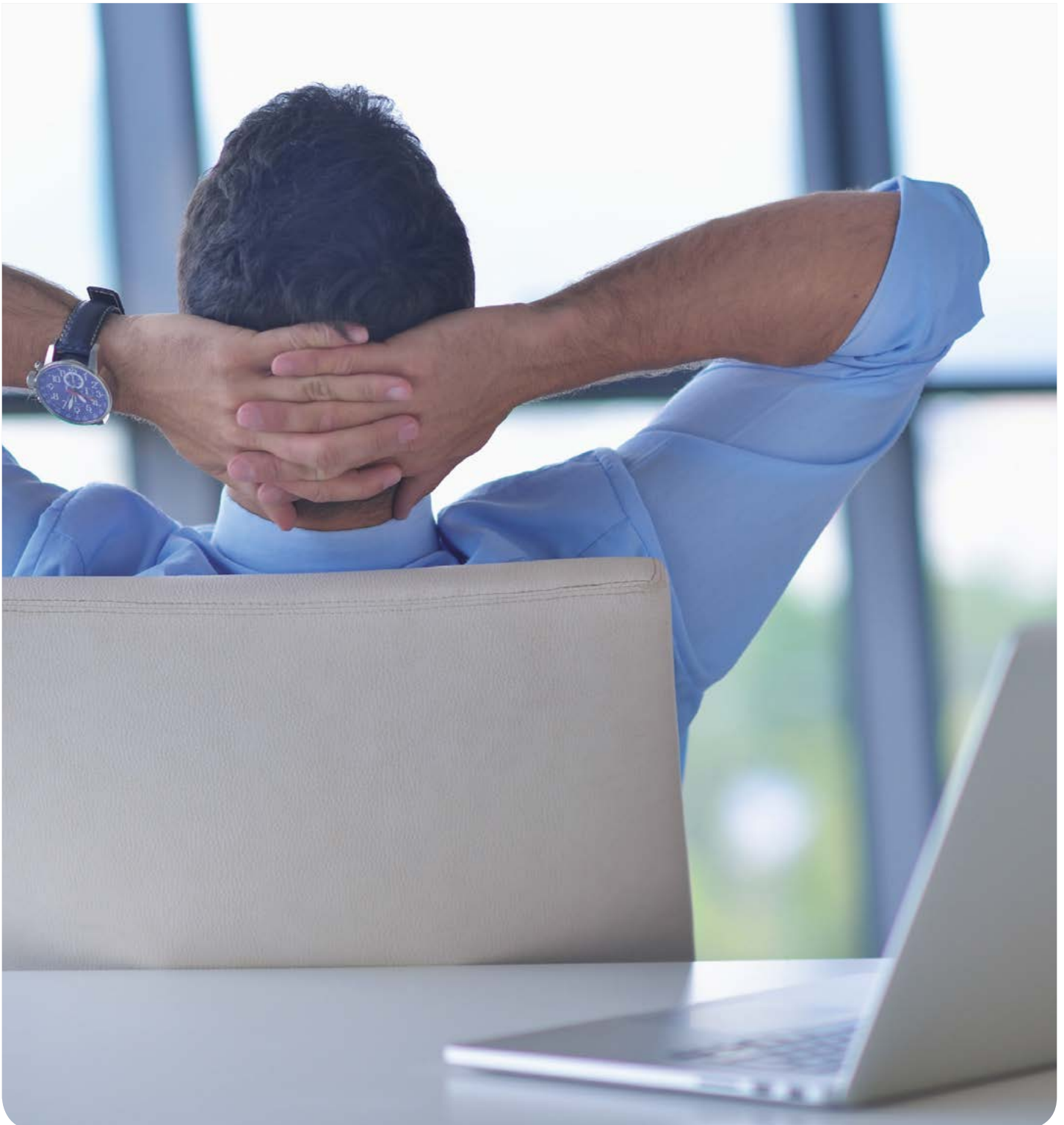


VENTA Suite.

