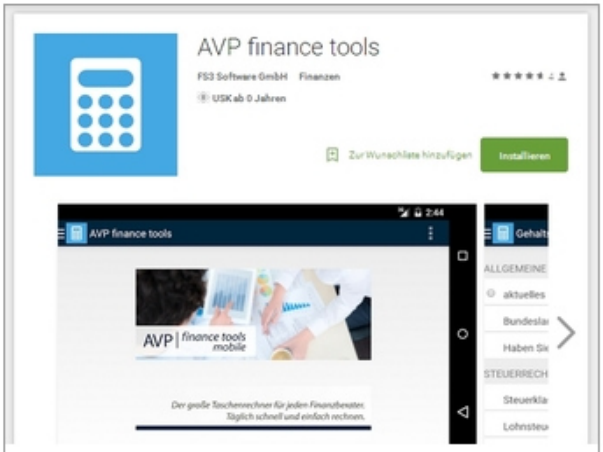
Neue Software-Tools und ein „Spar-Angebot"

4.8.2015 – Es gibt – so von der Financial Planners Group und der Fonds Finanz – wieder neue Software-Tools, die für die Vertriebspartner das Tagesgeschäft noch effizienter machen sollen. Die Arag führt dazu das „Tele-Underwriting" ein. Die Atradius und die Ergo Direkt bieten Neues für die Endkunden, und die Charta will den Partnern Kosten ersparen.

WERBUNG

Die Financial Planners Group GbR teilt mit, dass ihre inzwischen 50 „AVP financial tools" aus den Bereichen Arbeit und Leben, Wohnen und Immobilien, Geldanlage, private und betriebliche Altersvorsorge sowie Absicherung und Steuern jetzt auch als App für iOS und für Android zur Verfügung stehen. Sie sei somit für alle gängigen Tablets und Smartphones geeignet.



Zum Vergrößern Bild klicken
(Bild: Screenshot Google Play Store)

Die neue „AVP finance tools App" ist den Angaben zufolge kostenlos im App-Store beziehungsweise im Google Play Store erhältlich. Sie stellt nach Einschätzung des Consulting- und Softwareunternehmens einen „idealen Begleiter für den Beraterallltag" dar, da die produkt- und gesellschafts-unabhängigen Beratungsrechner nun noch flexibler bei Kundengesprächen eingesetzt werden könnten.

Finanzmathematik beim Business-Lunch

So sei es damit beispielsweise nun möglich, selbst bei einem Businesslunch komplexe finanzmathematische Fragestellungen schnell auf dem Smartphone abzuklären und die Ergebnisse in für den Kunden leicht nachvollziehbarer Darstellung zu präsentieren. Angekündigt wird zugleich, dass sich derzeit weitere „AVP finance tools" in der Testphase befänden.

Sie würden in den nächsten Wochen zur Verfügung gestellt. Außerdem werde die Financial Planners Group im Herbst White-Label-Versionen für Maklerpools, Vertrieb, Versicherungen, Banken und Sparkassen herausbringen.

Fonds Finanz aktualisiert CRM-und Kundenverwaltungs-Programm

Die Fonds Finanz Maklerservice GmbH rüstet ebenfalls ihr Software-Angebot weiter auf. Ihre Vertriebspartner können laut einer Pressemitteilung ab sofort von einer weiteren Aktualisierung und des CRM- und Kundenverwaltungs-Programms „Venta KVM" profitieren, das nun noch benutzerfreundlicher geworden sei.

Hervorgehoben werden vor allem der neue Offline Viewer bei „Venta 2.0", der durch die lokale Installation des Programms nun auch ohne Internetverbindung das Aufrufen von Dokumenten ermögliche, sowie das Outlook-Add-in, das als Schnittstelle zu dem E-Mail-Programm fungiere. Letzteres sei nach der Installation jetzt direkt an den Start von Outlook gekoppelt.

Kostenlose Schulungen

Dadurch ließen sich Outlook und Venta ohne Umwege und Ladezeiten jederzeit synchronisieren, wird mitgeteilt. Einen „Feinschliff" habe zudem der Importmanager erhalten, der die Aufnahme von externen Daten – beispielsweise aus anderen CRM-Systemen – in das Kundenverwaltungs-Programm ermögliche und nun durch ein deutlich praktischeres Handling überzeuge.

