

MAKROS/Win

Verwaltungssoftware für Finanzdienstleister

Kleine Tour durch die Demo-Version



Inhalt

Vertragsanalyse: Effiziente Neukundengewinnung	S. 2
Überwachung Ihrer Provisionsansprüche	S. 3
Provisionsabrechnung für Ihre Mitarbeiter	S. 4
Auswertungen: Statistik- und Controlling-Instrument	S. 5
Finanzanalysen und Verträge: Erfassen & Berechnen	S. 6
Wie urteilen andere? Ein unabhängiger Testbericht	S. 7
Über uns und unsere Dienstleistungen	S. 8

Aller Anfang ist... leicht! Installieren Sie die Demo-Version auf einfachste Weise und erfahren Sie Schritt für Schritt, was Sie über MAKROS/Win und unser Unternehmen unbedingt wissen sollten:

*Unsere Software kann **MEHR** für Sie tun, **ALS NUR VERWALTEN...***

Natürlich können Sie mit MAKROS/Win Interessenten, Kunden, Verträge, Mitarbeiter, Gesellschaften und Provisionen sicher und komfortabel erfassen und verwalten. Nur möchten wir Sie in dieser Broschüre nicht mit langen Auflistungen von Funktionen oder gar technischen Details langweilen. Denn wir verstehen MAKROS/Win nicht nur als Software, sondern vor allem als Problemlösung.

Daher informieren wir Sie auf den folgenden Seiten über genau diejenigen Bereiche, die für das Wachstum und den Erhalt Ihres Kundenbestands und gesamten Unternehmens von besonderer Bedeutung sind:

Denken Sie an effiziente Neukundengewinnung und daran, Ihren Kundenbe-

stand lückenlos betreuen zu können. Kontrollieren Sie exakt die Provisions- und Courtage-Zahlungen der Gesellschaften und erstellen Sie übersichtliche Abrechnungen für Ihre Mitarbeiter.

MAKROS/Win entlastet Sie bei den täglichen Standardabläufen zeitlich so stark, dass Ihnen mehr Raum für Ihre eigentlichen Aufgaben zur Verfügung steht.

Erfahren Sie auch, wie andere uns beurteilen, und was completho Software in Sachen Beratung und Schulung für Sie tun kann.

Für Ihren Einstieg in MAKROS/Win achten Sie bitte jeweils auf den Kasten im unteren Bereich der folgenden Seiten. Hier finden Sie Hinweise, wie Sie das Gezeigte direkt in Ihrer Demo-Version nachvollziehen können.

Zusätzlich finden Sie detailliertes Infomaterial und weitere Finanzsoftware auf der Demo-CD.

...damit auch Sie mehr tun können als nur verwalten:
ERFOLGREICH SEIN!

So installieren Sie Ihre Demo-Version MAKROS/Win:

- Legen Sie die CD in das CD-ROM-Laufwerk ein. Der CD-Starter öffnet sich dann automatisch.
- Wählen Sie nun **MAKROS/Win jetzt installieren** und folgen Sie den Anweisungen des Setup-Assistenten. MAKROS/Win ist als Einzelplatzsystem ebenso wie im Netzwerk einsetzbar. Für einen schnellen Einstieg empfiehlt es sich jedoch, die (vorbelegte) **Einzelplatz-Installation** zu wählen. Die Netzwerk-Installation kann später jederzeit vorgenommen werden.
- Nach Beendigung der Installation ist MAKROS/Win sofort einsatzbereit. Für die Benutzeranmeldung verwenden Sie die Kennung **admin** und lassen das Passwort leer.

Vertragsanalyse: Effiziente Neukundengewinnung

„Preis- und Leistungsvergleiche wirkungsvoll aufbereitet – so imponieren Sie“

Nur Sie als Finanzexperte sind in der Lage, bestehenden Versicherungsschutz kompetent zu analysieren und daraus Optimierungsvorschläge für Ihre Interessenten und Kunden abzuleiten. Aber sie sind leider nicht der einzige Finanzexperte - der Markt ist hart umkämpft.

Um sich den möglicherweise entscheidenden Wettbewerbsvorteil zu sichern, bietet Ihnen MAKROS/Win mit der integrierten Vertragsanalyse ein absolut wirkungsvolles Instrument für die Neukundengewinnung an:

Einfach und flexibel in der Erstellung zeigt die Vertragsanalyse Ihrem Interessenten übersichtlich und leicht verständlich dessen Einsparmöglichkeiten bei den laufenden Kosten (z.B. Versicherungsprämien) auf.

