

Gemeinsam mehr erreichen

FlowFact CRM Software zielt auf ein Kundenbeziehungsmanagement mit deutlicher Effizienzsteigerung in Vertrieb, Marketing, Office und Service ab. Sie bedienen sich einer einheitlichen Datenbasis mit abgestimmten Geschäftsprozessen, die zur verbesserten Datenqualität, kürzeren Reaktionszeiten, mehr Mitarbeiter-effizienz und damit zu mehr Zeit für Kernaufgaben, Kundenzufriedenheit und Umsatzsteigerung führt.

Mit der Kombination aus FlowFact Insurance CRM und meliar solution GmbH steht Ihnen ein Power-Paket für Ihre spezifischen Bedürfnisse und für einen dauerhaften Erfolg zur Verfügung.

Die meliar solution GmbH ist aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung und spezifischen Kenntnisse über die Versicherungswirtschaft Fokuspartner der FlowFact AG.

*Lernen Sie die Vorteile für
Ihre Unternehmen kennen und
kontaktieren Sie uns.*

FlowFact AG

Industriestraße 161
D - 50999 Köln

Telefon +49 (0)2236 - 880 - 0
Telefax +49 (0)2236 - 880 - 111

info@flowfact.de
www.flowfact.de

Fokuspartner

meliar solution GmbH
Fürstenhof 75
59368 Werne a. d. Lippe

Telefon +49 (0)2389 - 9009 - 0
Telefax +49 (0)2389 - 9009 - 400

info@meliar.de
www.meliar.de

 **FlowFact**
CRM Software.

Fokuspartner



meliar solution



Kunden **professionell**
betreuen. **Immer** informiert
sein. Die **Lösung**
für **dauerhaften**
Erfolg.

Sie bestimmen Ihr Ziel – FlowFact unterstützt Sie

CRM ist eine bereichsübergreifende, IT-unterstützte Geschäftsstrategie, die auf den systematischen Aufbau und die Pflege dauerhafter und profitabler Kundenbeziehungen zielt. Wikipedia

Ihr Ziel – Mehr Erfolg!

Produktivität, Profitabilität und Umsatz erhöhen, Chancen im Markt frühzeitig wahrnehmen, transparente Prozesse, effiziente Abläufe und Ihr Unternehmen sicher auf Erfolgskurs halten.

Ihre Anforderung – Flexibilität!

Eine Lösung, die sich flexibel an die individuellen Bedürfnisse Ihres Unternehmens anpasst und mit Ihren Anforderungen wächst, so dass auch Ihre Entwicklung und das Wachstum von morgen berücksichtigt sind.

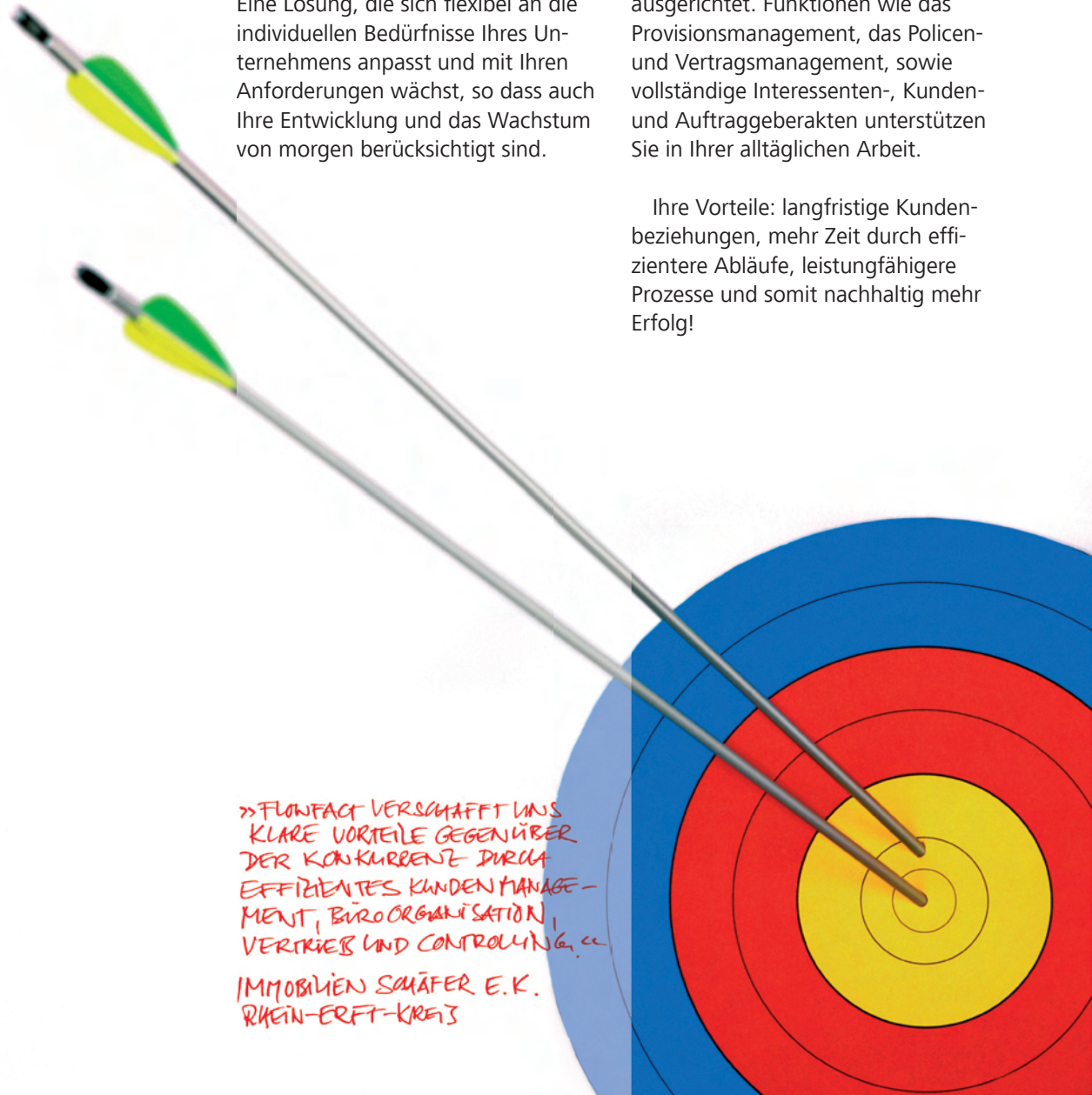
Ihre Lösung –

FlowFact Insurance CRM!

Über 20 Jahre Erfahrung im Kundenbeziehungsmanagement bildet die Basis für die zertifizierte CRM-Lösung von FlowFact.

Die Branchenlösung FlowFact Insurance CRM ist speziell auf die Bedürfnisse der Versicherungswirtschaft ausgerichtet. Funktionen wie das Provisionsmanagement, das Policen- und Vertragsmanagement, sowie vollständige Interessenten-, Kunden- und Auftraggeberakten unterstützen Sie in Ihrer alltäglichen Arbeit.