Kunden- und Partnermanagement par excellence.



VENTA^{Suite} – Bestmögliche Vertriebsunterstützung

Die Anforderungen im Versicherungsvertrieb nehmen unverändert zu: Zum einen aufseiten der gut informierten Kunden, zum anderen durch die geänderten Rahmenbedingungen bei der Vermittlung von Finanzdienstleistungen. Somit steigt der Anspruch an die Beratung der Kunden und die Betreuung der Vertriebspartner. Sichern Sie sich im Wettbewerb um Marktanteile Ihren entscheidenden Vorteil durch eine optimale Rundumbetreuung mit konfigurierbaren Prozessen. **VENTA^{Suite}, das innovative CRM-System zur Gewinnung und dauerhaften Bindung Ihrer Kunden und Vertriebspartner, unterstützt Sie hierbei – flexibel und optimal abgestimmt auf Ihren Vertrieb.**



Servicequalität als Wettbewerbsfaktor

Das Internet hat den Vertrieb von Versicherungen nachhaltig verändert. Nicht nur der Verbraucher nutzt gerne Onlinerechner und Webseiten, um sich einen Überblick über Anbieter und einen Vergleich von Produkten zu verschaffen. Auf den professionellen Vermittler kommen im Arbeitsalltag bei der Nutzung des Internets zusätzliche Probleme mit Schnittstellen in seine bisherige Welt zu.

Der Bedarf an zielgerichteter Betreuung sowie schnell verfügbaren und kompakten Informationen steigt stetig. In vielen Fällen müssen die Daten aus unterschiedlichen Systemen und Quellen umständlich zusammengetragen werden. Dieser Prozess ist zeitaufwendig, führt häufig zur Arbeit mit veralteten Daten und bedeutet für die ganzheitliche und zielgerichtete Betreuung eine enorme Herausforderung. Mit der VENTA^{Suite} werden neue Wege beschritten. Die Kunden- und Partnerverwaltung ist als Onlinesystem konzipiert und setzt vollständig auf aktuelle Internettechnologie.

Bei der Systementwicklung wurde auf die konsequente Unterstützung des Anwenders in seinen täglichen Arbeitsabläufen geachtet. So wurden beispielsweise Schnittstellen zu Groupware-Komponenten geschaffen, um die gewohnte Arbeitsumgebung beizubehalten. Die Korrespondenz, Serienbriefe und E-Mails werden von der Anwendung automatisch eingepflegt und archiviert, der Zugriff auf die MS Outlook-/Lotus Notes-Kontakte ist dabei ebenso selbstverständlich wie die automatische Erstellung von Terminen und Aufgaben.

VENTA^{Suite} – Die Zielgruppen im Mittelpunkt

Unterstützung von Vertriebsprozessen

Der Kunde und die Vertriebspartner von heute verlangen die optimale Betreuung mit einem Rundum-Service – der Anwender ist somit darauf angewiesen, schnell und kompakt über die benötigten Informationen zu verfügen, um diesem neuen Maßstab im Wettbewerb gerecht zu werden. Für Versicherungen, Finanzvertriebe und Maklerpools ist es somit Herausforderung und Chance zugleich, hier einen modernen Service bereitzustellen und sich von Mitbewerbern abzuheben.

Die Entwicklung von VENTA^{Suite} erfolgte in konsequenter Ausrichtung an den Anforderungen der Finanzdienstleistungsbranche, ohne die Besonderheiten einzelner Vertriebswege außer Acht zu lassen. Die Vertriebsprozesse wurden flexibel für die Anwendung in folgenden Szenarien konzipiert:

