

Checkliste Softwareauswahlprozess „Maklerverwaltungsprogramm“

Fragen zum Hersteller	Empfehlung	<u>Anbieter 1:</u> Smart InsurTech AG Alte Eiweilerstraße 38 66620 Nonnweiler Tel: 06875 91020 Vertrieb-fo@smartinsurtech.de www.iwm-software.de	<u>Anbieter 2:</u>	<u>Anbieter 3:</u>
Rechtsform des Herstellers?	Eine GmbH oder AG gibt höhere Investitionssicherheit als ein Einzelunternehmen.	Nicht börsennotierte Aktiengesellschaft		
Wer ist Eigentümer des Unternehmens?	Prüfen Sie den kapitalmäßigen Hintergrund. Eine nennenswerte Beteiligung eines Produktgebers ist abzulehnen. Bleiben Sie wirklich unabhängig.	Keine Beteiligungen durch Produktgeber		
An welchen Unternehmen ist der Hersteller mehrheitlich beteiligt?	Ist der Hersteller z.B. mehrheitlich an einem Pool, Vertrieb beteiligt so entsteht hier ein klassischer Interessenkonflikt.	Keine Beteiligungen		
Ist der Fortbestand des Unternehmens langfristig gesichert?	Mit der Auswahl eines Maklerverwaltungsprogramms gehen Sie zum Hersteller eine gewisse Abhängigkeit ein. Daher ist die Zukunftsfähigkeit in Betreuung und Entwicklung der Software gewährleistet.	Der große Kundenbestand, die Kapitalausstattung und zufriedene Mitarbeiter sprechen für einen langfristigen Fortbestand des Unternehmens.		

Seit wann bietet dieses Unternehmen Software für Finanzdienstleister an?	Das Unternehmen sollte sich seit mindestens 10 Jahren erfolgreich am Markt etabliert haben.	Seit 1990		
Wie viele Kunden hat der Anbieter?	Mehr als 500 Kunden sind eine solide Basis. Lassen Sie sich Referenzen zeigen.	Mehr als 1.600 Kunden Ca. 20.000 Endanwender		
Wie viele Mitarbeiter sind für das Unternehmen tätig?	Ein einziger, genialer Entwickler kann ausfallen. Daher ist es wichtig, dass das Unternehmenswissen auf viele Köpfe verteilt ist.	Über 50 festangestellte Mitarbeiter		
Welche Erfahrung hat der Hersteller im Finanzdienstleistungsbereich?	Achten Sie darauf, dass sich der Hersteller auf den Finanzdienstleistungsbereich spezialisiert hat. Nur so ist gewährleistet, dass der Hersteller sich auf Sie konzentrieren kann.	Die Smart InsurTech AG am Standort Primstal beschäftigt sich bereits seit mehr als 25 Jahren ausschließlich mit der Entwicklung von Softwarelösungen für die Bereiche Versicherungen- und Finanzdienstleistungen und zählt hier zu den Marktführern.		
Wirtschaftliche Situation des Unternehmens?	Nur Unternehmen, die Überschüsse erwirtschaften, können diese in neue Entwicklungen investieren. Lassen Sie sich die letzte Bilanz zur Verfügung stellen.	Unternehmenskennzahlen 2016: Eigenkapitalquote: 87,92 % Umsatzrendite: ~ 6 %		

Unterzieht sich der Hersteller Prüfungen unabhängiger Institutionen?	Nehmen z.B. Produkte des Herstellers an Wettbewerben bzw. Zertifizierungsmaßnahmen teil.	8maliger Preisträger des Eisenhut-Awards 2008-2014. 2010-2014 fünfmal in Folge als bestes Maklersystem ausgezeichnet. 2014 sogar als erstes Maklersystem mit Platin ausgezeichnet. Rechenkerne zur Altersvorsorge zertifiziert von unabhängigen Wirtschaftsprüfern. Gewinner des INNOVATIONSPREIS_IT 2017 der initiative Mittelstand im Bereich Branchensoftware. 2018 ausgezeichnet mit dem German Innovation Award.		
Bietet der Hersteller professionellen Support?	Wird die Systemeinführung professionell unterstützt? Werden Sie durch eine herstellereigene Hotline (Telefon, Mail, usw.) betreut? Keine kostenpflichtigen Servicenummern.	Supportleistung ist in den Lizenzgebühren enthalten. Werktags von 8 Uhr – 17 Uhr Unterstützung per Telefon, E-Mail, Fernwartungssoftware. Supportabteilung: 10 Mitarbeiter		
Engagiert sich der Hersteller im Standardisierungsprozess der Branche (z.B. BiPRO, usw.)?	Dies kann für Sie nur von Vorteil sein. Wenn z.B. Standardschnittstellen vorhanden sind.	BiPRO – Mitglied Mitglied im Arbeitskreis KUBI-Altersvorsorgeberatung		
Migration Ihrer vorhandenen Daten?	Hat der Hersteller Erfahrung mit Datenmigrationen aus verschiedenen Verwaltungssystemen? Klären Sie im Detail welche Daten	Individuelle Prüfung Ihres Datenbestandes und darauf basierend Abgabe eines detaillierten Festpreisangebots.		