Ihre Vorteile: langfristige Kundenbeziehungen, mehr Zeit durch effizientere Abläufe, leistungsfähigere Prozesse und somit nachhaltig mehr Erfolg!



»FLOWFACT VERSCHAFFT UNS
KLARE VORTEILE GEGENÜBER
DER KONKURRENZ DURCH
EFFIZIENTES KUNDENMANAGE-
MENT, BÜROORGANISATION,
VERTRIEB UND CONTROLLING.«
IMMOBILIEN SACHFÄHR E.K.
RHEIN-ERFT-KREIS

*Stellen Sie den Kunden
in den Mittelpunkt Ihres Handelns*

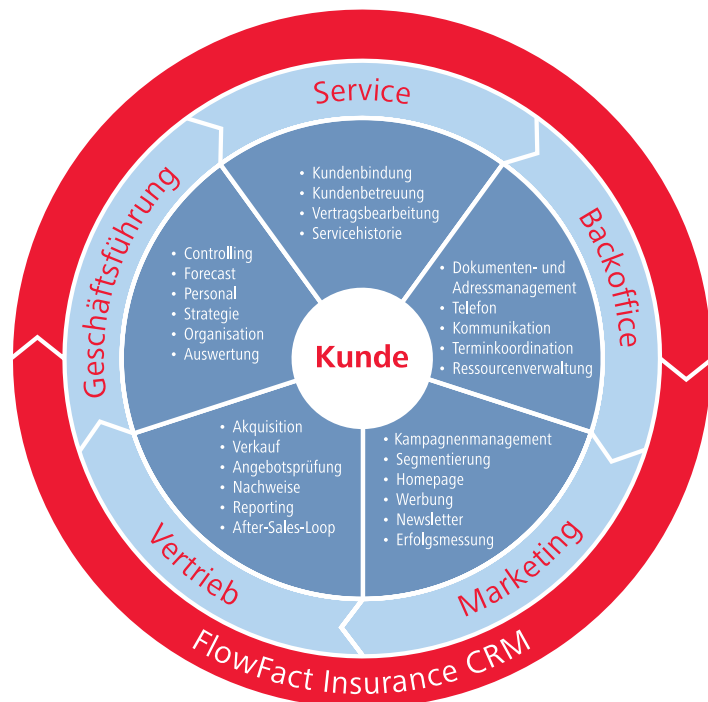
Vernetzte Information für profitable und langfristige Kundenbeziehungen

FlowFact CRM ist Ihre leistungsstarke Lösung, die in einem zentralen System Ihre Unternehmensbereiche, Mitarbeiter und vor allem Informationen rund um Ihre Kunden vernetzt.

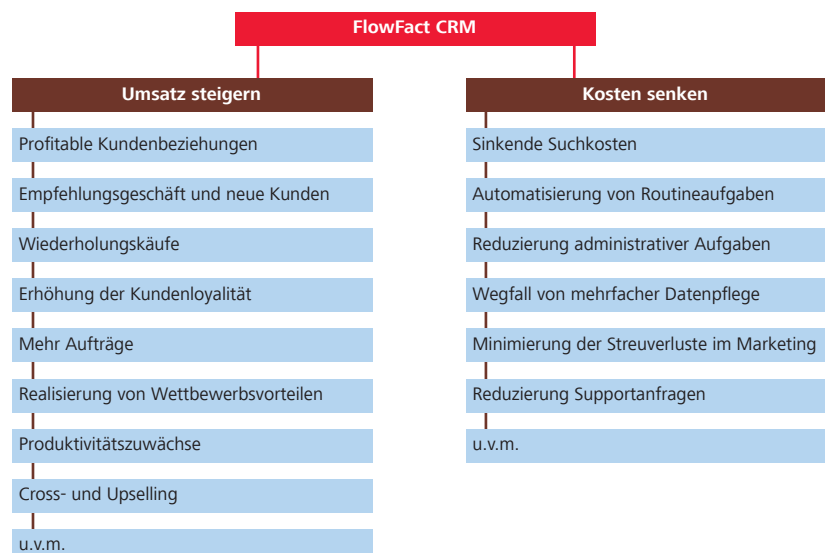
Mit FlowFact CRM befreien Sie sich von Zeit raubenden Tätigkeiten wie aufwendigen Datensammlungen, unübersichtlichen Suchen, mehrfacher Datenpflege und und und.

Ihre wertvolle Zeit steht Ihnen damit für Ihre wichtigen Kernaufgaben zur Verfügung. Vernetztes Wissen, transparente Prozesse und automatisierte Abläufe schaffen Ihnen Freiräume, senken die Kosten und erhöhen den Umsatz nachhaltig.

So stellen Sie sicher, dass Sie sich langfristig und erfolgreich am Markt durchsetzen.



Den Erfolg fest im Griff



Ihr Vertrieb in Höchstform – FlowFact für maximale Leistung

Mehr erreichen

Mit FlowFact gehören fehlende Informationen über den Interessenten und den Kunden der Vergangenheit an. Egal wer wann mit wem gesprochen hat, Sie, Ihre Kollegen im Vertrieb, Marketing, Backoffice und in allen anderen Bereichen verfügen stets über vollständige Daten. Dadurch entfällt zeitintensives Suchen, Vor- und Nachbereitungen von Terminen werden schneller und die Arbeit effizienter.

Sie erkennen Verkaufschancen, Up- und Cross-Selling-Potenziale und realisieren zielgerichtet Wiederverkäufe. Regelmäßige Aufgaben lassen sich mit Hilfe von Workflowregeln

in FlowFact automatisieren, so dass Sie Zeit sparen und durch einheitliche Abläufe einen hohen Qualitätsstandard erzielen. Die gewonnene Zeit steht für Ihre Kernaufgaben zur Verfügung – das Verkaufen.

Den Erfolg im Blick

Vom ersten Kontakt über den erfolgreichen Abschluss bis hin zur profitablen Kundenbeziehungs-pflege: Mit FlowFact haben Sie alles im Griff und stellen sicher, dass Ihre knappe Zeit für die profitablen Kunden eingesetzt wird.

Ob Forecasts oder Vertriebssteuerung, Analysen und Berichte geben Ihnen Orientierung und eine fundierte Entscheidungshilfe, damit Chancen wahrgenommen werden und Vertriebsaktivitäten zu größt möglichem Erfolg führen. Durch die Einbindung der Geo-Informationsoftware FlowFact Geo-Analyzer können Sie zudem Vertriebsgebiete mit Kunden-, Chancen-, Umsatzdaten und vielem mehr per Mausklick visualisieren und noch fokussierter Ihren Erfolg steigern.

Alles auf einen Klick

Die Übernahme von Leads in den Verkaufsprozess, ein vollständiger Überblick über die Kundenhistorie, Auswertungen Ihrer ABC-Kunden, Terminplanungen oder der Anruf des Interessenten direkt aus dem System heraus – mit FlowFact benötigen Sie nur einen Klick.

