



Powered by vfm[®]
Gruppe



Unvergleichlich effizient!

Anwenderstimmen aus der Praxis, für die Praxis: Vom Mehrwert der Digitalisierung

Zweifelsohne rüttelt die Digitalisierung gründlich an vielen traditionsbehafteten Vorgehensweisen des Vertriebs. Jedoch stoßen IT-Innovationen, respektive digitale Neuheiten, bei nicht wenigen Finanzdienstleistern immer wieder auf Skepsis und Ablehnung. Stattdessen erleben **Keasy-Anwender** den digitalen Aufbruch mithilfe des innovativen **MVP-Systems** aus dem Hause vfm von Beginn an aktiv begleitend und für sie profitabel mit. Zu ihnen zählen Vertriebsprofis wie **Christian Friedl**, Geschäftsführer der **FISCHER & FRIEDL Versicherungs- und Finanzmakler GmbH** aus Passau.

Zunehmend fordern reine Fin- oder InsurTechs mit Einführung technischer Dienstleistungen den traditionellen Marktteilnehmer heraus. Wie stehen Sie zur Digitalisierung des Finanz- und Versicherungsmarktes?

Zuallererst sollten wir Makler den digitalen Wandel als Chance anstatt als Risiko begreifen. Immerhin können wir ebenso wie die Tech-Unternehmen digitale Tools in unseren Betriebsablauf implementieren und somit den Beratungsalltag effizienter gestalten. Im Gegensatz zu den lupenrein robotisierten Standardlösungen oder Vergleichsportalen punkten Makler darüber hinaus mit Beratungs- wie Sozialkompetenz. Somit bieten gut aufgestellte Maklerunternehmen künftig einen idealen Mix aus moderner Technik und persönlichem Know-how und werden infolgedessen beim Kunden weiter nachgefragt bleiben.

In Sachen digitaler Kompetenz haben Sie sich für Keasy entschieden. Was war Ihre Zielsetzung?

Im Fokus stand die Optimierung unserer Arbeitsabläufe und somit die Steigerung der Effizienz in unserem Haus. Durch technische Strukturierung unseres Workflows, je nach Personen- und Sachsparte in unserem Maklerbetrieb, können wir dank

Keasy Geschäftsprozesse optimieren, Verwaltungs- wie Bestandsarbeiten reduzieren und erhalten schlussendlich erhebliche Zeitersparnisse im Tagesgeschäft.

Welche konkreten Keasy-Features verursachen die von Ihnen erwähnte Effizienzsteigerung?

Insbesondere die gestützte Aktivitäten-Verwaltung, die zu jedem Kunden, Vertrag oder jeder Gesellschaft angestoßen werden kann, ist an dieser Stelle sehr vorteilhaft. Hierdurch wird es möglich, Aktionen exakt auf meist wiederkehrende betriebliche Arbeitsfolgen in einem durchgängigen Prozess abzubilden. Sämtliche relevante Aspekte, wie etwa Telefonate, Korrespondenzen, Termine, Notizen oder Dokumente werden dann automatisch dieser Aktivität zugeordnet. So lassen sich diese Vorgänge effektiv wie nachvollziehbar verwalten, delegieren, abarbeiten und kontrollieren. Hinzu kommt das perfekte Zusammenspiel mit weiteren Tools, wie etwa der Einspielung von Courtagedaten, dem automatisierten Zeitsprung-Datentransfer mitsamt Vorgangszuordnung per BiPRO-430-Norm sowie GDV-Datenimport. All dies führt am Ende des Tages zu einer deutlichen Effizienzsteigerung im Unternehmen.

War die Datenübernahme von der alten in die neue Welt kompliziert?

Umstieg wie auch Bestandsdatenexport waren recht einfach – zumal wir seitens vfm bei Fragen schnell wie zuverlässig erstklassige Unterstützung erhielten. Einzig aufwendig war praktisch nur das Einpflegen all jener Daten, die wir bis dato noch nicht im alten Maklerverwaltungsprogramm erfasst hatten.

Ein Jahr benutzen Sie inzwischen Keasy: Wie sieht Ihr bisheriges Fazit aus?

Wir sind begeisterte Keasy-Anwender und spüren Tag für Tag die Arbeitserleichterung. Zweifelsohne ist mittels Keasy die Zusammenführung ansonsten komplexer und heterogener Datenströme zu einem medienbruch- wie fehlerfreien, dabei ebenso übersichtlichen System gelungen, das mit einer deutlichen Zeitersparnis praktisch aller in Frage kommender Verwaltungsaufgaben einhergeht.



Mehr erfahren auf www.keasy.de

Lesen Sie weitere aufschlussreiche Erfahrungsberichte zu Keasy auf: www.versicherungsbote.de