

→ Aus der Praxis – für die Praxis:

Dank Keasy das Beste aus einer Hand

Nach erfolgreicher Implementierung der neuen Maklerverwaltungslösung „Keasy“ plant der Maklerverband vfm den sukzessiven Ausbau seiner innovativen wie digitalen Vertriebsunterstützung. Interview der Versicherungsvermittlung mit den vfm-Geschäftsführern Stefan Liebig und Robert Schmidt.



VersVerm: Entgegen anderen Pools, die derzeit mit Apps auf dem Markt punkten möchten, hat vfm seinen Fokus auf die Maklerverwaltungslösung Keasy gelegt. Weshalb diese strategische Entscheidung?

Schmidt: Unserer Meinung nach stellt eine effiziente Maklerverwaltungslösung grundsätzlich die elementare Basis für die nachhaltige Zukunftsfähigkeit eines Vermittlers dar. Es wird mehr denn je zur zentralen Herausforderung eines Maklers, den zunehmenden Verwaltungsaufwand zu schultern – und hier liegt in der Digitalisierung und Prozessoptimierung eine Riesenchance. Vor diesem Hintergrund war es für uns eindeutig notwendig, mit Keasy eine neue, moderne Maklerverwaltungslösung zu entwickeln, die sich ganz und gar an die Bedürfnisse des Maklers anpasst.

Liebig: Ergänzend hierzu möchte ich noch erwähnen, dass die Integration eines Endkunden-Portals in Form eines digitalen Versicherungsordners beziehungsweise einer App mittelfristig durchaus auf unserer Agenda steht. Sie muss jedoch einen nutzbringenden Mehrwert für unsere Anwender bieten. Keinesfalls darf etwa die Vertrauensbeziehung zwischen Kunde und Vermittler in Mitleidenschaft gezogen werden. Schnellschüsse, um einfach nur „hip“ zu sein, sehen wir an dieser

Stelle für den eindeutig falschen Weg an.

VersVerm: Sie sprachen vom Mehrwert: Welchen bietet Keasy? Nennen Sie uns doch bitte kurz ein, zwei Highlights?

Schmidt: Generell vereinfacht Keasy in seiner Gesamtheit den täglichen Arbeitsalltag eines Maklers. Als zentrales Thema möchte ich die entlastende Aktivitäten-Verwaltung hervorheben: Über ein klar aufbereitetes und strukturiertes Ticketsystem verschafft Keasy gerade dem Unternehmensinhaber praktisch den vollständigen Überblick über alle Arbeitsvorgänge im Maklerbetrieb und ermöglicht hierdurch die effiziente Steuerung aller wesentlichen Prozesse. Zusätzlich werden innerhalb der Aktivitäten-Verwaltung sämtliche Standardabläufe, wie beispielsweise Neukundenanlage, Schadensverwaltung oder Vertragskündigung, durch Prozessvorlagen sehr komfortabel unterstützt.

Liebig: Die Praxisorientierung zieht sich von der Basis in Form einer umfassenden Privat- beziehungsweise Firmenkundenverwaltung, spartenspezifischer Vertragsmasken und leistungsfähiger Risiko- und Schadenfreiheitsrabatt-Verwaltung, bis hin zur automatisierten Beratungsdokumentation mit intuitivem Dokumentationsmanagementsystem konsequent durch

alle Bereiche. Besonders stolz sind wir auf unsere kürzlich fertiggestellte, sehr flexible und transparente Provisionsabrechnung. Diese bietet durch den Provisionsdatenimport und einer automatischen Soll/Ist-Zuordnung eine enorme Arbeitserleichterung bei der Abrechnung. Nicht zu vergessen sei, dass unsere Maklerverwaltungslösung über umfangreiche Schnittstellen verfügt – angefangen von Telefon-, SMS- und Exchange-Schnittstellen über Vermittlerportal-Schnittstellen bis hin zu standardisierten GDV- und BiPRO-Schnittstellen.

VersVerm: Wie ist das bisherige Feedback der Nutzer?

Liebig: Die Rückmeldungen, die wir insbesondere im Rahmen der diesjährigen vfm Know-how-Börse zu Keasy erhalten haben, sind hervorragend und belegen, dass wir damit genau den Nerv der Anwender getroffen haben. Die spürbare Nachfrage hat ihren Grund sicherlich auch darin, dass Keasy dynamisch nach den Bedürfnissen unserer Nutzer erweitert wird. Unsere Anwender spüren, dass bei Keasy nicht nur IT-Experten am Werk sind, sondern mindestens ebenso viel Makler-Know-how in dieses Tool einfließt.