Vertrags-Analyse			
Musterfirma GmbH, Güterstraße 100, 10000 Berlin		Erstellt am 17.12.2003	
Klient			
Peter & Monika Abertoll Gertrudenweg 1 51103 Köln		Telefon: 0221-9989611 Fax: Handy: Weiterer: E-Mail: abertoll@web.de	
Haftpflicht, Signal-UF			
Vertrags-Nr:	51G-2001	Beitrag ALT pro Jahr:	143,84 EUR
VP:		Beitrag NEU pro Jahr:	43,84 EUR
Laufzeit:	01.01.2001 - 01.01.2005	Differenz pro Jahr:	100,00 EUR
		Ersparnis bis Vertragsende:	150,00 EUR
		Ersparnis in 10 Jahren:	1.518,00 EUR
Zusätzliche Leistungen bei günstigerem Preis möglich!!! Wir empfehlen die Umstellung auf unseren Exklusiv-Spezial-Tarif.			
Leben, VPV-Iv			
Vertrags-Nr:	VPV-1000	Beitrag ALT pro Jahr:	1.200,00 EUR
VP:		Beitrag NEU pro Jahr:	469,00 EUR
Laufzeit:	01.01.2002 - 01.01.2002	Differenz pro Jahr:	731,00 EUR
		Ersparnis bis Vertragsende:	23.599,93 EUR
		Ersparnis in 10 Jahren:	9.635,16 EUR
Dasselbe Absicherung ist bei einem anderen Versicherer sehr viel günstiger zu haben. ABER: Vor einem Wechsel muss unbedingt der Gesundheitszustand geprüft werden (Probiertrag stellen).			
Strom, VEW			
Vertrags-Nr:	VEW-89777	Beitrag ALT pro Jahr:	1.034,72 EUR
VP:		Beitrag NEU pro Jahr:	573,00 EUR
Laufzeit:	01.01.2000 - 01.01.2002	Differenz pro Jahr:	461,72 EUR
		Ersparnis bis Vertragsende:	461,72 EUR
		Ersparnis in 10 Jahren:	6.112,20 EUR
Wechsel des Stromanbieters wird empfohlen.			

Inhalt

Vertragsanalyse: Effiziente Neukundengewinnung

Überwachung Ihrer Provisionsansprüche

Provisionsabrechnung für Ihre Mitarbeiter

Auswertungen: Statistik- und Controlling-Instrument

Finanzanalysen und Verträge: Erfassen & Berechnen

Wie urteilen andere? Ein unabhängiger Testbericht

Über uns und unsere Dienstleistungen


Die Vertragsanalyse kann und soll selbstverständlich kein persönliches Beratungsgespräch ersetzen – doch schafft sie die optimale Grundlage dafür! Denn der Interessent erkennt auf einen Blick die wesentlichen Fakten und Vorteile, die sich für ihn daraus ergeben. Dies erhöht nicht nur seine eigene Kauf-Motivation, sondern schafft gerade auch die Bereitschaft, Ihr Unternehmen weiter zu empfehlen.

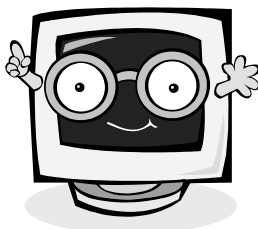
Ein weiterer Vorteil zeigt sich vor allem bei Finanzdienstleistern mit Mitarbeitern: Die Vertragsanalyse ermöglicht ein vereinheitlichtes Vorgehen bei der Akquise von Neukunden, das auf einfachste Weise auch auf Ihre Mitarbeiter übertragen werden kann. Dabei bleibt das äußere Erscheinungsbild Ihres Unternehmens - unabhängig vom jeweiligen Mitarbeiter - immer gewahrt!

Gesamtergebnis

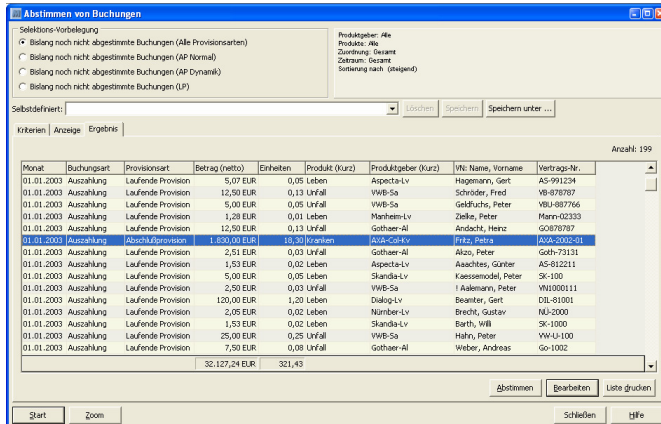
Alter Beitrag p.a.:	10.260,03 EUR
Neuer Beitrag p.a.:	5.893,69 EUR
Ersparnis pro Jahr:	4.366,34 EUR
Ersparnis bis Vertragsende:	50.440,67 EUR
Ersparnis in 10 Jahren:	57.551,83 EUR

So probieren Sie es mit der Demo-Version selbst aus:

- Wählen Sie den Button  (oben in der Symbolleiste) und Sie erhalten eine Liste mit allen Klienten.
- Öffnen Sie den Klienten *Abertoll* mit der Klient-Nummer *02-DEMO* per Doppelklick auf die entsprechende Zeile. Es öffnet sich das Fenster mit den Daten des Klienten.
- Klicken Sie unten auf den Button *Analysen* und wählen Sie den ersten Menüpunkt *Vertragsanalyse*. Es wird nun eine Liste mit den analysierten Verträgen des Klienten angezeigt.
- Für die Ansicht der Gesamt-Vertragsanalyse: Klicken Sie auf den Button *Drucken / Export* und wählen Sie den ersten Menüpunkt *Übersicht als Report auf Bildschirm* ausgeben.
- Für die Bearbeitung: Öffnen Sie eine einzelne Vertragsanalyse per Doppelklick auf eine Zeile.