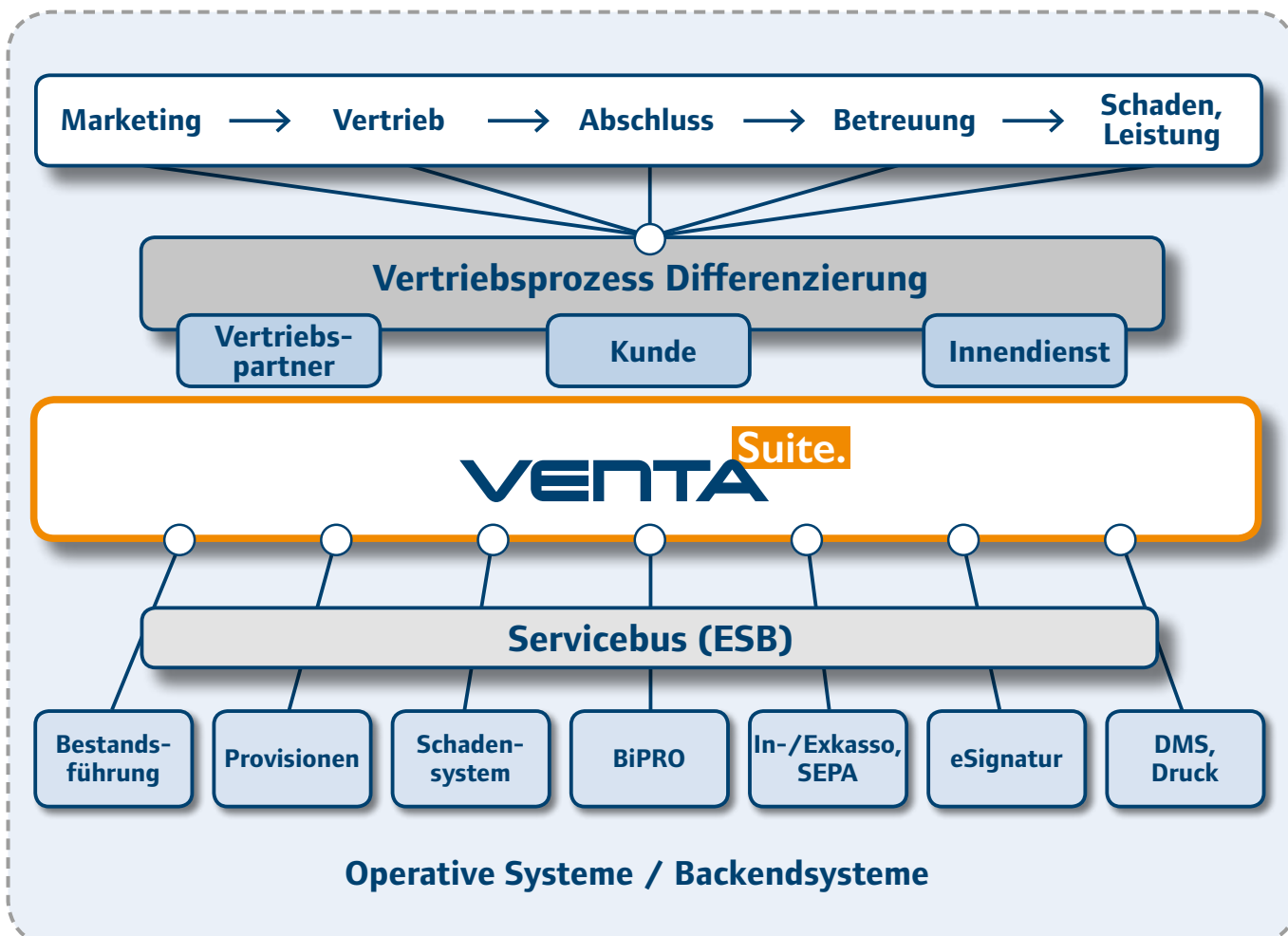
- Ausschließlichkeitsvertrieb
- Freier Vertrieb
- Finanzvertriebe
- Maklerpools
- Bancassurance
- Call-Center
- Web-/Kundenportale

VENTA^{Suite}

bringt Transparenz in Kundenbeziehungen, zeigt Partner- und Vertragsinformationen übersichtlich auf einen Blick, bündelt sämtliche Kommunikationszugänge in einer Oberfläche und ermöglicht die Abbildung aller Prozesse in einer intuitiven Benutzeroberfläche.