Schmidt: Weiterhin können wir konstatieren, dass die Umstellung vom bislang im vfm-Verband eingesetzten

Programm InfoAgent dank umfangreicher Datenübernahme und sehr leistungsfähiger ELO-Schnittstelle perfekt funktioniert. Bislang ist Keasy bereits an über 300 Maklerarbeitsplätzen produktiv im Einsatz – sowohl innerhalb des vfm-Verbundes, als auch bei vielen externen Maklern, die Keasy über die Firma Soft-Trade GmbH beziehen können. Und beinahe wöchentlich kommen weitere Anwender hinzu.



VersVerm: Sie sprachen davon, dass Keasy sukzessive ausgebaut werden soll: Was sind die nächsten Programmierungsziele?

Schmidt: Aktuell sind wir dabei, den automatischen Dokumententransfer über die Firma Zeitsprung zu implementieren. Durch unser leistungsfähiges Dokumentenmanagement-System werden dann die Vertragsdokumente direkt aus den Versichererportalen abgeholt und automatisch den entsprechenden offenen Vorgängen zugeordnet. Wenn es keinen passenden offenen Vorgang dazu gibt, kann automatisch eine neue Aktivität mit entsprechender Prozessvorlage generiert werden. Das wird nochmal ein richtiger Quantensprung bei der Automatisierung von lästigen Verwaltungsaufgaben. Des Weiteren sind neue

Schnittstellen zu renommierten Vergleichsprogrammen in Arbeit. Last but not least haben wir – wie bereits kurz erwähnt – die Thematik digitaler Versicherungsordner sowie eine App für den Vermittler auf der Agenda.

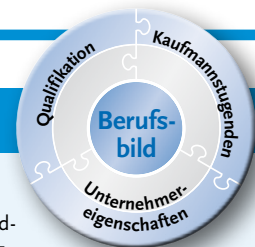
VersVerm: Abschließend die Frage: Welche Kosten entstehen dem Nutzer?

Liebig: Wir bieten Keasy als „all inclusive“-Lösung an – d.h. es steht den Nutzern immer der volle Funktionsumfang mit allen Modulen zur Verfügung. Lizenziert werden muss nicht je Arbeitsplatz, sondern nur die Anzahl der gleichzeitigen Anmeldungen im System. BVK-Vermittler erhalten Keasy zu Sonderkonditionen – in der Kaufvariante für einmalig 1.380

EUR für den ersten Arbeitsplatz bzw. 870 EUR für den weiteren Arbeitsplatz. Hinzu kommen monatlich 43 EUR bzw. 28 EUR für die Softwarepflege, die auch alle künftigen Funktionen und Updates mit beinhaltet. Alternativ zum Kauf bieten wir für 79 EUR für den ersten Arbeitsplatz bzw. 49 EUR für den weiteren Arbeitsplatz auch ein attraktives Mietmodell an. Selbstverständlich ist auch eine Kombination beider Lösungen, etwa wenn große Maklerbüros saisonal Lizenzen hinzumieten möchten, möglich. Auch hier richtet sich Keasy komfortabel und praxisorientiert an die unterschiedlichen Bedürfnisse der Vermittlerbüros.

VersVerm: Besten Dank für die Informationen. ■

Das neue Berufsbild des Versicherungsvermittlers



Qualifikation

- Grundlage des unternehmerischen Handelns des Versicherungsvermittlers ist eine grundlegende und weiterführende Qualifikation seiner Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz.
- Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute BVK e.V. fordert den konsequenten und weitreichenden Ausbau dieser Grundvoraussetzung für die Berufsausübung, fördert und beteiligt sich aktiv an entsprechenden Brancheninitiativen.



Bildungsakademie



Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns

- Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute BVK e.V. formuliert die ethischen Leitlinien für die Vermittler in Deutschland als Mindeststandard.
- Um Vermittlern die Möglichkeit zu geben, sich öffentlich zu den Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns zu bekennen, hat der BVK den Verein Ehrbarer Versicherungskaufleute VEVK e.V. initiiert.



Eigenschaften des Vermittlers als Unternehmer

- Vermittler denken, handeln und entscheiden aus ihrem Selbstverständnis als freie Unternehmer und bekennen sich zum Leistungsprinzip.
- Sie treten ihrer gesamtwirtschaftlichen Bedeutung entsprechend selbstbewusst und mit einem klar erkennbaren Unternehmerprofil am Markt auf.
- Sie übernehmen Verantwortung für die Führung ihres Unternehmens und ihrer Mitarbeiter.
- Sie pflegen ihr privates, soziales und wirtschaftliches Umfeld und engagieren sich solidarisch für ihre Berufsstandsinteressen.