

Pressemitteilung



Ihr Ansprechpartner:
Olaf Schürmann (Leiter Marketing)
Netfonds AG, Süderstraße 30, 20097 Hamburg
Tel.: 040 – 822 267 355
Fax: 040 – 822 267 100
Email: oschuermann@netfonds.de
Internet: www.netfonds.de

Hamburg, 22.10.2015

Schnell, sicher und komfortabel - Netfonds digitalisiert den Verwaltungs- und Antragservice.

Dank ihres neuen digitalen Postkorbservices optimiert die Hamburger Netfonds AG ihr Backoffice-Angebot innerhalb des Versicherungsbereichs. Eine neu implementierte Software ermöglicht Netfonds-Partnern hierbei einen gleichermaßen schnellen, übersichtlichen und effektiven Verwaltungs- wie Antragservice.

Versicherungsmakler erhalten von den Gesellschaften zahlreiche Unterlagen, Informationsblätter, Policen und Informationen zu Nachbearbeitungen. All dies muss richtig archiviert und im Notfall schnell zur Hand sein. Im papierlosen Büro läuft dies optimalerweise alles digital auf Knopfdruck und spart somit viel Zeit und Geld. Mit der Zielsetzung den reibungslosen Ablauf zum Wohle des Maklers weiter zu verbessern, startete im Hause Netfonds zu Beginn dieses Jahres das Projekt „digitaler Postkorb“.

Innerhalb der Projektumsetzung implementierte der Hamburger Maklerpool eine leistungsfähige, prozessoptimierende Software in die Kundenverwaltung. Der neue Baustein ermöglicht eine automatisierte Texterkennung der zahlreichen haptischen Unterlagen der Versicherungsgesellschaften. Das System erfasst die relevanten Daten wie: Versicherungsnummer, Vor- und Nachname, Gesellschaftsname und gleicht diese mit der hauseigenen Vertragsdatenbank ab, wobei etwa 100 Dokumente in einer Gruppe enthalten sein können. Die Abgleichsergebnisse werden anschließend durch Netfonds eingesehen und – bei optimalem Matching der Daten – alsdann mit nur einem Klick im exakten Vertragsarchiv des Maklerpartners gespeichert. Zeitgleich werden die verarbeiteten Dokumente an den entsprechenden Betreuer des Vertrags gemailt. Die manuelle und separate Erfassung der Dokumente und somit mögliche Übertragungsfehler entfallen.

Bis das neue Netfonds-System im August 2015 live gehen konnte, mussten hierzu in mehr als 500 Arbeitsstunden die internen Arbeitsabläufe über mehrere Abteilungen, wie Versicherungs-Backoffice, Post- und Scanteam, angepasst werden. Doch die großen Mühen haben sich gelohnt, wie Oliver Kieper, Vorstand Netfonds AG, mit Blick auf die ersten sehr guten Ergebnisse mitteilt: „In den vergangenen drei Monaten haben wir auf diese Weise 83 Prozent aller Dokumenteneingänge verarbeitet. Bei fünfstelligen Eingangszahlen pro Monat macht sich die Zeitersparnis deutlich bemerkbar. Die bisherigen drei bis fünf Minuten Bearbeitungszeit pro Dokument fallen nun nur noch für jene Unterlagen an, zu denen wir keinen Vertrag in unserer Datenbank vorliegen haben oder die von unserem Register abweichen.“

Kieper weiter: „Im Ergebnis bedeutet die Einführung des digitalen Postkorbs eine enorme Zeitersparnis für uns sowie eine Optimierung des Workflows für unsere Partner. Abgesehen davon, ist Netfonds durch diese IT-Erweiterung innerhalb des Backoffices im

Versicherungsbereich bestmöglich für das kommende Jahresendgeschäft und hinzukommende größere Bestände aufgestellt und bietet hier künftig einen spürbar schnelleren wie gewohnt überzeugenden Verwaltungsabwicklungsprozess.“

Informationen zum digitalen Postkorb wie zu weiteren aktuellen Serviceangeboten des Hamburger Pools, erhalten teilnehmende Makler auf der Dortmunder DKM vom 28. bis 29. Oktober 2015 am Stand D04 der Netfonds AG in Halle 4.

ZEICHEN (3.284 inkl. Leerzeichen)

Die Netfonds Gruppe erzielte im Jahr 2014 einen Provisionsumsatz von über 71 Millionen € und rangiert gemessen an über 7,5 Milliarden Assets under Administration auf Platz zwei unter den Anbietern der Branche. Mit aktuell 100 fachlich sehr gut ausgebildeten Mitarbeitern und ca. 4.100 angebundenen Beratern garantiert das Unternehmen höchste Beratungs- und Servicequalität.

Die Kombination aus Maklerpool, Haftungsdach und Vermögensverwaltung mit einer eigenen Rechtsabteilung machen Netfonds zu einem Lösungsspezialisten für Regulierungen der Branche. Partner profitieren zudem von modernster Software, die den Beratungsprozess stark vereinfacht, sicher gestaltet und Zielgruppen genaues Kundenmarketing ermöglicht.