



CUSTOMER SUCCESS STORY

bAV-Beratung – einfach auf den Punkt gebracht



Als wichtiger Eckpfeiler in der Vorsorge für das Alter hat die betriebliche Altersversorgung ein unvermindert hohes Absatzpotenzial für Finanzdienstleister. Um die Marktchancen bestmöglich zu nutzen und das zukunftssträchtige Geschäftsfeld bAV weiter auszubauen, haben sich die Concordia Versicherungen entschieden, ihren Außenvertrieb durch eine vertriebsorientierte IT-Anwendung zu unterstützen – den FINAS bAV-Vorteilsrechner.

Schon zuvor hatte die Concordia ein Beratungsprogramm zur betrieblichen Altersversorgung im Einsatz. „Die eingesetzte Lösung unseres bisherigen Anbieters war mehr als Werkzeug für unsere Spezialisten geeignet. Wir wollen jedoch das bAV-Geschäft in die Breite unseres Vertriebs tragen und haben uns dafür nach passenden Lösungen umgeschaut“, erklärt Kai Fach, Leiter Vertriebsunterstützung und Leiter Unterstützungskasse bei der Concordia oeco Lebensversicherungs-AG. „Die Software von Cegeka hat mit fachlichem Umfang, **klaren, modernen Oberflächen** und **einfachem Handling** genau unsere Vorstellungen von einer vertriebsorientierten Anwendung getroffen.“

HERAUSFORDERUNG

- **Vertriebsorientierte Software** zur Beratung von Arbeitnehmern zur **betrieblichen Altersvorsorge**
- Einfache, intuitive Bedienbarkeit
- Optisch ansprechende, rechtskonforme Beratungsdokumentation

ÜBER DIE CONCORDIA VERSICHERUNGEN

Die Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Hannover steht seit 150 Jahren im Dienste ihrer Kunden. Zeitgemäße, lebensnahe Versicherungslösungen für Privatkunden, Gewerbebetriebe und die Landwirtschaft entstehen auch heute noch aus dem Gedanken der Gegenseitigkeit – da zu sein, wenn das Unvorhersehbare passiert.

Mit bundesweit über 1.200 Mitarbeitern sowie einem dichten Netz von Concordia Vertretungen und Geschäftspartnern werden mehr als 1,3 Millionen Kunden betreut. Der Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit stellt mit seinen Tochtergesellschaften eine Gemeinschaft mit etwa 2,6 Millionen Verträgen und rund 800 Millionen Euro Umsatz dar.

www.concordia.de



Und auch aus Kostensicht hat sich der Wechsel zu Cegeka für den Hannoveraner Versicherer ausgezahlt. Das angebotene Lizenzmodell war flexibler und die Kosten für die laufende gesetzliche und technische Softwarepflege durch Cegeka genau kalkulierbar. „Jetzt haben wir ein hohes Maß an **Planungssicherheit** gewonnen“, stellt Kai Fach heraus..

ERFOLGREICHER TEST

Um sicherzugehen, dass der FINAS bAV-Vorteilsrechner die Anforderungen des Vertriebs erfüllt, führte die Concordia zunächst einen sechsmonatigen Feldtest durch. Hierzu wurde die Anwendung den verschiedenen Vertriebs Ebenen sukzessive bereitgestellt. Neben ausgewählten Agenturen und den bAV-Spezialisten wurden auch die Bezirksdirektoren und Vertriebsleiter in den Test einbezogen. Am Ende der Testphase war das Fazit durchweg positiv. Warum sich die Concordia schlussendlich für den **FINAS bAV-Vorteilsrechner** entschieden hat, begründet Kai Fach so: „Das Beratungstool ist von den Testern sehr gut angenommen worden und hat mit einer **kundenfreundlichen Benutzerführung** sowie einer verständlichen Darstellung der **fachlichen Hintergründe zur bAV** gepunktet. Die Ergebnisse der Beratung werden für den Kunden transparent aufbereitet. Mittels der direkten Gegenüberstellung von Gehaltsabrechnungen mit und ohne betrieblicher Altersversorgung kann auch der Kunde die Berechnungen leicht nachvollziehen. Das ansprechend gestaltete, **vertriebliche Design des Ausdrucks** und der Beratungsdokumentation runden das Ganze perfekt ab.“

VON NULL AUF 100 IN KÜRZESTER ZEIT

Vom Abschluss der vertraglichen Vereinbarungen bis zur Einführung der Anwendung war es dann nur noch ein kleiner Schritt. Da die Concordia bewusst auf eine Anpassung im Rahmen eines Customizings verzichtete, konnte die Software innerhalb von nur einem Tag nach Vertragsunterzeichnung durch Cegeka ausgeliefert werden.



„Die Software von Cegeka hat mit fachlichem Umfang, klaren, modernen Oberflächen und einfachem Handling genau unsere Vorstellungen von einer vertriebsorientierten Anwendung getroffen.“

KAI FACH

Leiter Vertriebsunterstützung und
Leiter Unterstützungskasse, Concordia
oeco Lebensversicherungs-AG

GUTE GRÜNDE FÜR DIE BAV

Seit Anfang 2014 nutzen die bundesweit über 620 Agenturen der Concordia die Komponente Arbeitnehmerberatung des FINAS bAV-Vorteilsrechners in der Standardausführung. Die Frage „Wie rechnet sich eine bAV für mich persönlich?“ können die Vertriebsmitarbeiter ihren Kunden nun schnell und qualifiziert beantworten. „Mit Hilfe des FINAS bAV-Vorteilsrechners lässt sich die konkrete Steuer- und Sozialversicherungsersparnis des Kunden bei Abschluss eines bAV-Produkts wie z. B. der Direktversicherung anschaulich aufzeigen. Hierbei können Vermögenswirksame Leistungen und Arbeitgeberzuschüsse zur bAV mit einbezogen werden. Für die Berechnungen greift die Anwendung auf unseren **TÜV-zertifizierten Steuer- und Sozialversicherungsrechner** zu – dies gibt ein zusätzliches Maß an Sicherheit“, erläutert Martin Kleckers, Senior Consultant bei Cegeka.

WEITERE UNTERSTÜTZUNG DURCH FINAS GEPLANT

„Die Zusammenarbeit mit Cegeka war von Beginn an sehr konstruktiv und angenehm. Bei allen technischen und kaufmännischen Fragen haben uns unsere Cegeka-Ansprechpartner immer fachkundig und zeitnah weitergeholfen. Alles in allem ist der Service, den Cegeka bietet, ausgezeichnet. **Ausgereifte Standardsoftware, schnelle Reaktionszeiten** und **belastbares Versicherungs-Know-how** – das wünscht man sich von seinem IT-Partner!“, unterstreicht Kai Fach. Das nächste gemeinsame Projekt hat bereits begonnen. So hat sich die Concordia für den Einsatz eines weiteren Beratungstools aus der FINAS Suite entschieden. Zukünftig steht dem Außenvertrieb der Concordia mit der FINAS Basisrente direkt auch rund um das Thema „Rürup-Rente“ eine vertriebsorientierte IT-Unterstützung für das Beratungsgespräch zur Verfügung.

LÖSUNG

- Standardsoftware FINAS **bAV-Vorteilsrechner** – Arbeitnehmerberatung
- Laufende gesetzliche und technische **Softwarepflege** und -wartung durch Cegeka

VORTEILE

- **Kundenorientiertes Softwaredesign** und Bedienkonzept
- TÜV-zertifizierte Berechnungen
- **Kurzfristige Bereitstellung**
- **Kostengünstige Lösung**
- Kalkulierbare Wartungsausgaben