Überwachung Ihrer Provisionsansprüche



Monat	Buchungsart	Provisionsart	Betrag (netto)	Einheiten	Produkt (Kurz)	Produktgeber (Kurz)	Vfz Name, Vorname	Vertrags-Nr.
01.01.2003	Auszahlung	Laufende Provision	5,07 EUR	0,05 Leben	Aspecte-Lv	Hagemann, Gert	AS-991234	
01.01.2003	Auszahlung	Laufende Provision	12,50 EUR	0,13 Unfall	WVB-Sa	Schöder, Fred	VB-878787	
01.01.2003	Auszahlung	Laufende Provision	5,00 EUR	0,05 Unfall	WVB-Sa	Gelbfuchs, Peter	VB-887766	
01.01.2003	Auszahlung	Laufende Provision	1,28 EUR	0,01 Leben	Manhattan-Lv	Zielke, Peter	Mann-02333	
01.01.2003	Auszahlung	Laufende Provision	12,50 EUR	0,13 Unfall	Gothaer-Al	Andocht, Heinz	GO878787	
01.01.2003	Auszahlung	Laufende Provision	11,000 EUR	0,10 Unfall	Gothaer-Al	Alzo, Peter	AS-983295	
01.01.2003	Auszahlung	Laufende Provision	2,51 EUR	0,03 Unfall	Gothaer-Al	Alzo, Peter	GoH-73131	
01.01.2003	Auszahlung	Laufende Provision	1,53 EUR	0,02 Leben	Aspecte-Lv	Asachtes, Günter	AS-812211	
01.01.2003	Auszahlung	Laufende Provision	5,00 EUR	0,05 Leben	Slanida-Lv	Kraesemodell, Peter	SK-100	
01.01.2003	Auszahlung	Laufende Provision	2,50 EUR	0,03 Unfall	WVB-Sa	Kraesemodell, Peter	VB1000111	
01.01.2003	Auszahlung	Laufende Provision	120,00 EUR	1,20 Leben	Dialog-Lv	Beantler, Gert	DB-81001	
01.01.2003	Auszahlung	Laufende Provision	2,05 EUR	0,02 Leben	Nürnberg-Lv	Brecht, Gustav	NÜ-2000	
01.01.2003	Auszahlung	Laufende Provision	1,53 EUR	0,02 Leben	Slanida-Lv	Barth, Willi	SK-1000	
01.01.2003	Auszahlung	Laufende Provision	25,00 EUR	0,25 Unfall	WVB-Sa	Hahn, Peter	VB-LV100	
01.01.2003	Auszahlung	Laufende Provision	7,50 EUR	0,08 Unfall	Gothaer-Al	Weber, Andreas	Go-1002	
			32.127,24 EUR	321,43				

Die Problemstellung: Im Gegensatz zu anderen Gewerbetreibenden stellen Finanzdienstleister keine Rechnungen. Stattdessen werden Provisions- bzw. Courtage-Ansprüche und deren Auszahlungsmodalitäten vertraglich bzw. per Courtagezusage zwischen der Gesellschaft und dem Finanzdienstleister geregelt. Eingereichtes Geschäft wird dann entsprechend diesen Regelungen vergütet. Soweit die Theorie...

Aller Erfahrung nach kommt es leider sehr häufig vor, dass eingereichtes Geschäft mit falschen AP- oder LP-Beträgen, zu spät oder sogar

gar nicht abgerechnet wird. Solche Fehler bleiben allzu oft unbemerkt, da eine konsequente Kontrolle ohne entsprechende Software-Unterstützung in der Durchführung zu aufwändig wäre.

Die Folge: Mit steigendem Geschäftsvolumen entgeht dem Finanzdienstleister ein oftmals beträchtlicher Teil seiner Forderungen!

Die Lösung: Getreu dem Motto „Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser“, steht Ihnen mit MAKROS/Win ein effizientes Kontrollsystem zur Verfügung:

Ihre Geschäftsabläufe wer-

den vom Antrag bis hin zur Abrechnung in MAKROS/Win im 1:1-Verhältnis abgebildet:

Bereits bei der Antragserfassung können Buchungen mit den zu erwartenden Beträgen angelegt werden.

