

VENTA Suite.

Die Vertriebsplattform für Finanzdienstleister.



VENTA^{Suite} – Bestmögliche Vertriebsunterstützung

Die administrativen und regulatorischen 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}, die innovative Vertriebsplattform 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 Kunde 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 Wettbewerbern 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:

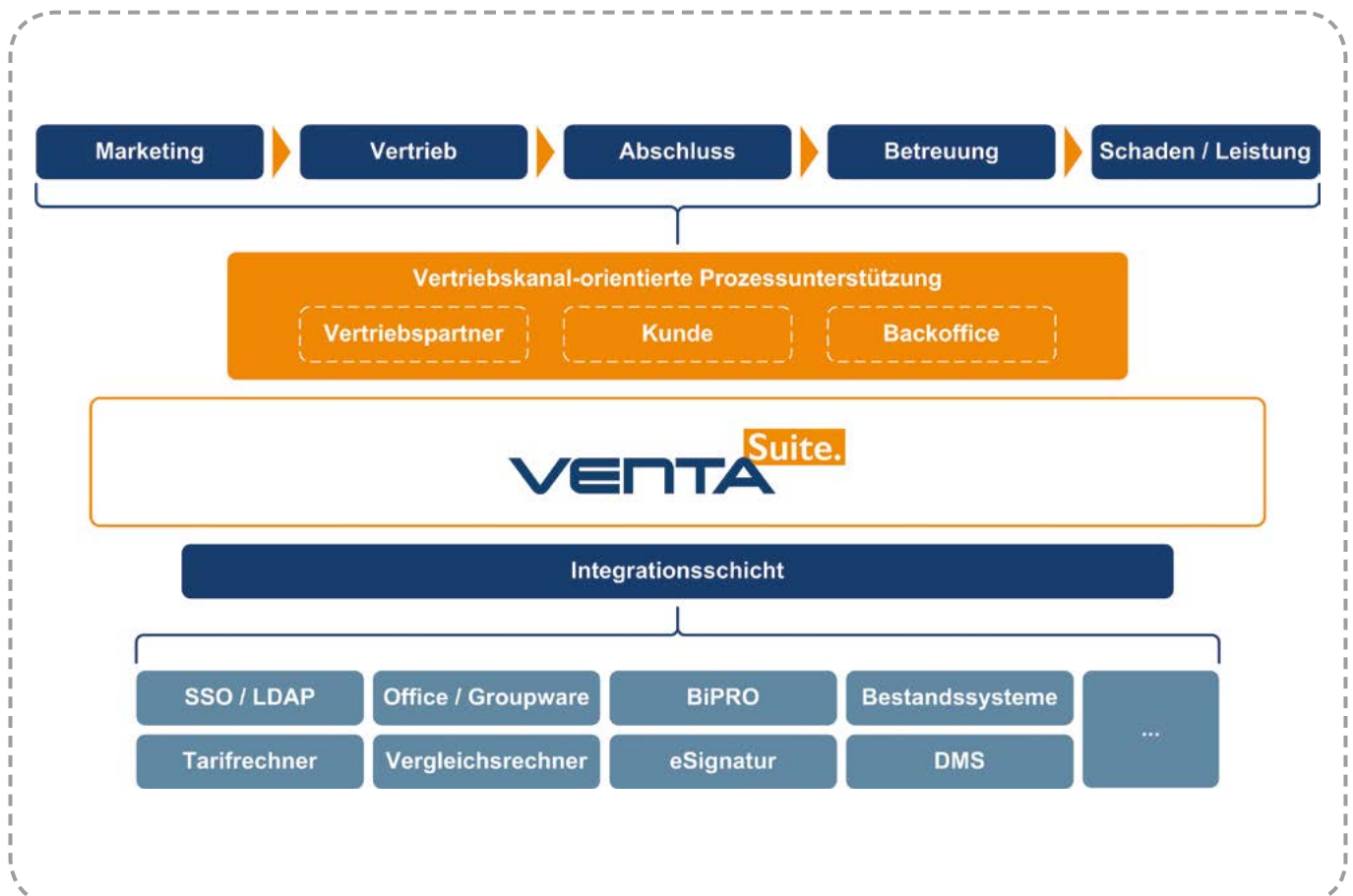
- Ausschließlichkeitsvertrieb
- Freier Vertrieb
- Finanzvertriebe
- Maklerpools
- Bancassurance
- Call-Center
- Web-/Kundenportale

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
- Schnelle und komfortable Einstiegssuche mittels Elasticsearch
- Neuanlage und Bearbeitung von Personen- und Interessentendaten
- Erfassungsmöglichkeit aller im Haushalt lebenden Personen
- Abbildung von Organisationsstrukturen
- Klassifizierung der Partner und Kunden
- Information über Haushaltstyp und Wohnsituation
- Angaben über Immobilien, Wertgegenstände, Kraftfahrzeuge und Tiere im Haushalt
- Funktion zur Dubletten-Ermittlung und Partner-zusammenführung

