

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

Neue CRM-Lösung für das Vertriebspartnermanagement in der Versicherungsbranche

Berlin, 06.04.2011: Das Template „Makler CRM“ von affinis consulting auf Basis der CRM-Software von PiSA sales bietet Versicherungsunternehmen neue und einzigartige Möglichkeiten, um das Management von Vertriebspartnern erfolgreich zu gestalten.

Makler-CRM wurde explizit für die Versicherungsbranche entwickelt und konzentriert sich dezidiert auf den B2B Bereich. Um im Versicherungsmarkt der Zukunft bestehen zu können, müssen Versicherer besonders die Effektivität ihres Vertriebs weiter steigern und sich zugleich auf die profitabelsten Vertriebswege fokussieren. Mit der CRM-Software von affinis und PiSA sales wird der erfolgreiche Vertrieb über Makler intensiv unterstützt. Das Ziel lautet, die Maklerbetreuung zielgerichtet zu steuern und zu managen. Der Maklervertrieb als wichtige Stütze des Erfolges von Versicherern erhält dadurch eine technologisch fundierte und fachlich professionelle Hilfestellung, die in dieser Form im Markt einzigartig ist. Makler-CRM ist mehr als das bloße Management von Kontakt- und Stammdaten. Das Template bietet eine Vielzahl von Funktionalitäten, um den Vertriebserfolg über Makler zu steigern, um die Beziehungen zu Partnern zu intensivieren und um langfristig ein optimales Vertriebspartnermanagement zu etablieren. Zum Beispiel bietet das Tool folgende Funktionalitäten:

- **Potenzialanalyse**

Maklerindividuell können Vertriebspotentiale gepflegt, analysiert und somit gesteigert werden. Die ständige Aktualisierung der Daten ermöglicht es den Maklerbetreuern, identifizierte Potenziale zu heben und kritische Geschäftsbeziehungen zu verbessern.

- **Besuchsberichte**

Die detaillierte Vorbereitung von Besuchen ist essentiell für erfolgreiche Gespräche zwischen Maklerbetreuer und Makler. Neben den Grund- und Stammdaten können verschiedene Analysefunktionen genutzt werden und für den Termin ausgedruckt werden. Im Nachgang zum Gespräch werden die verabredeten Aktivitäten und Maßnahmen dokumentiert und stehen ebenfalls im Besuchsbericht, ob online oder in Papierform, zur Verfügung.

▪ **Kennzahlen**

Grafisch anschaulich und analytisch verständlich werden wichtige Kennzahlen dargestellt. Beispielsweise gibt die „Quote Ratio“ an, auf wie viele Anfragen durch einen bestimmten Makler mit einem Angebot seitens des Versicherers reagiert wurde. Die „Hit Ratio“ informiert darüber, wie hoch letztlich die Policierungsquote in Bezug auf die Angebote war.

Diese kleine Auswahl an Funktionalitäten verdeutlicht, wie die Steuerung des Maklervertriebs im Betreuungskonzept von Versicherern erfolgreich unterstützt wird. Dies beinhaltet auch ein transparentes Controlling sowie die wertorientierte Steuerung auf Basis qualitativ hochwertiger Informationen. Technologisches Know-how und fachliche Expertise von affinis consulting und PiSA sales machen das Makler-CRM zu einem wichtigen Werkzeug, damit das Vertriebspartnermanagement in Versicherungsunternehmen ein bedeutender Erfolgsgarant wird und bleibt.

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