Durch die Policing entstehen daraus Forderungen, die dann automatisch zum endgültigen Verbuchen vorbereitet werden. Hier wird nicht nur der Provisionseingang, sondern auch die Höhe der Provision genau überwacht und übersichtlich dargestellt.

Ist die Abrechnung der Gesellschaft korrekt, wird der Betrag einfach sofort verbucht. Ist sie es aber nicht, kann der fehlende Betrag direkt bei der Gesellschaft nachgefordert werden (z.B. per Fax mit dem komfortablen Vorlagensystem von MAKROS/Win).

So gewinnen Sie zusätzliche Liquidität!

„Lassen Sie sich Ihre rechtmäßigen Forderungen nicht entgehen!“

Inhalt

Vertragsanalyse: Effiziente Neukundengewinnung

Überwachung Ihrer Provisionsansprüche

Provisionsabrechnung für Ihre Mitarbeiter

Auswertungen: Statistik- und Controlling-Instrument

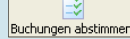
Finanzanalysen und Verträge: Erfassen & Berechnen

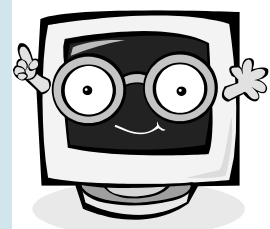
Wie urteilen andere? Ein unabhängiger Testbericht

Über uns und unsere Dienstleistungen

So probieren Sie es mit der Demo-Version selbst aus:

Lassen Sie sich eine Gesamtübersicht aller zu erwartenden, aber noch nicht eingegangenen Zahlungen anzeigen:

- Wählen Sie zunächst den Button  (oben in der Symbolleiste).
- Unter *Selektions-Vorbelegung* belassen Sie den ersten Eintrag *Bislang noch nicht abgestimmte Buchungen (alle Provisionsarten)*.
- Betätigen nun den Button *Start*. Sie sehen eine Liste aller noch offenen Buchungen.
- Öffnen Sie durch Doppelklick auf die entsprechende Zeile die AP-Buchung zum KV-Vertrag von Frau Fritz, um Details zu der erwarteten Zahlung zu erhalten.



Provisionsabrechnung für Ihre Mitarbeiter

„Rechnen Sie doch ab, mit wem Sie wollen!“

Ob Maklerorganisation, Mehrfachagentur oder klassischer Strukturvertrieb: Immer wenn Mitarbeiter in irgendeiner Weise an Provisions- bzw. Courtagen-Einnahmen Ihres Unternehmens beteiligt werden sollen, benötigen Sie ein absolut zuverlässiges Abrechnungssystem, das Sie auch bei der Verwaltung der Stornoreserven nicht im Stich lässt.

Vorschusszahlungen und Bonifikationen müssen ebenso flexibel zu handhaben sein wie Mitarbeiter-Direkt-Abrechnungen mit den Gesellschaften oder auch Belastungen, wie z.B. die notwendige Rückbuchung bereits ausgezahlter Provisionsanteile.

Mit MAKROS/Win sind verschiedene Abrechnungsformen denkbar & möglich! Firmen- und Mitarbeiterabrechnungen müssen dabei nicht einmal separat durchgeführt werden: Durch die direkte Kopplung von Mitar-

Provisionsabrechnung: Übersicht						Februar 2002	
Musterfinanz GmbH, Glücksstraße 100, 10000 Berlin						Erstellt am 16.12.2003	
Erstellt für: Heinrich Verkäufer, Regentenstraße 16, 51063 Köln (Hauptberuflicher Mitarbeiter)							
Musterfinanz GmbH, Glücksstraße 100, 10000 Berlin						Unterstellung: Direkterstellung Firma	
Herrn Heinrich Verkäufer Regentenstraße 16 51063 Köln						Nummer: 01010001	
Vertragsbezogene Buchungen							
	Betrag (netto)	MwSt.	Betrag (brutto)	Eigenanteil	Gruppenanteil	Anzahl	Einheiten
Auszahlung Abschlussprovision Normal	8.081,07 EUR	0,00 EUR	8.081,07 EUR	7.280,82 EUR	800,25 EUR	7	232,34
Auszahlung Abschlussprovision Dynamik	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0	0,00
Auszahlung Laufende Provision	629,63 EUR	0,06 EUR	629,69 EUR	604,12 EUR	25,51 EUR	36	10,53
Rückbuchung Abschlussprovision Normal	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0	0,00
Rückbuchung Abschlussprovision Dynamik	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0	0,00
Rückbuchung Laufende Provision	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0	0,00
Auszahlung Stornoreserve	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0	0,00
Summe	8.710,70 EUR	0,06 EUR	8.710,76 EUR	7.884,94 EUR	825,76 EUR	43	242,87
Sonstige Buchungen							
	Betrag	Anzahl					
Vorschüsse	1.000,00 EUR	1					
Zuschüsse	0,00 EUR	0					
Belastungen	-100,00 EUR	1					
Rückzahlungen	0,00 EUR	0					
Summe	900,00 EUR	2					
Auszahlungsbetrag und Stornoreserve							
Berechnung des Auszahlungsbetrages				Berechnung der ausstehenden Stornoreserve			
Vortrag aus dem Vormonat	0,00 EUR			Vortrag aus dem Vormonat	5.287,12 EUR		
Summe Vertragsbezogene Buchungen	8.710,70 EUR			Erhöhung durch AP-Auszahlungen	464,01 EUR		
Summe Sonstige Buchungen	900,00 EUR			Reduzierung durch AP-Rückbuchungen	0,00 EUR		
Auszahlender Betrag (netto)	9.610,70 EUR			Reduzierung durch SR-Auszahlungen	0,00 EUR		
Auszahlender MwSt.	0,06 EUR			Ausstehende Stornoreserve	5.751,13 EUR		
Auszahlender Betrag (brutto)	9.610,76 EUR						
Übertrag in Folgemonat	0,00 EUR						
Auszahlung							
Bankverbindung				Der auszuhaltende Betrag wird auf Ihr oben genanntes Konto überwiesen. Diese Abrechnung wurde maschinell erstellt und gilt als anerkannt, wenn nicht innerhalb von 4 Wochen schriftlich widersprochen wurde!			
Bank	Kölner Bank						
BLZ	37160087						
Konto	1002000125						
Inhaber	Heinrich Verkäufer						