Adressen Doris Freundlich,Maxilian GmbH Zentrale,Köln

Kennung: 151 Extra: Vertriebsleitung

Firma: Maxilian GmbH Zentrale

Anrede:

Name: Doris Freundlich

Straße: Indianapolis-Str. 2

Post-PLZ: 50859 Post: Köln

Ort: Köln

Land: Deutsch (Deutschl.)

Briefanrede: Sehr verehrte Frau Freundlich.

Stichworte:

Daten Bearbeiten Ansicht Archiv Extras ? www.Hier-Internetadresse-eintragen.de Deutsch (D) Content language Alle Views anzeigen

Aktivitäten (A Terminbestätigung FlowFact Workshop)

Aktivitäten (Liste) Termin Anhänge (0) Vorgang

Aktivität	452 Bearbeiten	A Terminbestätigung	Betrag 10,00	unledigt	Drucken
Adresse	Maxilian GmbH Zentrale, 50823 Köln				
Datum	von 02.06.2006 10:25 bis 02.06.2006 10:25 Wiedervorlage 02.06.2006				
E-Mail	An info@freundlich.eu Von				
Betreff	FlowFact Workshop				

FlowFact
CRM Software

Guten Tag Herr Maximilian

die FlowFact AG freut sich, Sie zum FlowFact-Workshop am 01.09. in unseren

Datum	Art	Priorität	Betreff	Name	Firma	Anhänge
02.06.2006	A e-mail	Normal	Messeanmeldung	Maxilian		
02.06.2006	Aktennotiz	Normal	Eingang Vertrag	Maxilian		
02.06.2006	A Terminbestätigung	Normal	FlowFact Workshop	Maxilian		
09.08.2005	E Brief / Fax	Normal	UVV	Glück	Notariat	Daten
14.01.2005	To Do	Normal	Planung Direktmarketing-Kampagne	Heinz	Notariat	
14.01.2005	Besuchsbericht	Normal	Kick Off Projekt Alpha	Heinz	Notariat	
20.10.2004	Angebot Chance	Normal	Angebot 7654	Maxilian		
25.06.2004	Angebot Chance	Normal	Angebot 7631	Maxilian		
20.11.2002	Termin Vertriebsmeeting	Normal	Sales Success Schulung	Freundlich	Maxilian	
22.03.1970	Geburtsdatum ändern	Normal	Geburtsdatum	Freundlich	Maxilian	

Umfassende Informationen

- Vollständige Kundenakte, farblich sortiert zum leichten Finden und zur umfassenden Information
- Direkt im Blick, ob Lead-, Potenzial- oder A-Kunde
- Abbildung von Unternehmensstrukturen und Ansprechpartnern
- Telefonieren direkt aus dem System
- Durch die mobile Anbindung sind alle Daten auch unterwegs verfügbar

Marketing auf dem Weg zu neuen Ufern: Neue Märkte, Kunden *+ Chancen entdecken!*

Zum richtigen Zeitpunkt

Mit FlowFact nutzen Sie qualifizierte Daten, detaillierte Kundeninformationen und umfangreiche Selektionsmöglichkeiten, um mit minimalen Aufwand Ihre Interessenten, Kunden und Partner individuell anzusprechen und ihnen zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Informationen zu liefern.

Ihre Streuverluste werden minimiert und Ihre Ressourcen bestmöglich genutzt.

Mit wenig Aufwand viel erreichen

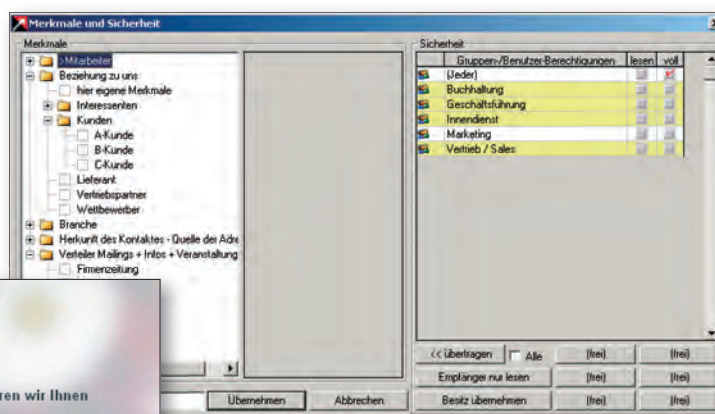
Die wirkungsvollen Instrumente von FlowFact unterstützen Sie dabei, Ihr Budget, Ihre Zeit und Ihr Personal gezielt einzusetzen. Die Qualifizierung Ihrer Kontakte erhöht den Erfolg Ihrer Kampagnen, Mailings, Newsletter und Events nachweislich. Verschiedene Auswertungsmöglichkeiten, wie etwa Aktivitätsauswertungen über Excel oder visualisierte Ergebnisdarstellungen, zeigen Ihren Erfolg, Potenzial und Optimierungsmöglichkeiten. Ihre Kollegen aus dem Vertrieb erhalten effektive Unterstüt-

zung durch eine höhere Resonanz auf Aktionen, konkrete Anfragen, qualifizierte Interessenten und durch die Identifizierung neuer Chancen.

Einfach besser

Mailinglisten sind im Handumdrehen erstellt. Durch die Einbindung von Office werden Serienmails einfach entworfen und durch die individuelle Ansprache erreichen Sie effektiv Ihr Ziel. Über Platzhalter können Sie jedes gewünschte Detail, das in Ihrem FlowFact gespeichert ist, einfließen lassen.

Print-Mailings oder gestaltete E-Mails, etwa in Ihrem Corporate Design und mit personalisierter Ansprache bringen Ihre Information, Aktionen und Neuigkeiten direkt zum Kunden.



Schnell, schneller, am schnellsten

- Leichte Erstellung von Mailinglisten
- Serienmails per Mausklick
- Zuordnung von Mitarbeitern für Nachbearbeitung
- Übersichtliche Responseverfolgung
- Gestaltete und personalisierte Mails und Newsletter
- Beliebig viele frei definierbare Merkmale zur Qualifizierung

Service der begeistert.

Mit FlowFact den 360° Blick auf den Kunden

Mit FlowFact reagieren Sie zügig auf Kundenanfragen, denn alle Informationen rund um den Kunden stehen Ihnen transparent und übersichtlich zur Verfügung. Sie haben direkten Zugriff auf die gesamte Kommunikation.

Glückliche Kunden

Ob offene Kundenanfrage oder Bearbeitungsstand, durch den Gesamtüberblick lassen sich die Anfragen oft sofort beantworten. Ihr prompter und kompetenter Service wird Ihre Kunden immer wieder aufs Neue begeistern.

Wissen statt Suchen

Da Informationen in FlowFact gebündelt in einem zentralen System vorliegen, erhalten Sie wertvolles Wissen anstatt unübersichtlicher Informationssammlungen: Mit FlowFact greifen Sie immer auf aktuelle Informationen ohne langes Suchen zurück.