Partnerprofil

- Konfigurierbares Partnerprofil zur Darstellung der wichtigsten 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 und Beteiligungen
- Neuanlage von Verträgen mit Dokumenten und Notizen
- GDV-Import für Kunden-, Vertrags- und Schadendaten
- Vertragsinformationen zu Vertriebspartnern (Courtage-Vereinbarungen)
- Informationen zu ablaufenden LV-Verträgen

Vorgangs-/Kontaktmanagement

- Automatische Anlage von Einträgen in der Kontaktübersicht
- Unterstützung und Anbindung von Groupware-Komponenten wie MS Office oder Lotus Notes (MS Office demnächst auch in der Cloud)

- 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
- Upload-Möglichkeit von Anträgen als PDF-Dokument
- Hinterlegung von Provisionserwartungen
- Automatische Zusammenführung von Kunden und Interessenten über eine Antrags-ID

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 aktuellen und historischen Produktionsdaten
- Darstellung des Vermittler- und Stornoreservekontos
- Darstellung der Bestandsentwicklung (Sparten, Prämien)

Vertriebsschwerpunkte

- Abbildung von Tätigkeitsfeldern der Vertriebspartner sowie von 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 des Vertriebspartners

Akquisehinweise

- Vertriebsunterstützung durch automatisierte Generierung von Akquisehinweise
- Übersicht der generierten Akquisehinweisen

Cockpit

- Zugriff auf alle Kontaktdaten wie Termine, Aufgaben und E-Mails
- Initiierung und Überwachung von Aufträgen vordefinierter Vertriebsprozesse
- Übersicht eingehender Dokumente, wie z.B. BiPRO-Maklerpost
- Übersicht zum Angebots- und Antragsbuch
- Übersicht der in Kürze ablaufenden LV-Verträge

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, Druck von Kundenübersichten etc.)
- Exportmöglichkeit von Ergebnismengen (z.B. für Kampagnen bei externen Dienstleistern)

BiPRO-Maklerpost

- Import und Verarbeitung der BiPRO-Maklerpost basierend auf der Norm 430.x

Dokumentenmanagement

- Dokumentenvorlagen und -verwaltung
- Upload- und Speichermöglichkeit von allen Dokumenten in der VENTA-Datenbank
- 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

Statistiken

- Generierung von Bestands- und Provisionsstatistiken
- Darstellung von zentral bereitgestellten Statistiken

Importmanager

- Flexibler Datenimport für GDV, Outlook-Kontakte, Bestandsdaten, CSV und XML
- Automatische und manuelle Zuweisungsmöglichkeit von importierten Datensätzen

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

Datenschutz

- CoC-konforme Darstellung und Verarbeitung von Kunden- und Vertragsdaten
- DSGVO-konforme Funktionalitäten, wie Sperrern, Löschen und Datenbereitstellung im maschinenlesbaren Format

Mit VENTA^{Suite} Kosten senken – Effizienz steigern

Die Vorteile auf einen Blick

- Innovative Web-Lösung im Responsive Design
- Vollständiger Datenüberblick durch eine 360°-Rundum-Sicht
- Durchgängige Betreuungsprozesse ohne Medienbrüche
- Vertriebssteuerung durch gezielte Unterstützungsmaßnahmen (Besuchsaufträge, 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 führenden Vergleichsrechnern, z.B. softfair
- Unterstützung von BiPRO-Prozessen (z. B. Maklerpost)
- Vertriebsunterstützung durch automatisierte Generierung von Akquisehinweisen
- Controlling der Vertriebspartner sowie der betreuenden Organisationseinheiten
- Anbindung/Integration von Groupware, wie z.B. MS Office
- Einfache Integration in die Unternehmensumgebung durch standardisierte und dynamische Schnittstellen
- Abbildung gesetzlicher Bestimmungen, wie DSGVO



Individuell und flexibel

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} eine auf Ihren Bedarf zugeschnittene Vertriebsplattform 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 eine moderne Vertriebsplattform erfüllt

- Einsatz von Responsive Webdesign zur einfachen Nutzung auf unterschiedlichen Endgeräten (Smartphone, Tablet, Desktop)
- Einfach administrierbare Online-Lösung mit zentraler Datenhaltung
- Leichte Integration in bestehende Infrastrukturen (z. B. vorhandene Applikationsserver, Datenbanken, Single Sign-on)
- Hohe Skalierbarkeit durch Einsatz in Cluster- und Load-balancer-Umgebungen
- Hohe Such-Performance durch den Einsatz von Search Engines
- Einfacher Datenaustausch über Marktstandards (GDV, BiPRO) und VENTA-eigene Schnittstellen
- Vorimplementierte Schnittstellen zu Drittsystemen (z. B. softfair)
- Umfangreiche Groupware-Integration (MS Office, MS Exchange, Lotus Domino, MS Office in der Cloud)
- Leichte Anpassbarkeit an kundenspezifische Wünsche (Layout, Funktionalität, Schnittstellen) durch komponentenorientierte Architektur
- Kostengünstiger Betrieb bei hoher technischer Qualität durch konsequente Nutzung von etablierten Open-Source-Bibliotheken