Inhalt

Vertragsanalyse: Effiziente Neukundengewinnung

Überwachung Ihrer Provisionsansprüche

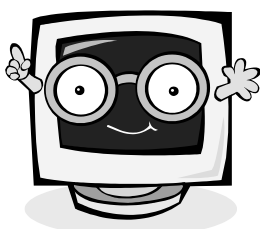
Provisionsabrechnung für Ihre Mitarbeiter

Auswertungen: Statistik- und Controlling-Instrument


Finanzanalysen und Verträge: Erfassen & Berechnen

Wie urteilen andere? Ein unabhängiger Testbericht

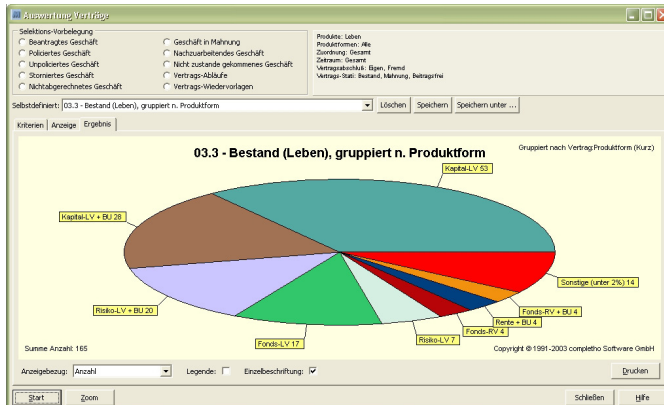
Über uns und unsere Dienstleistungen



So probieren Sie es mit der Demo-Version selbst aus:

- Wählen Sie den Button  (oben in der Symbolleiste).
- Unter *Zeitraum* wählen Sie den Monat Februar im Jahr 2002 (!) aus.
- Unter *Mitarbeiter-Bezug* aktivieren Sie *Einzelner Mitarbeiter*. Aus dem nebenstehenden Auswahlfeld wählen Sie nun den Mitarbeiter *Verkäufer, Heinrich* aus.
- Um das Gesamtergebnis der Abrechnung zu erhalten, betätigen Sie den Button *Start*. Es öffnet sich ein Report-Fenster mit der Abrechnung.
- Für eine Einzelübersicht der Buchungen schließen Sie den Report nun wieder und aktivieren unter *Umfang der Abrechnung* die zweite Checkbox *Ausführliche Auflistung* anstatt der ersten und drücken dann wiederum *Start*.

Auswertungen: Statistik- und Controlling-Instrument



Führen Sie eigentlich Ihr eigenes Unternehmen so, wie Sie es auch Ihren Kunden empfehlen würden: Planvoll auf die Zukunft, auf konkrete Ziele hin ausgerichtet? Sicher, werden Sie sagen, doch was hat das mit einer Verwaltungssoftware zu tun?

Erwarten Sie doch einfach mehr von einer Verwaltungssoftware als nur die Aufnahme großer Datenbestände! Erwarten Sie mit MAKROS/Win eine Software, die Ihnen eine Vielzahl leistungsstarker statistischer Auswertungs- und Selektionsmöglichkeiten bietet. Diese können Sie

nicht nur zur Kontrolle aktueller Vorgänge (z.B. des noch unpolicierten Geschäfts) einsetzen, sondern auch als flexibles Controlling-Instrument im Rahmen Ihrer betriebswirtschaftlichen Planung:

Welche Versicherungssparte bringt Ihnen auf Dauer den höchsten Verdienst? Welche Gesellschaft policiert und rechnet am zügigsten ab? Welcher Mitarbeiter produziert die geringste Stornoquote? Welche Kunden mit Risiko-LV haben eine BU-Rente unter EUR 500,- vereinbart?