Unterschiedliche Suchoptionen, etwa mit Bedingungen oder nur über ausgewählte Listen, ermöglichen Ihnen zudem, dass Sie Gesuchtes noch schneller finden.

Jeder ans Netzwerk angeschlossene Mitarbeiter greift auf die zentralen Daten zu und mehrheitlich das Gesamtwissen um den Kunden. Egal, welcher Servicekollege den Kunden bei Anruf zur Verfügung steht, er wird dem Kunden kompetente Beratung bieten. Dies steigert nicht nur die Kundenzufriedenheit, sondern auch die Mitarbeiterzufriedenheit, da Ihr Kollege schnell alle relevanten Daten hat und zügig reagieren kann.

Bitte – danke – schon erledigt.

Backoffice mit neuem Schwung

Mehr Zeit und Qualität

Mit Werkzeugen von FlowFact wird die Arbeit der Mitarbeiter im Backoffice umgehend effektiver und effizienter. Administrative Aufgaben werden erleichtert, Suchzeiten verkürzt und die Datenpflege entfällt. Somit steht mehr Zeit für Interessenten und Kunden zur Verfügung.

Das Erfassen neuer Kontakte ist besonders einfach. So unterstützt FlowFact Sie etwa durch die Adressenautomatik, die sofort bei Eingabe prüft, ob Anschriften korrekt sind, um diese anschließend um den entsprechenden Ort und die Vorwahl zu ergänzen. Die automatische Dublettenprüfung sorgt zudem für einen vorbildlich gepflegten Datenbestand.

Einmal erfasste Daten stehen per Knopfdruck für viele weitere Aktivitäten zur Verfügung: Egal, ob Sie einen Brief, ein Fax oder eine E-Mail formulieren, die vorhandenen Adressdaten werden von FlowFact in die entsprechende Korrespondenz übernommen, was Ihnen wertvolle Zeit spart. Adressen sind einheitlich und aktuell, so dass Unterlagen schnell und korrekt sowie in wesentlich kürzerer Zeit erstellt werden.

Umfassende Information und schnelle Auskunft

Ihre Kunden und Geschäftspartner erfahren eine neue Dimension der Betreuung, da sie bei jedem Anruf durch die Kollegen im Office an den richtigen Ansprechpartner weitergeleitet oder ihre Anfragen sofort beantwortet werden.

Termine einfach gemacht

Die Kollegen im Office haben alles Relevante im Blick. Termine und Ressourcen lassen sich im übersichtlichen Einzel- oder Gruppenkalender aufrufen, so dass sich Terminabgleichungen mit allen Kollegen oder die fundierte Auskunft, wann der gewünschte Gesprächspartner erreichbar ist, mühelos realisieren lässt. Mehrfache Rückfragen bei der Planung von Meetings entfallen. Sie sehen auf Anhieb, wann Besprechungsräume, Präsentationsunterlagen und Kollegen frei verfügbar sind. So wird Freiraum für die wichtigen Dinge geschaffen.

*Seitdem wir FlowFact CRM nutzen,
hat sich die Kundenzufriedenheit
in unserem Unternehmen stark verbessert.*

*Andreas Huber
Aalen*

Unternehmenssteuerung fest im Griff – FlowFact gibt Ihnen den Durchblick

Eine Lösung, viele Möglichkeiten

FlowFact bietet Ihnen ein zentrales System, das Sie aktiv bei der Steuerung Ihres Unternehmens unterstützt. Die Einbindung aller Unternehmensbereiche ermöglicht den Aufbau transparenter Strukturen – weg von Insellösungen, mehrfacher Datenpflege und unauffindbaren Informationen. Übersichtliche Strukturen bedeuten die Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse. Zeitaufwand für administrative Aufgaben und Suchkosten sinken, die Qualität, das Image und der Ressourceneinsatz verbessern sich, die Kundenloyalität und nicht zuletzt der Umsatz steigen.

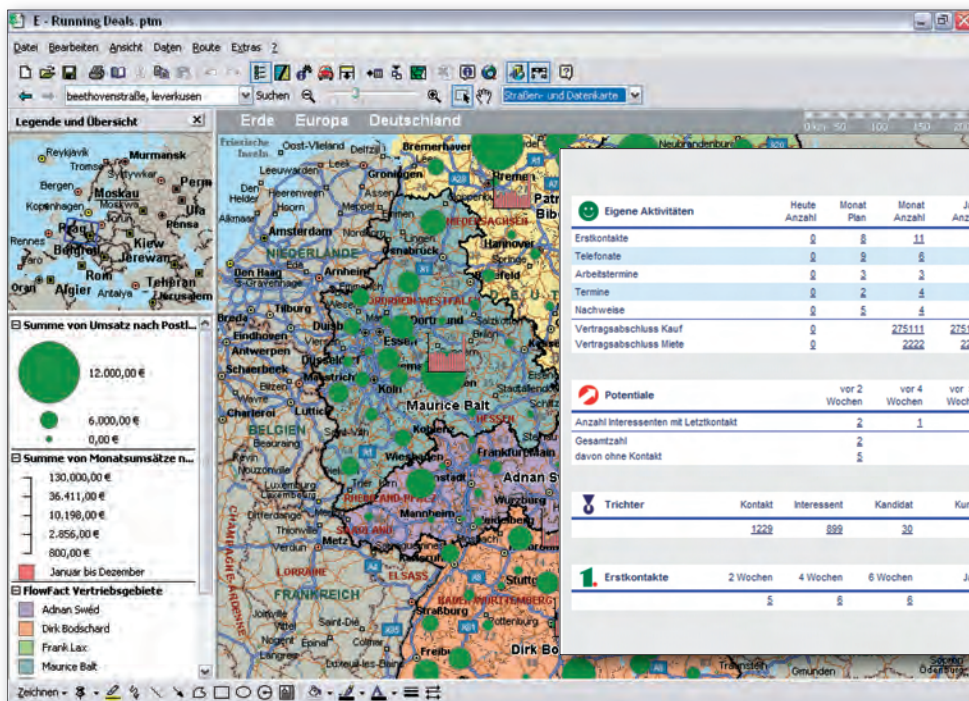
FlowFact unterstützt Sie in Ihren verschiedenen Anforderungen, so dass Ihr Unternehmen Effizienzsteigerungen in Vertrieb, Marketing, Service und Backoffice realisiert.

Starten Sie durch

Führungskräfte erhalten über FlowFact stets aktuelle Informationen, um zeitnah fundierte Entscheidungen zu treffen und dabei Strategie, Weiterentwicklung und laufende Optimierung im Fokus zu behalten. Durch die leistungsfähigen Analysen haben Sie und die Geschäftsleitung entsprechend ihrer Berechtigung Zugriff auf alle erforderlichen Daten, um Chancen und Risiken im Markt frühzeitig zu erkennen, flexibel zu agieren und zur Steigerung des Erfolgs zu nutzen. So sichern Sie sich Ihre Marktposition nachhaltig!