Die Zusammenführung und Visualisierung aller relevanten Daten in VENTA^{Suite} gewährleistet die 360°-Sicht auf Ihre Zielgruppen und führt zu einer deutlichen Entlastung bei den administrativen Aufgaben.

Durch den Einsatz neuester Webtechnologien stellt VENTA^{Suite} eine zukunftsorientierte Lösung dar, die auch alle Anforderungen hinsichtlich eines zeitgemäßen Bedienungskomforts erfüllt.



Die modulare Struktur

VENTA^{Suite} bietet zahlreiche Komponenten zur professionellen und strukturierten Unterstützung bei der Betreuung und dauerhaften Bindung Ihrer Kunden und Vertriebspartner

Partnermanagement

- Verwaltung sämtlicher Partner-, Vertrags-, Kontakt- und Akquisedaten
- Einfache und erweiterte Einstiegssuche sowie Volltextsuche in abgelegten Dokumenten
- Neuanlage und Bearbeitung von Personen- und Interessentendaten
- Erfassungsmöglichkeit aller im Haushalt lebenden Personen
- Abbildung von Organisationsstrukturen
- Manuelle und automatisierte Klassifizierung der Partner
- Funktion zur Dubletten-Ermittlung und Partner-zusammenführung

Partnerprofil

- Konfigurierbares Dashboard zur Darstellung der Partnerdaten
- Zahlreiche Widgets mit prägnanten Informationen zum Partner
- Eckdaten zu Verträgen und Fremdverträgen
- Übersicht aller Kontakte und Termine
- Unerledigte Aufgaben/Aufträge
- Akquisitionsinformationen und Korrespondenzen auf einen Blick

Vertragsmanagement

- Vertragsauskunft über alle Versicherungssparten
- Investmentfonds, Bankprodukte, Beteiligungen
- Neuanlage von Verträgen mit Dokumenten und Notizen
- Konfigurierbarer GDV-Import für Vertragsdaten
- Schadeninformationen
- Vertragsinformationen zu Vertriebspartnern (Courtage-Vereinbarungen)

Vorgangs-/Kontaktmanagement

- Automatische Anlage von Einträgen in der Kontaktübersicht
- Unterstützung und Anbindung von Groupware-Komponenten wie MS Outlook, Lotus Notes, MS Office und Open Office
- Erstellen von Terminen und Aufgaben, Synchronisation mit MS Outlook und Lotus Notes
- Automatische Zuordnung und Ablage von E-Mails

- Verwaltung der kundenbezogenen Korrespondenz
- Erinnerungsfunktion für Termine, Wiedervorlagen und Aufgaben
- Erstellung, Verteilung und Überwachung von Aufträgen (z.B. Besuchsauftrag, Kampagne, Aufgabenpaket, Serviceanfragen etc.)

Angebots-/Antragsmanagement

- Übersicht sämtlicher zum Kunden erstellten Angebote und Anträge
- Aufruf von Vergleichsrechnern, z.B. von SoftFair, Innosystems
- Upload-Möglichkeit von Anträgen als PDF-Dokument
- Provisionserwartungen

Akquisitionsinformationen

- Informationen über Haushaltstyp und Wohnsituation
- Angaben über Wohneigentum, Immobilien und Wertgegenstände
- Erfassung von Kraftfahrzeugen und Tierhaltung im Haushalt

Gruppenbeziehungen

- Herstellung von Kundenbeziehungen durch standardisierte und individuell erstellbare Gruppen (Familie, Verein etc.) mit Zuordnung von Rollen innerhalb der Gruppe
- Kunden-Scoring auf Basis einer Gruppengesamtbewertung inkl. Vertragsbestand

