

Steigern Sie den Erfolg Ihrer unabhängigen Broker und Finanzmakler mit unserer innovativen Broker Management Lösung

Die Bedeutung des Kreditgeschäfts hat bei Banken und Finanzdienstleistern in den letzten Jahren nochmals deutlich zugenommen. Nicht zuletzt durch die Krise im Investment Banking hat sich das Finanzierungsgeschäft für Privatkunden zu einem der umsatzstärksten Segmente entwickelt. Jedoch stellt die exponierte Stellung dieses Bereichs die Banken in Zukunft vor einige struktur- und marktbedingte Herausforderungen:

- Zunehmende Regulierung und Auskunftspflicht
- Steigender Wettbewerbsdruck bei gleichzeitig sinkenden Margen
- Transparenter werdende Preisgestaltung in Echtzeit durch unabhängige Verbraucherportale im Internet
- Verändertes Kundenverhalten – Kunden vertrauen auf unabhängige und individuelle Quellen der Finanzberatung oder sind sogar auf diese angewiesen, um Zugang zu Finanzierungen zu erhalten

Zur Steigerung des eigenen Marktanteils im Finanzierungs- und Versicherungsgeschäft ist eine verbesserte Zusammenarbeit mit unabhängigen Finanzberatern, Brokern und Plattformen zwingend notwendig.

HOHE KUNDENZUFRIEDENHEIT

Einfaches, flexibles und individuelles Handling der Kreditvergabe über die unterschiedlichen Vertriebswege

PRODUKTINNOVATION

Kundenbezogene, individualisierte Finanzierungslösungen zu besten Konditionen bei schneller Produkt- und Servicebereitstellung

OPERATIVE EXZELLENZ

Steuerung und Unterstützung des Brokers mittels nahezu vollautomatisierter, durchgängiger E2E-Prozesse und definierter Aufgabenlisten

Die innovative Broker Management Lösung von ConVista und b²tec meistert die grundlegenden Herausforderungen im Kreditgeschäft mit Brokern:

Unsere Lösung für Finanzierungsgeschäfte ermöglicht eine durchgehende „State of the Art“- und End-to-End-Prozessunterstützung ohne Medienbrüche, sowie die durchgängige Bearbeitung, von der Geschäftsanbahnung bis zur Abwicklung, innerhalb einer integrierten Anwendungsplattform für alle Teilnehmer des Vertriebskanals (Banker, Broker und Kunden).

- Detaillierte Einblicke in die vom Broker generierte Pipeline sowie umfassende Steuerungs- und Analysemöglichkeiten
- Erstellung individueller, maklerbezogener Provisions- und Incentivierungsmodelle
- Bereitstellung kundenrelevanter Services und individuell abgestimmter Einblicke in die Tätigkeiten der Broker und ihrer Kunden
- Förderung von Cross- und Upselling Möglichkeiten
- Weitgehend automatisierte Kreditvergabe inklusive einer elektronischen Kreditakte für alle vertragsrelevanten Dokumente in einem gesicherten Echtzeit-Datenaustausch
- Erhöhung der Kundenbindung und Grundlage für eine langfristige Geschäftsbeziehung, die auf Vertrauen in die Leistungsfähigkeit der Bank beruht

Unsere innovative Lösung schafft die Voraussetzung für die bestmögliche Zusammenarbeit zwischen Banken und Brokern.

Unsere Broker Management Lösung zeichnet sich durch vorkonfigurierte, eigenständige Anwendungspakete aus, die flexible und leicht erweiterbare Szenarien enthalten. Schnittstellenadapter zu 3rd Party Produkten ermöglichen eine schnelle und kostengünstige Integration in die Systemlandschaft von Banken und Finanzdienstleistern.

➤ SUPPORT & SERVICEQUALITÄT

- Management und Priorisierung der vom Broker ausgehenden Marketinginitiativen und Absatzmöglichkeiten
- Automatisierter „E2E“-Prozess, einschließlich Ausnahmebehandlung, Risikobewertung und Entscheidungskontrolle
- Einheitliche Ansicht aller Kundenverträge und Dokumentation der Vertragsanbahnung, zugeordnet zu dem entsprechenden Broker
- Integrierte Brokerprovisions- und Leistungsprämienberechnung sowie Auszahlung auf Basis von individualisierten Standardverträgen (Service Level Agreement – SLA)
- Bereitstellung eines Self-Service-Portals für Broker

➤ EFFIZIENTE PROZESSE

- Verwaltung und Steuerung der einzelnen Vertragsbeziehungen zu den Brokern
- Push-Marketing durch eine brokerspezifische Mobile-App, Call Center- und Online-Support zur Verbreitung von Vertriebsinformationen
- Integriertes Angebotsmanagement und individuelle Preisgestaltung für brokergerechte Produkte und Pakete, inklusive verschiedener Möglichkeiten zum Cross- und Upselling
- Durch elektronische Signaturen und e-Dokumentation ermöglichter „E2E“-Prozess, inklusive elektronisch gestütztem Aufzeichnungsmanagement und zugehöriger Archivierung

HIGHLIGHTS



➤ Marketing & Sales

- Optimierte Kampagnenmanagement
- Marketing Mediathek
- Lead- und Opportunity Management
- Vertriebspartnerverträge und SLAs

➤ Vertragsanbahnung

- Produktberatung/-management
- Individuelle Preis- und Konditionsgestaltung
- Quotierung & Angebotsmanagement

➤ Planung & Kontrolle

- Vertriebsplanung und -kontrolle
- Produktmanagement
- Management der Brokerindividualisierten Standardverträge (SLAs)
- Compliance & Audit Unterstützung

➤ Partner Management

- Management der Stammdaten der Geschäftspartner
- 360° View – Broker Factsheet
- 360° View – Customer Factsheet

➤ Broker Service

- Selfservice Portal für Broker
- Aktivitätenmanagement
- Bonus- & Provisionsberechnung
- Beschwerdemanagement

➤ Processing

- Entscheidungs- und Risikobewertung
- Vertragserfüllung und -abwicklung
- Sicherheiten einschließlich Unterlagen (Dokumentation)
- Ein- und Auszahlungsmanagement

Martin Dietz

Member of the Executive Board



ConVista Consulting

Tel: +34 (93) 4459055

Mobil: +34 (620) 282960

Martin.Dietz@ConVista.com

www.ConVista.com

Stephan Fuchs

General Manager



b2tec

Tel: +49 (0) 6101 30 416 - 0

Mobil: +49 (0) 151 12033570

Stephan.Fuchs@b2tec.com

www.b2tec.com