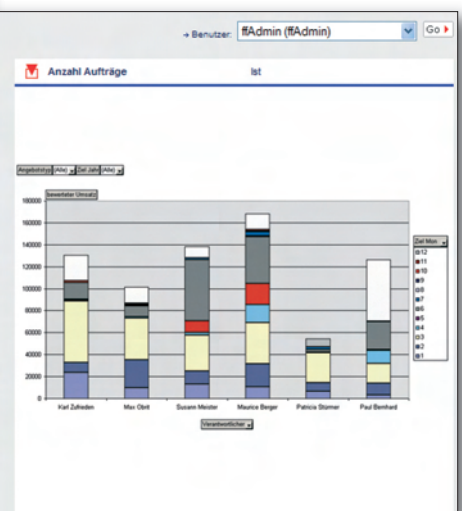
Kompetente Auskunft zu jeder Zeit

Ihr Kunde findet immer einen kompetenten Ansprechpartner, ohne wiederholt vertröstet zu werden oder sein Anliegen mehrfach vorzutragen. Auch bei Abwesenheit einzelner Mitarbeiter wird der Kunde umfassend betreut. Denn individuelle Informationssammlungen in unterschiedlichen Ordnern, Tabellen oder dezentralen Dateisystemen sind mit FlowFact passé.



Transparenz und Übersicht

- Effektive Entscheidungshilfe
- Übersichtliche Informationen
- Vielfältige Auswertungsmöglichkeiten



Sichere Technik auch für morgen

Ein System für Alle

Der unternehmensweite Vorteil von FlowFact liegt in der zentralen Datenstruktur. Jeder ans Netzwerk angeschlossene Mitarbeiter hat sofort Zugriff auf aktuelle Daten. Neue Kollegen können so leichter eingearbeitet werden, da sie nicht erst Informationen sammeln und Strukturen aufbauen müssen.

Mit FlowFact können Sie jedes Dokument erfassen und archivieren, unabhängig von seiner Art und Herkunft. Mit einem zentralen Netzwerks Scanner werden auch Papirdokumente im Unternehmen schnell und auf bequemste Weise über FlowFact an die zuständigen Mitarbeiter verteilt und archiviert. Über eine systemweite Volltextmaschine durchsuchen Sie Ihren Datenbestand nach beliebigen Wörtern und Wortkombinationen in wenigen Sekunden.

Für jeden die richtigen Infos

Definieren Sie rollenbasierte Benutzerrechte, so dass Mitarbeiter Zugriff auf die für Sie entscheidenden Informationen und Daten haben. Legen Sie fest, wer was lesen, bearbeiten oder beides kann.

Kommunikation leicht gemacht

Telefonieren und Faxen aus dem System ist mit FlowFact sehr komfortabel. Mit jeder Tapi-fähigen Telefonanlage kann über die CTI-Anbindung per Klick direkt aus FlowFact telefoniert werden. Ankommende Telefonate werden automatisch mit der im System hinterlegten Adresse und dem Kontaktfoto angezeigt. Fritzfax oder Tobit-David ermöglichen das Faxen aus FlowFact.

Offen und skalierbar

Aufgrund der Offenheit und Skalierbarkeit von FlowFact lassen sich auch höchst komplexe Anforderungen abbilden. So kann die CRM-Lösung von FlowFact in jede beliebige IT-Struktur integriert werden. Das vollständig offene Objektmodell ermöglicht, dass Sie z.B. externe Zusatzmodule einfach implementieren und in FlowFact verfügbare Felder selbst an Ihre Bedürfnisse anpassen können.

Garant für eine hohe Stabilität und Sicherheit ist die Microsoft SQL-Datenbank, auf der die FlowFact-Lösungen basieren. Als Gold Certified Partner von Microsoft arbeiten die FlowFact-Entwickler laufend an der zuverlässigen Weiterentwicklung der Lösungen, so dass Sie von Innovationen am Markt profitieren und Ihr System dabei dennoch bewährt zuverlässig performt.

FlowFact wächst flexibel mit Ihrem Unternehmen mit. Dies gibt Ihnen die Sicherheit, dass sich Ihre Investition nachhaltig lohnt.

Über 20 Jahre FlowFact stehen für eine langfristige Partnerschaft, die Ihnen dauerhafte Mehrwerte bietet.

Sie haben Fragen, wir sind für Sie da.

FlowFact Insurance CRM – Kompaktlösung für die Versicherungswirtschaft

FlowFact Insurance CRM bietet Ihnen die kompakte, vollständige Lösung für die Versicherungswirtschaft. Sie profitieren von intensiver Kundenbindung und professioneller Organisation, da alle Anforderungen, das vertragliche Datenmanagement, die Faktura und die Provisionsabrechnungen bis hin zur Übergabe in die Finanzbuchhaltung integriert sind.

Mit dem FlowFact Insurance CRM steht Ihnen eine umfassende Lösung zur Abwicklung von agentur- und maklerspezifischen Arbeitsprozessen zur Verfügung. Der Aufbau ist gewohnt übersichtlich, leicht zu bedienen und beruht auf den Funktionen von FlowFact Universal CRM. Die gewünschten Vertragsdaten werden, dank der Integration einer Vielzahl von Suchoptionen, schnell und einfach gefunden.

Übersicht ist alles

Über eine im FlowFact Insurance CRM durchgängig gestaltete Navigationsleiste wird die Navigation zum Kinderspiel. Darüber hinaus haben Sie in den einzelnen Fenstern und Masken jederzeit den Überblick, da die Grundinformationen zu einem Vertrag immer direkt sichtbar sind.

Einer der vielen Vorteile der Lösung liegt in der Übersichtlichkeit der Daten. Die Vertragsstammseite zeigt Ihnen sofort und übersichtlich alle für den jeweiligen Vertrag wichtigen Stammdaten. Somit haben Sie alle relevanten Informationen im direkten Zugriff. Die weiteren zu einem Vertrag vorhandenen spezifischen Daten werden in Detailmasken abgebildet,

Beteiligungen zum Vertrag

Vertrag - Info

Feuer-Versicherung mit Extended Coverage

BU-Nummer: 12345 VS-Nr: EC-22116789 Status: Lebend UVM: 877 Abt: 105 SB: Manfred

Gesellschaft: 36253 AXA Versicherung AG, 51065 Köln

Agentur-Nr: 21340

Kunden-Nr: 1 mellar solution GmbH, 59174 Kamen

Aufteilung der Risikoanteile innerhalb der bestandführenden Agentur oder des Maklers, sowie der Hauptgesellschaft

VU-Nr.	Name der Gesellschaft	VS-Nr. dort	BET %	M	Makler-Nr. dort	Prämie Netto €	Prämie Brutto €	Courtage Satz %	Courtage Betrag €
VF404A	Victoria Versicherung AG	TF 57043028-222	70	N		10.276,15 €	12.269,10 €	17,5	2.179,79 €
WFS04A	AXA Versicherung AG	20-0110671-59	30	N		4.270,61 €	5.124,73 €	20	1.067,65 €

Beteiligung,
Vertrag und ...