Produktion

- Überblick der Produktionsdaten mit Sicht auf Vertragsebene
- Darstellung des Vermittler- und Stornoreservekontos

Vertriebsschwerpunkte

- Abbildung von Tätigkeitsfeldern der Vertriebspartner sowie Vertriebs- und Deckungskonzepten
- Erfassungsmöglichkeit der Fremdproduktionsdaten bei Mitbewerbern

Veranstaltungsmanagement

- Planung von Veranstaltungen
- Teilnehmerorganisation

Verkaufsförderung

- Überblick der in Anspruch genommenen Softwareunterstützung
- Darstellung der zur Verfügung gestellten Hardware

Vollmachten

- Verwaltung erteilter Vollmachten für Inkasso, Schadenregulierung und Zeichnung

IT-Umfeld

- Übersicht der vorhandenen Infrastruktur und eingesetzten Software

Policierungsinformationen

- Angaben und Logos zur Individualisierung der Dokumentierung

Cockpit-Funktion

- Zugriff auf alle Kontaktdaten wie Termine, Aufgaben und E-Mails
- Initiierung und Überwachung von Aufträgen vordefinierter Vertriebsprozesse
- Übersicht Veranstaltungsmanagement
- Übersicht zum Angebots- und Antragsbuch

Elektronischer Erhebungsbogen

- Offline-Erfassungsmöglichkeit
- Dynamische Erfassungsdialoge mit Speicherfunktion im PDF-Format
- Im- und Exportfunktionalität

Kampagnenmanagement

- Umfangreiche Selektionsmöglichkeiten auf den Gesamtbestand
- Bearbeitungsmöglichkeit der Ergebnismengen
- Durchführung von Kampagnen-Aktionen (z.B. Serienbriefe, E-Mailing, Datenexport, Druck von Kundenübersichten, Betreuerwechsel etc.)
- Exportmöglichkeit von Ergebnismengen (z.B. für Kampagnen bei externen Dienstleistern)

Dokumentenmanagement

- Dokumentenvorlagen und -verwaltung
- Upload- und Speicherungsmöglichkeit von allen Dokumenten in der VENTA-DB
- Schnittstellen zu vorhandenen Dokumentenmanagementsystemen (DMS)

Produktgeber-Verwaltung

- Verwaltung der Produktgeber (Unternehmensinformationen, Ansprechpartner, Kontaktdaten etc.)
- Ablage von Dokumenten, z.B. Courtage-Vereinbarungen

Versorgungsanalyse

- Vollständig integrierte Versorgungsanalyse
- Automatische Berücksichtigung aller relevanten Daten im System
- Generierung von Akquisitionsansätzen und konkreten Produktempfehlungen
- Möglichkeit zur Vergabe von Berechtigungen auf Komponenten- und Funktionsebene

Resonanzspiegel

- Erfassung von Präferenzen für Gesellschaften, Produkte und Serviceleistungen
- Beschwerdemanagement

Statistiken

- Generierung von Statistiken
- Darstellung von zentral bereitgestellten Statistiken

Importmanager

- Flexibler Datenimport für GDV, BiPRO, Outlook-Kontakte, Bestandsdaten und CSV
- Automatische und manuelle Zuweisungsmöglichkeit von importierten Datensätzen
- Globale XML-Schnittstelle zum Im- und Export

Login und Benutzerverwaltung

- Anmeldung direkt oder per Single-Sign-On
- Verwaltung aller Benutzerdaten inkl. Vergabe von Gruppenberechtigungen und Stellvertreterregelungen
- Sichtberechtigungen auf Partner- und Vertragsebene sowie userbezogene Sichtberechtigungen

Änderungshistorie

- Protokollierung aller in der Datenbank durchgeführten Änderungen mit Datum, Uhrzeit und User