	übernommen werden! Bietet der Hersteller die Migration zu einem Festpreis an?	Umfangreiche Erfahrungen mit diversen Verwaltungssystemen.		
Können Sie auch ohne den Hersteller auf Ihre Daten/Dokumente zugreifen?	Daten und Dokumente dürfen nicht verschlüsselt sein, damit Sie auch im Falle der Insolvenz des Herstellers auf Ihre Daten zugreifen können und somit einen Systemwechsel vollziehen können.	Es werden keine Daten oder Dokumente verschlüsselt abgelegt.		
Ist das Eigentum an Ihren Daten gesichert?	Haben Sie bei Abschaltung / Einstellung des Systems auch weiterhin Zugriff auf Ihre Daten.	Daten sind jederzeit in Ihrem Zugriff.		
Anbindung an MS Office?	Sind die MS Office-Systeme Word, Excel und Outlook integriert? Zusätzlich sollten auch andere kostengünstigere Lösungen möglich sein.	Word, Excel, Outlook und Lotus Notes werden unterstützt. Darüber hinaus steht ein lizenzfreies Textverarbeitungsprogramm zur Verfügung.		
Verfügt das System über eine integrierte Beratungslösung?	Da die Daten in der Bestandsführung und der Beratung nahezu identisch sind, ist zur Vermeidung von Doppelterfassung dieser Daten eine hohe Integration zu empfehlen.	Sowohl Beratungsdokumentation für Einzelfall-Beratung als auch FinanzAnalyse zur ganzheitlichen Beratung des Haushalts integriert.		

Welche Schnittstellen sind verfügbar?	Optional sollten Schnittstellen zu Vergleichsrechnern und Produktgebern zur Verfügung stehen. Neben Kunden und Bestandsdaten sollten auch Provisionen (Provisionsclearing), Dokumente flexibel einlesbar sein.	GDV-Schnittstelle Flexible Datenimportschnittstelle (z.B. Excel, CSV, usw.) NAFI, Trixi, Versdirekt, Innosystems, metaSolution Maklerextranets BiPRO-Standard (VHV, Haftpflichtkasse Darmstadt, Vema, BCA, uvm. -> siehe https://www.iwm-software.de/wp-content/uploads/2017/03/BiPRO_Informationen_Homepage.pdf .		
Bietet der Hersteller einen modularen Aufbau der Software?	Wichtig ist, dass das System mit Ihren Anforderungen mitwachsen kann.	Ja		
Liefert der Hersteller ein Komplettsystem aus einer Hand?	Maklerverwaltungsprogramm, FinanzAnalyse, Beratungsdokumentation, Provisionsabrechnung, Vergleichsrechner aller Sparten.	Ja. Bestehend aus Maklerverwaltungsprogramm, Beratungsdokumentation, FinanzAnalyse, Provisionsabrechnung, Vergleichsrechner aller Sparten.		
Welche CRM Funktionen sind vorhanden?	Gute Systeme ermöglichen neben umfassenden Selektionen auch automatisierbare Bestandsanalysen. Beispiel: alle Kunden mit Wohngebäude-Versicherung aber ohne Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht ...	Frei definierbare Selektionen. Beliebig flexibel erweiterbar und automatisierbar. Kennzahlensysteme zur Unternehmenssteuerung (z.B. Vertriebscontrolling, Qualitätsmanagement)		

<p>Gibt es ein umfassendes integriertes Dokumentensystem?</p>	<p>Ein leistungsfähiges System sollte die folgenden Punkte unterstützen. Dokumentenerstellung Serienbriefe, Serienmails Beliebige Dateiformate (PDF, XLS, usw.) E-Mail-System Scannen</p> <p>Durch die Archivierung dieser Dokumente leisten Sie einen wirksamen Beitrag zur Begrenzung Ihrer Maklerhaftung.</p>	<p>IWM FinanzOffice unterstützt: Dokumentenerstellung mit Übernahme von Daten aus dem System in die entsprechende Brief- / E-Mailvorlage. Freie Vorlagengestaltungsmöglichkeit. Import und Ablage von beliebigen Dateiformaten. Scannen inklusive Barcodeerkennung. Drag & Drop-Unterstützung, integriertes Wiedervorlagensystem. Beliebige und mehrere Dokumentbezüge. Integrierte Volltextsuche.</p>		
<p>Unterwegs auf das Programm zugreifen?</p>	<p>In einer mobilen Welt ist es wichtig, dass Sie auch unterwegs jederzeit auf Ihre Daten zugreifen können. Je nach Bedarf sollte Offline als auch Online (Internet) möglich sein.</p>	<p>IWM FinanzOffice unterstützt alle gängigen Arten des mobilen Softwareeinsatzes. Zugriff via Webportal (Online) Zugriff via Terminalserver (Online) Hybrid-Lösung (Offline)</p>		
<p>Besteht die Möglichkeit der Automatisierung von Arbeitsabläufen?</p>	<p>Viele Arbeitsabläufe sind heute manuell nicht mehr wirtschaftlich durchzuführen. Ein gutes Maklerverwaltungsprogramm sollte die Möglichkeit bieten solche individuellen Abläufe zu automatisieren. Z.B. Begrüßungsschreiben / - Mail an Neukunden inklusive Vermittlerauskunft,</p>	<p>Werkzeug zur Abbildung von individuellen Unternehmensprozessen enthalten. Z.B. Automatische Bestandsanalyse zur Generierung von Leads aus dem eigenen Bestand. Verschlinkung der Verwaltung durch automatisierbare Verwaltungsprozesse. D.h. Kostenreduktion in der</p>		

	automatisierte Benachrichtigung an Gesellschaft bei Adressänderung, Namensänderung und Änderung der Bankverbindung.	Verwaltung und Umsatzsteigerung im Vertrieb.		
--	--	---	--	--

Weitere Fragen:
