

P R E S S E M I T T E I L U N G

Makler-CRM Lösung von affinis ist Finalist beim Eisenhut-Award 2011

Berlin, 15. Juni 2011: Beim diesjährigen „Eisenhut“-Award für Vertriebssoftware des Versicherungsmagazins in Kooperation mit dem Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), dem Bankenmagazin und KuBi e.V. war affinis consulting mit der Lösung Makler-CRM auf Basis PiSA sales unter den Finalisten.

Die Makler-CRM Lösung von affinis auf Basis PiSA sales qualifizierte sich in einem fünfstufigen Bewertungsverfahren für die Finalteilnahme. Die Beantwortung schriftlicher Fragen sowie die Stellungnahme zum individuellen Feedback der Jury führten schließlich zur Teilnahme an dem diesjährigen Finale in Rothenburg ob der Tauber. Hier erfolgte eine Live-Präsentation der besten Softwarelösungen vor der Gesamtjury.

Die gezeigte Lösung unterstützt die Maklerbetreuung von Versicherungsunternehmen. Insbesondere die starke praxis- und zielgruppenorientierte Ausrichtung, kombiniert mit hoher Anwenderfreundlichkeit zeichnet die Makler-CRM Lösung von affinis und PiSA sales aus. Weiterhin überzeugten die vielfältigen Auswertungs- und Reportingmöglichkeiten.

Bewerben für die begehrte Auszeichnung konnten sich Versicherungsunternehmen, Vertriebsgesellschaften, Vertretervereinigungen sowie Softwarehäuser. Unter Vertriebssoftware wird dabei jede Art der Software-Unterstützung eines Vermittlers im Rahmen der Kundenberatung verstanden – somit auch Makler- und internetbasierte Systeme. Die Makler-CRM Lösung fiel der Jury als Besonderheit ins Auge, da die Software die Maklerbetreuung innerhalb der Versicherungsgesellschaft adressiert und somit den erfolgreichen Vertrieb der hauseigenen Produkte über den Makler-Vertriebskanal unterstützt.

Mehr Transparenz in Versicherungsunternehmen und Vertriebsorganisationen

Ziel des Awards ist es, mehr Transparenz zu schaffen. Für Softwareanbieter bedeutet dies, ihre Position im Anbieter-Wettbewerb zu erkennen. Jeder Anbieter erfährt seine relativen Stärken und Schwächen im Vergleich zu den anonymisierten

Wettbewerbern. Für Versicherungsunternehmen, Vertriebsorganisationen sowie für Vertretervereinigungen bedeutet die Transparenz ebenfalls, die Stärken und Schwächen ihrer Vertriebssoftware im Vergleich zu denen des anonymisierten Wettbewerbs und damit Handlungsbedürfnisse kennenzulernen.

Auch affinis und PiSA sales konnten vielfältigen Nutzen aus der Veranstaltung ziehen und visionäre Ansatzpunkte für die weitere toolgestützte Optimierung des Maklervertriebs gewinnen.

Über affinis consulting GmbH

Die affinis consulting GmbH mit Sitz in Hamburg ist Experte in der Beratung und Umsetzung von Prozessen im Customer Relationship Management (CRM) in IT-Lösungen. Von der fachlichen Anforderung bis zur systemischen Implementierung begleitet das Unternehmen seine Kunden und fühlt sich dem Ergebnis des gesamten Beratungsprozesses verpflichtet. affinis steht für flexible Lösungskompetenz und individuelle Lösungen im Bereich CRM. In einem Netzwerk aus erfahrenen und leistungsstarken Partnern entwirft, realisiert und betreibt affinis innovative Lösungen.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.maklercrm.de sowie unter www.affinis.de

Kontakt: affinis consulting GmbH, Frank Zühlke, Tel: +49(0) 176 13300086, frank.zuehlke@affinis.de

Über die PiSA sales GmbH

Die PiSA sales GmbH, mit Sitz in Berlin, ist kompetenter Partner für Customer Relationship Management (CRM) im Business-to-Business Markt. Mit der Marke PiSA sales bietet das Unternehmen maßgeschneiderte und bewährte CRM-Lösungen für die Bereiche Industrie, Handel und Finanzwesen/Versicherungen an. Die PiSA sales GmbH ist ein Tochterunternehmen der PiSA GmbH, die sich seit 1989 als Anbieter der objektorientierten Entwicklungsplattform PiSA cubes und als zuverlässiger Partner der Industrie etabliert hat. PiSA-Produkte sind auf über 35.000 Arbeitsplätzen namhafter Unternehmen weltweit im Einsatz.

Weitere Informationen unter www.pisasales.de, www.pisa.de

Kontakt: PiSA sales GmbH, Dirk Kosellek, Tel: +49(0)30 810 700-86, kosellek@pisasales.de