Mit VENTA^{Suite} Kosten senken – Effizienz steigern

Die Vorteile auf einen Blick

- Innovative, browserbasierte Web-Lösung
- Vollständiger Datenüberblick durch die 360°-Rundum-Sicht
- Durchgängige Betreuungsprozesse ohne Medienbrüche
- Vertriebssteuerung durch gezielte Unterstützungsmaßnahmen (Aufträge, Kampagnen etc.)
- Steigerung der Vertriebsergebnisse durch effektive Analyse und Ausschöpfung der Vertriebspotenziale
- Kompetente und zielgerichtete Betreuung durch vollständige und schnell verfügbare Informationen
- Keine Informationsverluste bei verteilter/wechselnder Betreuung durch zentrales Kontaktmanagement
- Schnittstellen zu Vergleichssoftwareanbietern, z.B. SoftFair, Innosystems
- Vielfältige Vertriebsansätze durch vollintegrierte Analysekomponente
- Unterstützung in allen Belangen der vertrieblichen Aktivitäten
- Controlling der Vertriebspartner sowie der betreuenden Organisationseinheiten
- Zentrale Datenhaltung für Datentransparenz und Datenintegrität
- Einfache Integration in die Unternehmensumgebung durch standardisierte und dynamische Schnittstellen



Komponentenvielfalt erlaubt „Maßkonfektion“

VENTA ist in den folgenden vorkonfigurierten Standardversionen verfügbar:

- **VENTA^{KVM}** – Das innovative Kunden- und Vertragsmanagementsystem zur ganzheitlichen Betreuung Ihrer Kunden
- **VENTA^{VPM}** – Das optimale Vertriebssteuerungsinstrument zur Gewinnung und dauerhaften Bindung Ihrer Vertriebspartner

Darüber hinaus können Sie aufgrund der Komponentenvielfalt der VENTA^{Suite} ein auf Ihren Bedarf zugeschnittenes CRM-System konfigurieren.

Flexible Architektur – einfache Integration

VENTA^{Suite} – Technischer Überblick

Die Architektur von VENTA^{Suite} gewährleistet Plattformunabhängigkeit und vereint zukunftsorientierte und bewährte Technologien.

VENTA^{Suite} ist eine browserbasierte Lösung, die alle Anforderungen an ein modernes CRM-System erfüllt

- Online-Lösung mit zentraler Datenhaltung (Grundsatz des „one face to the customer“)
- Konfigurierbare Prozessabläufe durch integrierte Workflowschicht
- Flexibles Rollen- und Objektmodell
- Datenversorgung durch flexible Schnittstellen zu allen beteiligten Systemen
- Kostengünstiger Betrieb bei hoher technischer Qualität durch konsequente Nutzung von etablierten Open-Source-Bibliotheken
- Einsatzmöglichkeit auf allen JEE-konformen Plattformen durch Verwendung von Standards
- Klare Schichtentrennung und intensive Nutzung von Entwurfsmustern
- Große Flexibilität und leichte Konfigurierbarkeit durch Spring-Framework