FlowFact - Dirk Walter

Datei Bearbeiten Ansicht Archiv Extras ? Adressen zusammenlegen

FlowFact Online-Hilfe Home Adressen Details MS Verträge MS Pflege Projekte Aktivitäten QuickAktivität Neues Vorgangsaktivität Wiedervorlage Kalender Gantt Archiv E-Mail Brief / Fax GeoAnalyzer

MS Verträge

Verträge Total Verträge Faktura Akten Aktivitäten History Version 1.28

Vertrag - Info

Feuer-Versicherung mit Extended Coverage (001)

BU-Nummer: 12345 VS-Nr: EC-22116789 Status: Lebend UVM: 434 Abt: 105 SB: Manfred

Gesellschaft: 36253 AXA Versicherung AG, 51065 Köln

Agentur-Nr: 21340

Kunden-Nr: 1 mellar solution GmbH, 59174 Kamen

Details

GDV: Makler: 001 Courtage: 17,5

Sparte: Feuer-Versicherung mit Extended Coverage

Beginn: 01.01.2002 Ablauf: 01.01.2008

Sorno: (auswählen)

Kombi Vorverträge

Jahresprämie

Netto Prämie €: 17.794,20 €

Vers.-Steuer €: 2.847,07 €

Brutto Prämie €: 20.641,27 €

Inkassoart: Agentur-Rechnung

Hauptfälligkeit: 01.01.2002 nächste Fällig: 01.07.2007

Prämie nach Zahlungsweise

Netto Prämie €: 17.794,20 €

Vers.-Steuer €: 2.847,07 €

Brutto Prämie €: 20.641,27 €

Zahlweise: jährlich

Rechnungsempfänger Re-Empfänger

Bankverbindung Bankverbindung

Rechnungslauf Automatisch

Prämienvorlauf Prämienvorlauf

Bedingungsmerk Bedingungsmerk

Deklaration

Folge	Risiko-Bezeichnung	Netto-Jahresprämie
01	EC - Versicherung	10.676,52 €
02	Feuer	7.117,68 €

Notiz

Bitte die Eintragungen unter Vorverträgen beachten!
Jegliche Kommunikation im CC über Geschäftsführer des VN führen

Vertragsauflistung Alle

VS-Nummer	Bu-Nummer	Status	Sparte	Gesellschaft	Risiko/Vorgang
55442312-10	12099	Lebend	Abfallverbringungs-Versicherung	AXA Versicherung AG ZN Düsseldorf	Heibet-Welner-Strasse 2
67665-1091	23451	storniert	Auslands-Kranken-Versicherung	Aachener und Münchener Vers. AG	Heibet-Welner-Strasse 2
EC-22116789	12345	Lebend	Feuer-Versicherung mit Extended Coverage	AXA Versicherung AG	Heibet-Welner-Strasse 2
345423-1-110	23212	Lebend	Auslands-Ausstellungs-Versicherung	Gerling Konzern Gerling Industrie	mellar solution GmbH

Dirk Walter 04.07.2006 17.10.2006 - 11:04 Sakall, Kayhan

die speziell an die Anforderungen der jeweiligen Sparten angepasst sind. Mit nur einem Mausklick haben Sie Zugriff auf Prämienverlauf, Rechnungsempfänger, Beteiligungsverhältnisse und Kombi- bzw. Vorverträge.

Beteiligungsverhältnisse

Beteiligungsverhältnisse können sowohl in der Abdeckung eines Risikos als auch bei den Rechnungsempfängern zu einem Vertrag bestehen. Mit speziell auf die Anforderungen abgestimmten Detailmasken werden in beiden möglichen Fällen die dazu notwendigen Dateneingaben schon auf Vollständigkeit hin geprüft und die Datenverwaltung bzw. Datenanzeige optimiert.

Kontakt- und Datenhistorie zum Vertrag

Die Historie zeigt alle Veränderungen in dem jeweiligen Vertrag, natürlich mit den entsprechenden zeitlichen, personellen und inhaltlichen Bezugsdaten.

Aus jeder im Vertrag möglichen Ansicht heraus können per Mausklick alle dem Vertrag zugeordneten Aktivitäten eingesehen werden. Die Kontakthistorie zum Vertrag wird aus allen einzelnen Bereichen heraus, z. B. Faktura oder Schadensbearbeitung, aufgebaut und die heute schon selbstverständlichen Kommunikationswege wie E-Mail und Fax sind hierbei zu 100 % im System integriert und somit direkt ansprechbar.

Das schnelle Auffinden bereits geführter Kommunikation ist denkbar einfach und kann jederzeit über alle relevanten Empfänger, wie auch über den Vertrag / Schaden / Vorgang, abgerufen werden. In der Datenhistorie zum Vertrag werden alle Veränderungen erfasst, die in einem Vertrag gemacht werden. Hierbei werden z. B. der Änderungszeitraum, der alte wie auch der neue Wert in einem Feld und die Person, die die Änderungen gemacht hat, festgehalten. Dies gilt sowohl für manuelle als auch automatische Änderungen, die durch den möglichen GDV Datenimport erfolgen können. Die Entwicklung, bzw. Veränderung eines Vertrages ist somit lückenlos nachvollziehbar.

FlowFact - Dirk Walter

MS Verträge

Verträge - Info

Feuer-Versicherung mit Extended Coverage (001)

BU-Nummer: 12345 | VS-Nr: EC-22116789 | Status: Lebend | UVM: 877 | Abt: 105 | SB: Manfred

