürlich. Doch was hat Keasy, was andere nicht haben?

Vereinfachte Antwort: Auf Basis vorausschauenden Digitalisierung, die auf konsequente Prozessautomatisierung setzt, steht



Last but not least

Was hat Keasy, was andere nicht haben?

mit dem offen konzipierten MVP-System Keasy ein rundum vertriebsnahes „All-Inclusive“-Praktiker-Tool mit mehreren Alleinstellungsmerkmalen bereit – auch dank anhaltender Beteiligung unserer Anwender und Verbundpartner, zu denen neben dem hauseigenen Pool und Versicherungsmakler zahlreiche externe Makler gehören. Aktuell wird Keasy zudem mit seiner gleichnamigen Endkunden-App komplettiert, die Nutzern eine komfortable Vertragsverwaltung auf Smartphone oder PC zur Verfügung stellt.

Wir haben versucht, Maklerverwaltung neu zu denken. Zweifelsohne ist mittels Keasy die Zusammenführung ansonsten komplexer und heterogener Datenströme zu einem medienbruch- und fehlerfreien System gelungen, das trotzdem übersichtlich ist und mit deutliche Zeitersparnis bei der Verwaltung einhergeht. Kontinuierliche Pflege und beständige Weiterentwicklung gewährleisten zudem die zügige Integration mehrwertgenerierender Neuerungen. Wir wollen für Makler den perfekten Überblick durch vorgangsbezogene Arbeitsweise. Sämtliche

gängigen Grundfunktionen sind gegeben, um optimal Posteingangsverarbeitung und professionelle Dokumentenmanagements zu erledigen, etwa zu Kunden-, Risiko-, Vertrags- oder Schadenverwaltung. Dazu gibt es ausgedehnte Schnittstellenoptionen – etwa automatisierte Dokumentenabholung inklusive Vorgangszuordnung per Bipro-430-Norm, GDV-Datenimport, Integration des Vergleichsrechners „fb-xpert“ vom Analysehaus Franke und Bornberg.

Keasy hebt sich aber von anderen MVP vor allem dadurch ab, dass es im Rahmen seiner Organisationsmatrix eine stringent vorgangsbezogene Arbeitsweise erlaubt. Ähnlich einem Ticket-/CRM-System behandelt Keasy demzufolge alle in Betracht kommenden Vorgänge als Aktivitäten. Somit können sich Anwender unmittelbar den Überblick zu praktisch allen unternehmensrelevanten Fragestellungen verschaffen, wie etwa: „Wer hat wie viele Vorgänge in Bearbeitung?“, „Welche Vorgänge sind in der Warteschleife?“ oder „Wie viele neue Kunden, Anträge oder Schäden wurden angelegt?“. Ein übersichtliches Dashboard beschert vor allem in Sachen Transparenz und Controlling großen Mehrwert – ein solides Fundament für Qualitätssicherung und nachhaltige Umsatzsteigerung im Maklerunternehmen.

Neben messbaren Effekten, denen zufolge Keasy zeitraubende Abläufe in großem Stil zu reduzieren hilft, steht die „mitdenkende“ Software zu sämtlichen Beratungsaspekten für ausgeklügelte Prozessautomatisierung bei hoher Verarbeitungsqualität. Das lässt sich für Außenstehende natürlich schwer beschreiben, aber in letzter Konsequenz können durch die ausgeklügelte Technik auch unliebsame Haftungspotenziale von vornherein ausgeschlossen werden.

Neben zahlreichen Detaillösungen erhält der Makler eine komplett automatisiert vorbereitete Beratungsdokumentation, die zu jedem neuen Angebot/Antrag im Hintergrund vollautomatisiert zusammengestellt wird. Dokumentationen oder Unterlagen können zudem mit individuell vordefinierbarem Umfang und eigenem Firmen-Logo gedruckt oder direkt als PDF-Datei per E-Mail versendet werden – inklusive komplett vorbereitetem Anschreiben. Letztlich sind es wohl die innovativen Features, die Makler an Keasy so schätzen.

Robert Schmidt ist Geschäftsführer in der Vfm-Gruppe in Frankfurt/Main, Heimat eines Softwareentwicklers, MVP-Anbieters, Dienstleisters für den Handelsvertreteranstieg und eines Pools