VENTA^{Suite} – Technische Rahmendaten

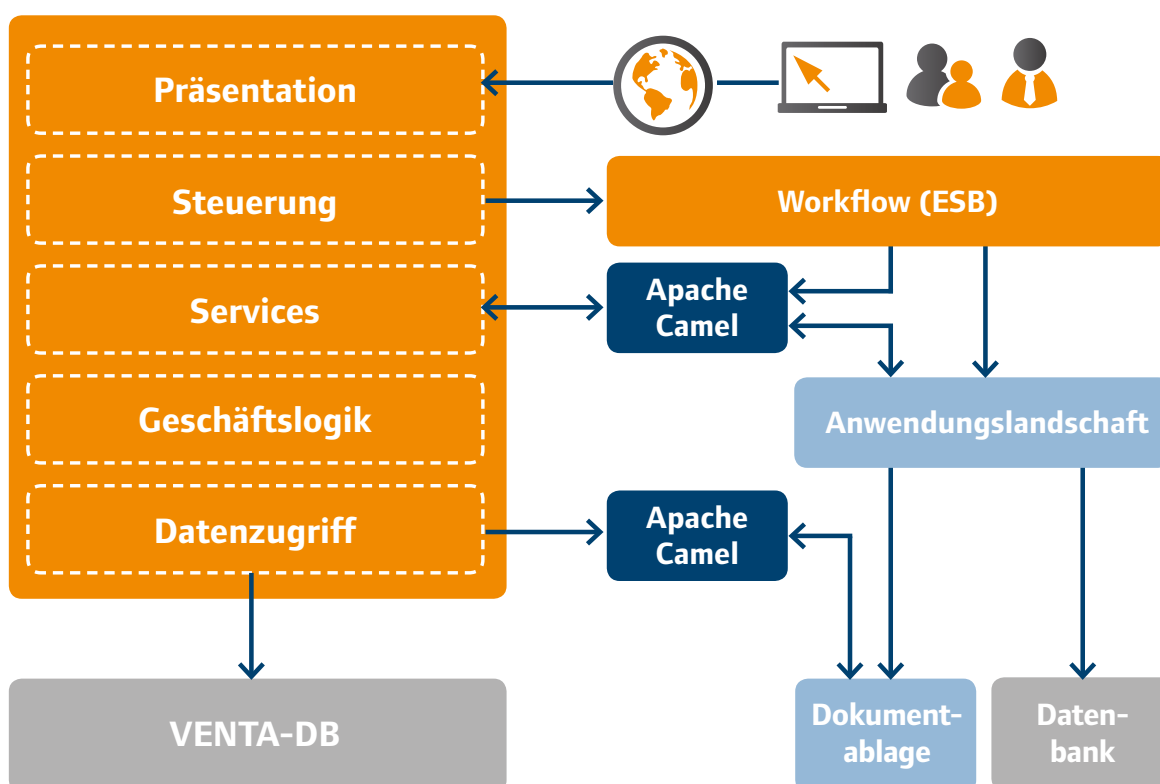
- Implementierungssprache: Java ab Version 6
- Framework: Spring
- Oberflächen: AJAX/JSF
- OR-Mapper: Hibernate
- Datenbank: Beliebige relationale Datenbanken (Oracle, DB/2, MySQL etc.)

Sie wollen mehr über VENTA^{Suite} oder unsere Versicherungskompetenz erfahren? Wir freuen uns auf Sie und Ihre Fragen.

Nutzen Sie darüber hinaus die Möglichkeit einer virtuellen Tour durch VENTA^{Suite}. Gerne zeigen wir Ihnen die vielfältigen Features auch persönlich.

Besuchen Sie uns: www.fincon.eu

VENTA-Architektur



Geschäftsstellen

Am Borsigturm 29
13507 Berlin
Tel: +49 30 2532150-0

Kastor Tower, 20. Etage
Platz der Einheit 1
60327 Frankfurt
Tel: +49 69 9511664-88

Dorotheenstraße 64
22301 Hamburg
Tel: +49 40 650565-0

Sachsenring 69
50677 Köln
Tel: +49 221 937097-0

Langeworth 91
48159 Münster
Tel: +49 251 28711-19

Zahlen, Daten, Fakten über die FINCON.

- Wir sind das Beratungs- und Lösungshaus für Banken, die Sparkassenorganisation und die Versicherungswirtschaft.
- Wir beschäftigen in der FINCON rund 300 Mitarbeiter, erfahrene Consultants und IT-Spezialisten – allesamt spezialisiert auf Finanzdienstleister.
- Wir verfügen über 5 Geschäftsstellen in Deutschland, Sitz des Unternehmens ist Hamburg.

www.fincon.eu

Kontakt

Tel: +49 40 650565-0 | Fax: +49 40 650565-25
info@fincon.eu | www.fincon.eu