Gesellschaft: 36253 | Agentur-Nr: 21340 | Kunden-Nr: 1

AXA Versicherung AG, 51065 Köln

melior solution GmbH, 59174 Kamen

Ausgewählte History - Eintrag

Datum, User-Name

Datum	Info History Data-Code	Geändert Von
20.10.2006 15:53:07	T001_S29_RECHLAUF_VCHAR#@#Manuell#@#Automatisch#@#	Dirk Walter
20.10.2006 15:37:53	T001_S29_RECHLAUF_VCHAR#@#Automatisch#@#Manuell#@#	Dirk Walter
19.10.2006 16:35:05	T001_S27_GULTIGAB_DTIME#@#01.07.2006#@#01.07.2007#@#	Dirk Walter
19.10.2006 16:16:45	T001_S29_RECHLAUF_VCHAR#@#Manuell#@#Automatisch#@#	Dirk Walter
19.10.2006 15:38:41	T001_S28_NOTIZ_TEXT#@#Bitte die Eintragungen unter Vorverträgen beachten!#Wegliche Kommunikation.	Dirk Walter
19.10.2006 15:25:20	T001_S18_J_NETTOPRÄMIE_MONEY#@#10676.52#@#17794.2#@#T001_S19_J_VSSTSUMME_MONEY#@#	Dirk Walter
19.10.2006 14:55:30	T002_S10_FELD03_VCHAR#@#Verw-Geb#@#T002_S11_FELD04_VCHAR#@#T002_S12_FELD05_VCHAR#@#	Dirk Walter
19.10.2006 14:52:54	T002_S10_FELD03_VCHAR#@#LW/ST/Hag#@#	Dirk Walter
19.10.2006 14:51:17	T002_S15_FELD08_VCHAR#@#23725595.00#@#23.725.595.00#@#	Dirk Walter
19.10.2006 14:51:17	T002_S20_FELD13_VCHAR#@#0.00#@#T002_S21_FELD14_VCHAR#@#0.00#@#	Dirk Walter
19.10.2006 14:50:22	T001_S18_J_NETTOPRÄMIE_MONEY#@#708#@#T001_S19_J_VSSTSUMME_MONEY#@#11.2	Dirk Walter
19.10.2006 14:49:59	T002_S10_FELD03_VCHAR#@#Gib. Gab.#@#T002_S11_FELD04_VCHAR#@#T002_S12_FELD05_VCHAR#@#	Dirk Walter
19.10.2006 14:49:59	T001_S18_J_NETTOPRÄMIE_MONEY#@#0.00#@#T001_S19_J_VSSTSUMME_MONEY#@#0.00#@#	Dirk Walter
19.10.2006 13:37:07	T001_S08_T009_S01_SPARTE_UID#@#48A1A4F8-6260-4018-B363-FCDEB54819C7#@#(161980A2-D405-...	Sakali, Kayhan
19.10.2006 13:32:45	T001_S08_T009_S01_SPARTE_UID#@#BE017BF1-1D-27-482E-AF37-63E0CBE1E10I#@#(48A1A4F8-6260-...	Sakali, Kayhan
19.10.2006 12:57:20	T001_S08_T009_S01_SPARTE_UID#@#3C91D070-F6D7-43EA-AC71-C444787F8169I#@#(BE017BF1-1D-27-...	Sakali, Kayhan
19.10.2006 11:09:47	T001_S08_T009_S01_SPARTE_UID#@#48A1A4F8-6260-4018-B363-FCDEB54819C7#@#(826777FD-3E1D-...	Sakali, Kayhan
19.10.2006 08:46:43	T001_S25_T015_S03_INKASSOART_SINT#@#3#@#	Sakali, Kayhan
19.10.2006 08:36:04	T001_S25_T015_S03_INKASSOART_SINT#@#3#@#	Sakali, Kayhan
19.10.2006 08:35:55	T001_S18_J_NETTOPRÄMIE_MONEY#@#0.00#@#T001_S19_J_VSSTSUMME_MONEY#@#0.00#@#	Sakali, Kayhan

Dirk Walter | 04.07.2006 | 17.10.2006 - 11:04 Sakali, Kayhan

... die Historie.

Integrierte Faktura

Das FlowFact Insurance CRM hat eine an die Verträge direkt angegliederte Faktura. Je nach Vertragsanforderungen kann der Vertrag in den automatischen Faktura-Lauf integriert bzw. manuell fakturiert werden. Das Erscheinungsbild des Faktura-Beleges ist ebenso skalierbar wie auch die Anpassung an die jeweilige Drucksituation, bezogen auf die verwendeten Druckvorlagen.

Integrierte Schadensverwaltung

Die Verwaltung eines Schadens ist im FlowFact Insurance CRM ebenfalls integriert. Hier bietet das System alle notwendigen Verknüpfungspunkte, auch hinsichtlich der zu führenden Kommunikation und der damit verbundenen unterschiedlichsten Empfänger. Im System wird darüber hinaus ebenfalls eine Übersicht über die offenen Schäden angeboten und Schadensquoten werden errechnet.

Provisionsabrechnung

Das Erstellen von Provisionsabrechnungen sowohl für Vermittler als auch Untervermittler wird denkbar einfach, da hier über ein Pflege tool alle wichtigen Grunddaten zum Vermittler direkt erfasst werden. Selbstverständlich werden individuelle Parameter wie Stornoreserve oder z. B. Bürokostenzuschuss gleich in die Provisionsabrechnungen mit einbezogen.

Direktinkasso

Das FlowFact Insurance CRM ermöglicht über die integrierte Faktura und das Pflege tool, für z. B. die Courtagenbezüge, eine Kontrolle des von der Versicherungsgesellschaft durchge-

führten Direkt-Inkassos. Hier bietet Ihnen das System die volle Kontrolle über automatische Vorgänge, die nicht von Ihnen direkt ausgeführt werden.

NAFI-Schnittstelle

Im Kfz-Bereich besteht die Anforderung, eine Vielzahl von Vergleichsberechnungen durchzuführen. Die Datenübergabe ist im FlowFact Insurance CRM automatisiert und bedarf keiner manuellen Eingaben bei bestehenden Verträgen!

Einfacher Umstieg

Ihr Umstieg auf das FlowFact Insurance CRM wird denkbar einfach durch das Einlesen Ihrer Vertragsdaten aus den jeweiligen GDV-Datensätzen. Hier wird ausschließlich ein individuell abgestimmter Datenimport durchgeführt, um „Datenmüll“ zu verhindern.

FlowFact - Dirk Walter

Datei Bearbeiten Ansicht Archiv Extras ? Adressen zusammenlegen

FlowFact Online-Hilfe
Home
Adressen
Details
MS Verträge
MS Pflege
Projekte
Aktivitäten
QuickAktivität
Neue Vorgangsaktivität
Wiedervorlage
Kalender
Garit
Archiv
E-Mail
Brief / Fax
GeoAnalyzer

MS Verträge

Verträge Total Verträge Faktura Akten Aktivitäten History

Version 1.2.8

Vertrag - Info

Feuer-Versicherung mit Extended Coverage (001) Eigenvertrag

BU-Nummer 12345 VS-Nr EC-22116789 Status Lebend UVM 434 Abt 105 SB Manfred

Gesellschaft 36253 **AXA Versicherung AG, 51065 Köln** BV K

Agentur-Nr 21340 **meliar solution GmbH, 59174 Kamen** ST MP K

Kunden-Nr 1

Ausführen Automatisch Speichern Abrechnen Formulargenerator ☒ Vorschau Rechnung

letzte Berechnung 19.10.2006
nächste Fälligkeit 01.07.2007
Beleg Datum 15.06.2007
Berechnungszeitraum 01.07.2007 - 01.07.2008

☐ Versicherungsschein 14 Tage
☒ Folgeprämie 30 Tage
☐ Gutschrift
☐ Gutschrift z. Nt.
☐ Sorno zur Gutschrift Nr
☐ Nachtrag ohne Prämienrelevanz kurzfristig

Berechnung laut Vertrag

Netto-Prämie	17.794,20 €
Vers. Steuer	2.847,07 €
Brutto-Prämie	20.641,27 €
Gebühren	0,00 €
Steuer auf Gebühren	0 %
Belegbetrag	20.641,27 €

Berechnung Manuell

Netto-Prämie	
Vers. Steuer	%
Brutto-Prämie	
Gebühren	
Steuer auf Gebühren	%
Belegbetrag	