VENTA^{Suite} – Technische Rahmendaten

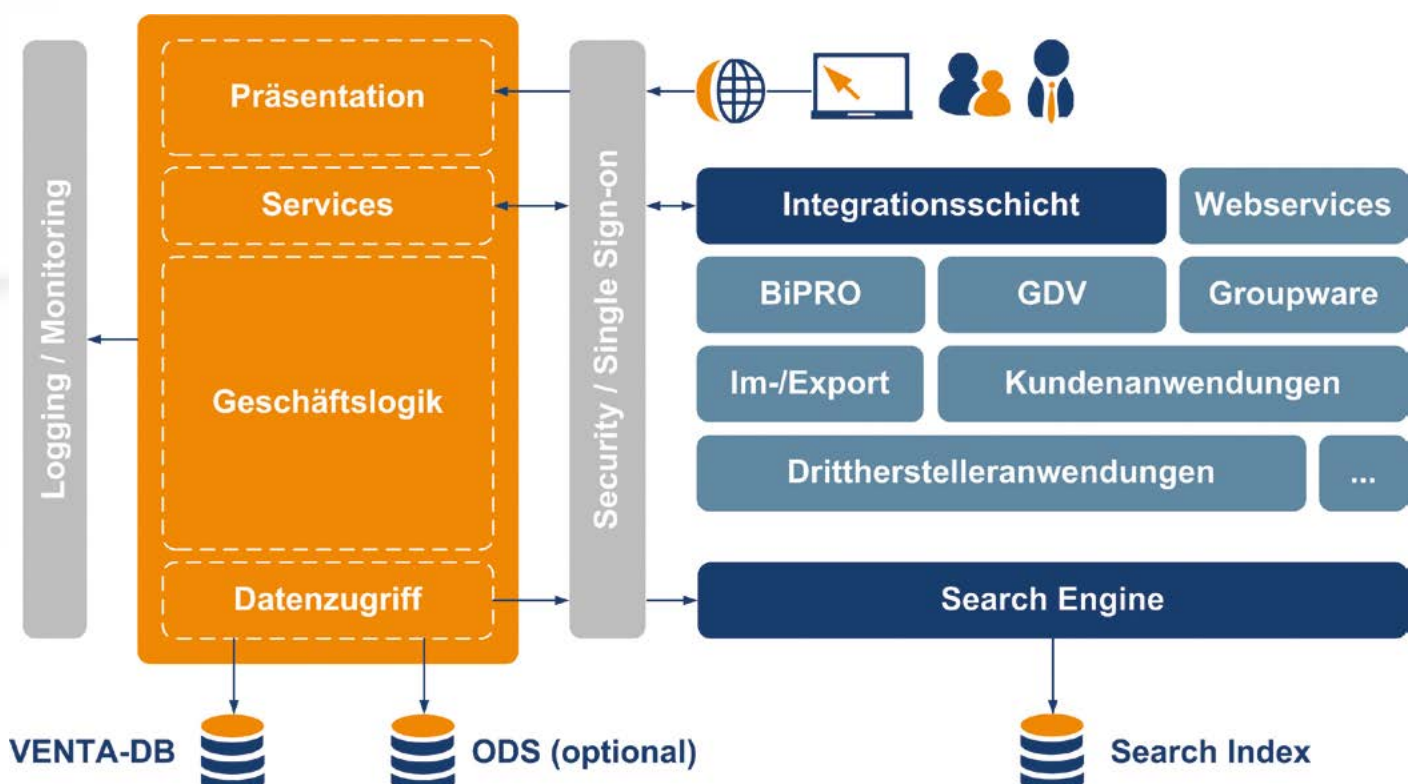
- JEE-konforme Webanwendung auf Basis von Java ab Version 8
- Responsive Webdesign durch Verwendung von Twitter Bootstrap und Font Awesome
- Komponentenorientierter Aufbau durch Nutzung des Spring Frameworks
- Umfangreiche Unterstützung relationaler Datenbanken via Hibernate ORM
- Geschwindigkeitsoptimierte Datensuche und -bereitstellung durch den Einsatz von Elasticsearch
- Geschwindigkeitsoptimierte Bereitstellung von detaillierten Daten durch den optionalen Einsatz eines FINCON-eigenen Operational Data Stores (ODS)
- Schnittstellen auf Basis von REST- und SOAP-basierten Webservices
- Docker- und Cloud-readiness

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

Berlin:

Am Borsigturm 29
13507 Berlin

Bremen:

Otto-Lilienthal-Str. 29
28199 Bremen

Frankfurt/Main:

Kastor Tower, 20. Etage
Platz der Einheit 1
60327 Frankfurt

Hamburg:

Dorotheenstraße 64
22301 Hamburg

Köln:

Sachsenring 69
50677 Köln

München:

Innere Wiener Strasse 5
81667 München

Münster:

Langeworth 91
48159 Münster

Zahlen, Daten, Fakten über die FINCON.

- Wir sind das Beratungs- und Lösungshaus für Banken, die Sparkassenorganisation und die Versicherungswirtschaft.
- Wir beschäftigen in der FINCON über 350 Mitarbeiter, erfahrene Consultants und IT-Spezialisten – allesamt spezialisiert auf Finanzdienstleister.
- Wir verfügen über 7 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