Definieren Sie beliebige Kriterien und Filter und

wählen Sie aus verschiedenen Ergebnis-Darstellungen aus (Listen und Diagramme).

Doch auch die größte Flexibilität eines Systems ist nutzlos, wenn es sich nicht sinnvoll anwenden lässt. Aus diesem Grund stehen Ihnen in allen Bereichen zusätzlich bereits vordefinierte Auswertungen zur Verfügung, die Sie direkt einsetzen, aber auch an Ihre individuellen Bedürfnisse anpassen und zur späteren Wiederverwendung speichern können.

Termine sind das A&O!

Auch der Kalender unterstützt Sie bei der Überwachung Ihrer täglichen Arbeitsabläufe: Termine, Aufgaben, Geburtstage, Wiedervorlagen, Schadenbearbeitungen, ebenso wie Kündigungsdaten ablaufen der Verträge lassen sich wie gewohnt übersichtlich in MAKROS/Win abrufen.

**„Wissen ist Macht -
Machen Sie mehr
aus Ihren Daten!“**

Inhalt

Vertragsanalyse: Effiziente Neukundengewinnung

Überwachung Ihrer Provisionsansprüche

Provisionsabrechnung für Ihre Mitarbeiter

Auswertungen: Statistik- und Controlling-Instrument


Finanzanalysen und Verträge: Erfassen & Berechnen

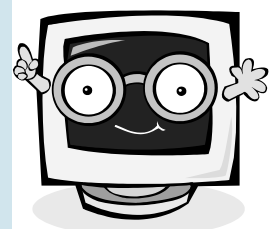
Wie urteilen andere? Ein unabhängiger Testbericht

Über uns und unsere Dienstleistungen

So probieren Sie es mit der Demo-Version selbst aus:

Um beispielsweise den Bestand an LV-Geschäft, gruppiert nach den verschiedenen Produktformen zu sehen, gehen Sie wie folgt vor:

- Wählen Sie den Button  (oben in der Symbolleiste).
- Unter *Selbstdefiniert* wählen Sie den Eintrag *03.3 – Bestand (Leben), gruppiert n. Produktform* und rufen so eine bereits mitgelieferte Auswertung auf.
- Das Ergebnis wird durch Betätigen des Buttons *Start* berechnet und angezeigt.



Finanzanalysen und Verträge: Erfassen & Berechnen

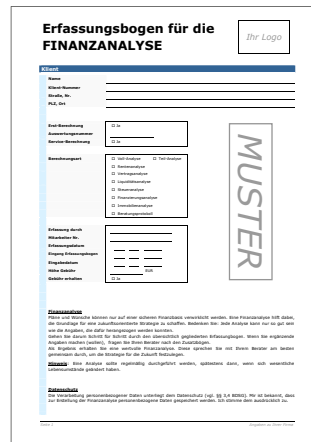
„Machen Sie's wie Ihre Kunden: Sparen Sie Zeit und Kosten mit der Finanzanalyse!“

Setzen Sie bei Ihren Kunden bereits eine Finanzanalyse-Software als unterstützendes Beratungsinstrument ein? Oder planen Sie ggf. den Einsatz einer solchen?

Auch hier können gerade durch das Zusammenspiel mit MAKROS/Win echte Vorteile für Sie erreicht werden:

Verwalten Sie sämtliche Daten zur finanziellen Situation Ihrer Klienten zusammen mit allen anderen Angaben in MAKROS/Win. Zur Berechnung können die Daten dann einfach an das entsprechende Analyse- bzw. Berechnungsprogramm übergeben werden.

Das heißt: Es werden alle wichtigen Daten zentral in der Datenbank von MAKROS/Win gespeichert. Somit ist keine Doppelerfassung mehr notwendig! Das spart nicht nur teure Arbeitszeit, sondern hilft auch bei der Vermeidung von Eingabefehlern.



Nicht zuletzt lassen sich auch die Lizenzkosten für die Finanzanalyse-Software bei Einsatz des Filialsystems von MAKROS/Win zum Teil drastisch reduzieren! Erfassen Sie die Daten dezentral (z.B. per Notebook) in MAKROS/Win und übertragen Sie diese dann zur Zentrale. Wenn Sie nur dort die Berechnungen durchführen, benötigen Sie nur eine einzige Lizenz der Analyse-Software!

Übrigens: Eine Demo-Version der fiana® (eine führende Finanzanalyse-Software der rendite 2000 AG) befindet sich mit auf unserer Demo-CD.

Vertragsverwaltung: Von minimal bis maximal!

MAKROS/Win eignet sich für Makler ebenso wie für Mehrfachagenturen mit einer strukturierten Mitarbeiterorganisation. So unterschiedlich Unternehmenskonzeptionen sein können, so verschieden sind auch die Anforderungen, die u.a. an die Eingabebereiche, wie z.B. die Vertragsmasken gestellt werden.