Rechnung - Zusatztexte

Zusatztext 1 002 Zusatztext 2 008 Zusatztext 3 101 Zusatztext 4 Zusatztext 5

Freitext zum Risiko Für das versicherte Risiko: Herbert-Wehner-Straße 2, 59174 Kamen

Zahlweise ☐ Scheck ☐ Verrechnung ☐ Überweisung **Belegart** ☒ mit Ü-Träger ☐ ohne Ü-Träger ☐ mit Scheck ☐ Ausführen

FlowFact - Dirk Walter

Datei Bearbeiten Ansicht Archiv Extras ? Adressen zusammenlegen

FlowFact Online-Hilfe
Home
Adressen
Details
MS Verträge
MS Pflege
Projekte
Aktivitäten
QuickAktivität
Neue Vorgangsaktivität
Wiedervorlage
Kalender
Garit
Archiv
E-Mail
Brief / Fax
GeoAnalyzer

MS Verträge

Verträge Total Verträge Faktura Akten Aktivitäten History

Version 1.2.8

Vertrag - Info

Feuer-Versicherung mit Extended Coverage (001) Eigenvertrag

BU-Nummer 12345 VS-Nr EC-22116789 Status Lebend UVM 434 Abt 105 SB Manfred

Gesellschaft 36253 **AXA Versicherung AG, 51065 Köln** BV K

Agentur-Nr 21340 **meliar solution GmbH, 59174 Kamen** ST MP K

Kunden-Nr 1

Übersicht Details Regulierung offene Schäden Notiz

Schaden Info

Makler-Nr 3 205 06 141613 Status/Datum Regress Vorverträge
Anlagedatum 19.10.2006 Dirk Walter Letzte Änderung 19.10.2006 Sakali, Kayhan

Adressen Info

V-Gesellschaft AXA Ait Versicherung AG, 51065 Köln 36253
V-Nehmer meliar solution GmbH, 59174 Kamen 1
VN-Anwalt Dr. Winfried Küsterhagen, Anwaltskanzlei, 59174 Kamen 3654
VN-Gutachter Manfred Baer, 59077 Hamm 63524
Geschädigter meliar solution GmbH, 59174 Kamen 1
Anwalt Geschädigter
Gutachter Geschädigter

Schadenereignis

Versichert ab 01.01.2002
gemeldet am 02.06.2006
Schadensdatum 02.06.2006
Verstoßdatum
Anspruchserhebung

Regulierung

Versicherungssumme lt. Deklaration	50.000,00 €	☐ Vermittler / Makler
Reserve Makler	10.000,00 €	☒ Bestandführende Gesellschaft
Reserve VG	40.000,00 €	
Zusatzkosten	500,00 €	Zahlungsart Scheck
Schadenssumme/Leistungswert	5.000,00 €	Empfänger V-Nehmer

Schadenbereiche

☒ Sachschaden ☐ Ertragsausfallschaden ☐ Kostenschaden

Dirk Walter 04.07.2006 17.10.2006 - 11:04 Sakali, Kayhan

Integrierte
Faktura und
integrierte
Schadensverwaltung

Vorteile im Überblick – Leistungsstark und flexibel

Für alle, insbesondere Backoffice

- Adress- und Kontaktverwaltung mit Detailinformationen und Passbild
- Vollständige Kunden- und Projekttakte mit übersichtlicher Historie
- Groupwarefähigkeit zur effizienten Arbeit im Team
- Integrierte E-Mail- und Briefkorrespondenz
- Wiedervorlage mit allen offenen ToDos (E-Mails, Termine, Briefe, ...)
- Anlage beliebig vieler Ansprechpartner
- Ressourcenverwaltung (z.B. Räume, Fuhrpark, Präsentationsmittel wie Beamer)
- Individuelle Alarmfunktion
- Telefonieren direkt aus dem System durch CTI-Funktion
- Dokumentenverwaltung und -archivierung
- Terminkalender zur Planung gemeinsamer Termine und/oder
Einsicht und Organisation von Terminen für Kollegen
- Integrierte Word- und Excel-Schnittstelle
- Automatisierte Dublettensuche für hervorragende Datenqualität
- Postleitzahlenautomatik mit automatischer Straßenkorrektur
- Listen- und Etikettendruck

Für Vertrieb

- Vertriebssteuerung
- Opportunity Management
- Cross-Selling
- Besuchsberichte
- Mobiles Arbeiten über MDA / PDA oder Notebook
- Geographische Vertriebsplanung und Auswertung über den Geo-Analyzer
- Leadqualifizierung
- Forecast
- Auswertung aktueller Absatz- und Umsatzvolumina
- Terminmanagement

Für Marketing

- Zielgruppenbezogene und individualisierte Serienbrief- und Mailingfunktion
- Personalisierte Serien-E-Mail-Funktion
- Gestaltete Newsletter und E-Mails
- Adress- und Kontaktqualifizierung über beliebig definierbare Merkmale (Stichwörter)
- Segmentierung
- Kampagnenmanagement
- Projektverwaltung mit kompletter Vorgangshistorie
- Klick-Tel-Importer z.B. für direkten Import von Adressen für Direkt-Mail-Aktionen
- Marketingenzyklopädie für aktuelle Marketingunterlagen
- Komplexe Suchoptionen etwa zur einfachen Erstellung von Mailinglisten
- Eventmanagement

Für Service

- Vollständige Servicehistorie
- Beschwerdemanagement
- Workflowautomatisierung
- Wissensdatenbank
- Koordinierung des Service-Außendienstes

Für Unternehmenssteuerung

- Eigene Portalseite für die wichtigsten Unternehmensinformationen
- Verschiedene Controllingfunktionen
- Umfangreiche Auswertungs- und Berichtsmöglichkeiten
- Individuelle Benutzerverwaltung
- Leichte Übergabe und schnelle Information der Mitarbeiter
- Transparente und übersichtliche Strukturen

Weitere Vorteile

- Rechtevergabe bis auf Aktivitätenebene
- Vielfältige Suchfunktionen
- Automatisierte Workflows
- Verschiedene Sprachoptionen (standardmäßig erhalten Sie Deutsch, Englisch und Französisch)
- Integrierte Free-PDF-Lösung zur direkten Erstellung von PDFs
- Mobile Daten mit MDA / PDA / Smartphone / Notebook
- Geo-Analyzer mit Kartenmaterial für One-Klick Routenplanung, graphische Erfolgsanalysen oder Gebietsdarstellungen
- Schnittstellen für Sage, ELO, SAP, ...
- KlickTel-Importer
- Word- und Exceleinbindung
- E-Mail-Management über den FlowFact E-Mail-Client (POP3, SMTP, IMAP)
- Zukunftssicherheit durch eigene Entwicklung und langjährige Erfahrung
- Automatisches Telefonieren aus dem System
- Anzeige von Anrufern mit hinterlegtem Bild

Sie entscheiden, wie Sie FlowFact nutzen,
ob als Kauf-, Miet- oder OnDemand-Lösung.
Gerne unterstützen wir Sie bei der Identifikation
der für Sie richtigen Lösung. Rufen Sie uns an.