Bei den Vorlagen gibt es nach Unternehmensangaben jetzt zusätzlich zu den Feldern für die Personendaten solche, die mit Detailinformationen zur jeweiligen Gesellschaft und zum Vertrag befüllt werden könnten. Interessenten für die Nutzung von „Venta" und Venta 2.0" werden kostenfreie Online-Schulungen angeboten, deren Termine unter http://www.fondsfinanz.de/onlineschulungen abrufbar seien.

Arag führt „Tele-Underwriting" ein

Der Arag SE geht es bei ihrem jüngsten Angebot um eine deutliche Beschleunigung der Vertragsabschlüsse bei besonderen Versicherungsdeckungen wie beispielsweise der Absicherung eines sehr teuren Hausrates. In solchen Fällen musste sich der Underwriter bisher regelmäßig vor Ort bei den Kunden insbesondere ein Bild von den Maßnahmen zur Schadenverhütung machen.

Inzwischen kann er solche Begutachtungen nach Unternehmensangaben jedoch schnell und unkompliziert auch von seinem Büro aus vornehmen, da er durch ein neues Tool jetzt Livebilder des Versicherungsortes auf seinen Rechner geliefert bekommt. Die werden vom zuständigen Arag-Vertriebsmitarbeiter mit einem iPad beim Kunden aufgenommen und per Video-Chat übermittelt.

Durch dieses Tele-Underwriting, für das nach einer erfolgreichen Testphase inzwischen alle Arag-Firmenspezialisten entsprechend ausgerüstet wurden, werden die Underwriter nach Einschätzung des Versicherers in die Lage versetzt, in gleicher Zeit eine deutlich höhere Zahl an Begutachtungen vorzunehmen als bisher. Für die Kunden verkürze sich die Wartezeit bis zur Annahme-Entscheidung.

Atradius ermöglicht Kunden Risiko-Analyse ihres Abnehmerportfolios

Bei einer neuen Offerte der deutschen Niederlassung der niederländischen Atradius N.V. geht es ebenfalls um ein Analyse-Instrument. Das stellt der Kreditversicherer jedoch direkt seinen bestehenden und den neuen Firmenkunden zur Verfügung.

Die könnten mit „Atradius Insights" nun ihr eigenes Abnehmerportfolio schnell und einfach analysieren, mögliche Risiken für Zahlungsverzögerungen oder -ausfälle frühzeitig erkennen und ihre Geschäftsstrategie entsprechend ausrichten, heißt es in einer Pressemitteilung. Dafür seien bei dem neuartigen Portfoliomanagement-Tool dank einer intuitiven Menüführung nur wenige Schritte erforderlich.

Ergo Direkt lagert die „Schadenbearbeitung" an die Kunden aus

Ebenfalls direkt an Endkunden richtet sich ein neuer Online-Service der Ergo Direkt Versicherungen. Die können ihre Rechnungen für Zahnreinigungs-Behandlungen ab sofort nämlich „online selbst regulieren – und zwar bis zur Auszahlung", wie mitgeteilt wird.

Charta erlässt Gebühren für die Zertifizierung

Schlicht um eine Kostenersparnis geht es schließlich bei einem neue Angebot der Charta Börse für Versicherungen AG. Für deren Partner entfallen seit dem 1. Juli nämlich die Gebühren für „Charta.Cert", dem zertifizierten Qualitätsmanagement-System nach ISO 9001 für Versicherungsmakler, wie mitgeteilt wird.

In Rahmen des Zertifizierungs-Verfahrens steigerten die Betriebe durch die Systematisierung und die effektive Strukturierung interner Arbeitsabläufe die Qualität ihrer Beratung und ihrer sonstigen Dienstleistungen, wird dazu angemerkt. Dies führe nicht nur zu einem Imagegewinn, sondern auch zu kostensparenden Rationalisierungs-Effekten und damit zu einem „handfesten Wettbewerbsvorteil".

Reinhold Müller