In MAKROS/Win entscheiden alleine Sie selbst, wie detailliert Sie über die Kerndaten hinausgehende Leistungsdaten erfassen möchten. Zudem haben Sie vollkommen freie Hand bei der Anzeige von Vertragslisten!

Natürlich können Anträge, Policen und beliebige andere Dokumente und Schriftstücke auch in elektronischer (z.B. gescannter) Form zum Vertrag abgelegt werden.

Inhalt

Vertragsanalyse: Effiziente Neukundengewinnung

Überwachung Ihrer Provisionsansprüche

Provisionsabrechnung für Ihre Mitarbeiter


Auswertungen: Statistik- und Controlling-Instrument

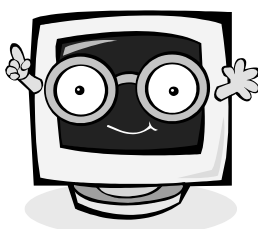
Finanzanalysen und Verträge: Erfassen & berechnen

Wie urteilen andere? Ein unabhängiger Testbericht

Über uns und unsere Dienstleistungen

So probieren Sie es mit der Demo-Version selbst aus:

- Wählen Sie den Button  (oben in der Symbolleiste) und Sie erhalten eine Liste mit allen Klienten.
- Öffnen Sie den Klienten Ackermann mit der Klient-Nummer 03-DEMO per Doppelklick auf die entsprechende Zeile.
- Klicken Sie unten auf den Button *Analysen* und wählen Sie den zweiten Menüpunkt *Finanzanalyse*. Sie befinden sich nun im Erfassungsbereich für die Daten zur Finanzanalyse.
- Für die Einrichtung und Durchführung des Datenaustauschs von MAKROS/Win zur fiana® stehen Ihnen Informationen und Anleitungen auf der Demo-CD (im Bereich *Weitere Finanzsoftware*) zur Verfügung.



Wie urteilen andere? Ein unabhängiger Testbericht

Testbericht im Versicherungsmagazin 12/2003

„Die gut strukturierte, übersichtliche Oberfläche wie auch die eingängige Programmführung von Makros/Win wurde seit unserem letzten Test kaum verändert. Zudem kann das Programm mit einigen neuen Funktionen, insbesondere im Provisions und Kalendermodul sowie mit Erweiterungen innerhalb der Spartenmasken aufwarten.



Die Daten des Kunden – im Programm als Klient bezeichnet – sind in diverse Register aufgeteilt. In der ersten Eingabemaske werden nur der Nachname und die Anschrift erfasst. Im Register Stammdaten lassen sich die personenbezogenen Daten wie Vorname, Beruf oder Geburtsdatum hinterlegen. Hier können auch beliebige zum Klienten gehörige Personen (Familienangehörige, Mitarbeiter) eingegeben werden. Neben der Klientenliste, die alle Kunden enthält, gibt es eine Personenliste, die alle angelegten Personen auflistet. Schade ist jedoch, dass man eine bereits angelegte Person nicht per Knopfdruck als Klient übernehmen kann. Insgesamt können umfangreiche Informationen wie Verträge, kundenbezogene Objekte, Termine, Bemerkungen, Dokumente und Finanzdaten des Kunden verwaltet werden. Umständlich ist, dass die Kundennummer bzw. Klientennummer nicht automatisch vergeben wird. Eine Doppeleingabe wird allerdings verhindert.

Die Vertragsverwaltung ist ebenfalls in diverse Register, wie Vertragsinhalt, Zahlungsverkehr, Dokumente, Historie, Schäden, Wiedervorlage und Termine, aufgeteilt. Innerhalb des Registers Vertragsinhalt können die Vertragsgrunddaten sowie Standardinformationen zum Deckungs- bzw. Versicherungsumfang eingegeben werden. Darüber hinaus werden bei einigen Sparten zusätzliche Masken zur Verfügung gestellt, so dass umfangreichere Vertrags- und Risikoinformationen hinterlegt werden können. Dennoch reichen für Industrieversicherungen die Eingabefelder in der Regel nicht aus. Verbesserungsfähig: Hat man einen Unfallvertrag mit mehreren versicherten Personen und unterschiedlichen Deckungen, muss dieser Vertrag mehrmals eingegeben werden oder man gibt jede weitere versicherte Person mit den jeweiligen Versicherungssummen bei den Bemerkungen ein.

Das Selektionsmodul ist umfangreich und einfach zu bedienen. Das Programm unterstützt neben den vorgegebenen Selektionen auch selbst definierte Kriterien nach allen festen Eingabefeldern.

