

CRM-Unterstützung für Maklerversicherer

affinis consulting

Wir unterstützen Sie
durch:

- Einsatz etablierter Prozesse, Tools und Methoden
- Umfangreiches CRM-, Vertriebs- und Lösungs-Know-how
- Volles Spektrum von End-To-End-Services (Konzeption, Einführung und Betreuung)

Serviceführerschaft in der Maklerbetreuung

Der äußerst sensible Aufbau und die langfristige Bindung von Vertriebspartnerschaften ist einer der Erfolgsfaktoren innerhalb der Versicherungsbranche. Nur mit den richtigen Werkzeugen kann die Umsetzung eines maklerorientierten Service- und Vertriebsmanagements innerhalb eines integrierten Betreuungskonzepts gelingen.

Die Ausgangssituation

Mit dem Ausbau der Geschäftstätigkeit und steigendem Anspruch der Makler erhöht sich der Betreuungs- und Koordinationsaufwand für Vertrieb und Betrieb. Die aktive und effiziente Gestaltung der individuellen Maklerbeziehungen erfordert standardisierte aber gleichzeitig individuelle Prozesse, die nur durch die richtige CRM-Lösung unterstützt werden können. Ein einheitliches Vorgehen auf Basis eines integrierten Systems mit dem Zugang zu allen relevanten Informationen verbessert die Orientierung über die Vertriebspartner und nachhaltig die Maklerzufriedenheit. Strukturierte, aktuelle und jederzeit verfügbare Informationen sind der entscheidende Vorteil bei Vertragsabschluss bzw. für die dauerhafte Bindung eines Maklers.

Das Verfahren

Der Einsatz eines CRM-Systems erfolgt häufig in enger Wechselbeziehung mit den Bestandssystemen, ggf. auch mit einem Data Warehouse und einem Dokumentenmanagementsystem. Daher steht eine Analyse der vorhandenen Systemlandschaft an erster Stelle. Im weiteren Verlauf werden die individuellen Anforderungen an ein B2B-CRM-System aufgenommen, damit eine Handlungsempfehlung für die individuelle Ausprägung ausgesprochen werden kann. Auf Basis des vorhandenen Templates erfolgt die schnelle und zielgerichtete Umsetzung.

Welchen Mehrwert bringt das affinis-Template Makler CRM?

Für Führungskräfte:

- Aktive Geschäftssteuerung (z. B. durch Produktivitätskennzahlen)
- Direkte Key-Account-Betreuung von Großmaklern
- Schnelle Eskalationshilfe bei Bedarf

Für Maklerbetreuer:

- Einfache und schnelle Integration aller Makler- und Unternehmensdaten
- Verwaltung von Aufgaben und Terminen - inkl. E-Mail, Meetinganfragen etc.
- Erleichterte Akquise neuer Makler durch strukturierten Datenbankaufbau
- Durchführung von Vermarktungskampagnen auf Maklerebene
- Erstellung und Controlling von Angeboten für Makler (inkl. mandantenübergreifende Sichten bei Tochtergesellschaften)
- Planung von Schulungen und Veranstaltungen für angebundene Makler

Funktionalität unseres Templates *Makler CRM*

Maklermanagement

- Verwaltung von Kontakt- und Geschäftsdaten
- Darstellung der Maklerorganisation und Hinterlegung von Unternehmensverflechtungen
- Verwaltung maklerspezifischer Stammdaten und Vertragsinformationen, z. B. Provisionsvereinbarungen
- Darstellung der Maklerschwerpunkte und Maklersegmentierung
- Templatehinterlegung zur Erstellung von Besuchsberichten
- Maklerübersicht zur Vorbereitung der Betreuungsaktivitäten
- Management von Kampagnen, Mailings und Veranstaltungen

Schnittstellen

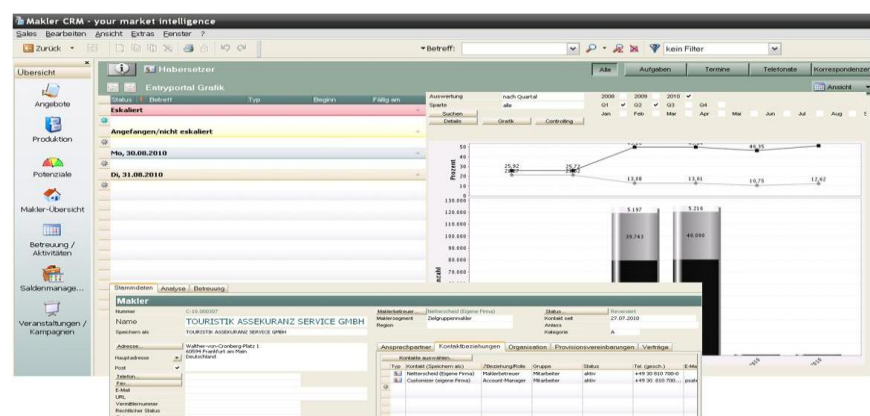
- Integration der bestehenden Office-Lösungen
- Vollständige Integration von Groupware-Lösungen (MS Outlook, Exchange Server, GroupWise, Lotus Notes)
- Anbindung an von ERP, DWH und DMS über standardisierte Schnittstellen

Fachliche Basis

- Die fachliche Grundlage wurde in Zusammenarbeit zwischen InnoValue Management Partner GmbH und affinis consulting GmbH gelegt.
- Die Funktionalität und Anwendung der Software wurde mit spezialisierten Unternehmen der Versicherungsbranche verprobt.

Technologische Basis

- Die Template-Entwicklung erfolgte auf Basis der CRM-Suite von PiSA Sales.
- Die Software bietet etablierte Standards wie Java, XML und Web-Service.



Wir beraten Sie ganzheitlich in den Bereichen:

- Customer Management
- Data Management
- Application Management

Sprechen Sie uns an!

Ihr Ansprechpartner:



Frank Zühlke

affinis consulting GmbH
 Flughafenstraße 52
 22335 Hamburg
 Telefon : + 49 40 507986-0
 E-Mail : frank.zuehlke@affinis.de