Fazit: Das Programm eignet sich aufgrund der vorgegebenen Spartenmasken und der zu hinterlegenden Kundeninformationen für den Makler oder Finanzdienstleister wie auch für Strukturvertriebe im Privat- und mittleren Firmengeschäft für Versicherungs- und Geldanlageprodukte. Die Programmbedienung ist einfach, wenn auch mehr Eingabehilfen wünschenswert wären. Hervorzuheben sind die diversen Auswertungsfunktionen und Kontrollhilfen.“

(Ungekürzter Ausschnitt aus dem veröffentlichten Testbericht)

Das sagen unsere Anwender

„Nachdem Sie mir die Demo-CD Ihres Verwaltungsprogramms zugesandt haben, habe ich schon etwas ‚herumprobiert‘. Alle Achtung - das beste Programm, das ich bisher kennen gelernt habe.“

Maklerorganisation aus Nordrhein-Westfalen

„[...] Im übrigen ist MAKROS/Win weitaus bedienerfreundlicher. Ich habe mich nach relativ kurzer Einarbeitung gut in dem Programm zurechtgefunden.“

Makler aus Hessen

„Mich hat die geniale Software MAKROS/Win soeben wieder einmal sehr be-

geistert. Dieses Produkt ist einfach toll. Doch ehrlich - Das ist die Zukunft der Finanzberater! Und der Markt ist hierfür groß. Aber genau das wissen Sie ja. Ich freue mich für Sie und Ihren Erfolg. [...] Ich muss sagen, dass wir von Anfang an dabei waren. Und ich stelle fest, dass Sie eine verdammt gute Arbeit leisten und genau wissen, was Sie tun.“

Vertriebsstruktur aus Niedersachsen

„Auf der DKM gab es auch keine Anbieter, die ihrem Programm das Wasser reichen konnten!!! Weiter so!“

Investment- und Assekuranzmakler aus Niedersachsen

Das Urteil:

**„Makros/Win:
Auswertungs- und
Kontrollfunktionen
für den Vertrieb“**

Inhalt

Vertragsanalyse: Effiziente Neukundengewinnung

Überwachung Ihrer Provisionsansprüche

Provisionsabrechnung für Ihre Mitarbeiter

Auswertungen: Statistik- und Controlling-Instrument

Finanzanalysen und Verträge: Erfassen & Berechnen

Wie urteilen andere? Ein unabhängiger Testbericht

Über uns und unsere Dienstleistungen

Anschrift

completho Software GmbH
An der Schallenburg 20
50321 Brühl

Geschäftsführung

Bernd Tholen
Dipl.-Wirt.-Inf. Georg Ledermann

Kontakt

Telefon: (0 22 32) 93 23 93
Fax: (0 22 32) 93 23 97
E-Mail: info@completho.de

Jederzeit aktuelle Informationen und Support:

www.completho.de

Da wir „completho's“ eher den Blick in die Zukunft als den in die Vergangenheit gewöhnt sind, hier nur die wesentlichsten Fakten zu Ihrer Orientierung:

Unser Softwarehaus hat seinen Ursprung im Jahre 1991. Seit Anfang 2000 sind wir als GmbH auch für unser stetes Firmenwachstum gut gewappnet.

Wir haben uns noch nie als reinen Softwarelieferanten verstanden, sondern immer auch als Beratungsunternehmen, das weit mehr als „nur“ gute Technik zu bieten hat.

Demzufolge setzen wir auf permanente Weiterentwicklung unserer Software und setzen hierfür konsequent modernste Technologien ein. Längst wird mit Hochdruck an einem noch leistungsfähigeren Nachfolger von MAKROS/Win gearbeitet: MAKROS/3.

Denn wer rastet, rostet ...

Übrigens: Ihre Mitarbeit an der Weiterentwicklung in Form von Vorschlägen, Wünschen und Kritik ist möglich und ausdrücklich erwünscht!

Und was können wir für Sie tun?

„Rufen Sie uns an - wir beraten Sie gerne!“

(0 22 32) 93 23 93



Das Vermitteln von Versicherungen und Finanzdienstleistungen ist Ihr Geschäft. Sie wollen sich auf Ihre Kunden konzentrieren und sich nicht mit umständlicher Software herumplagen – und das ist nur verständlich!

Dennoch: Die Entscheidung für eine Verwaltungssoftware hat für Sie und Ihr Unternehmen weitreichende Konsequenzen. Nehmen Sie sich daher ausreichend Zeit für die Auswahl: Prüfen Sie uns und unsere Software systematisch.

Wir freuen uns schon darauf, mit Ihnen zusammenzuarbeiten!

Je früher Sie MAKROS/Win in Ihrem Unternehmen einsetzen werden, desto schneller schaffen Sie sich zusätzliche Freiräume und Liquidität!

Entscheidend ist dabei sicherlich auch, wie intensiv Sie mit MAKROS/Win arbeiten und für welche Ihrer Geschäftsprozesse Sie MAKROS/Win zukünftig einsetzen möchten.

Nutzen Sie unsere Beratungs- und Schulungsangebote: Sie werden sich wundern, wie schnell sich die hierdurch entstehenden Kosten amortisieren!

Optimieren – statt nur verbessern!

Wir präsentieren Ihnen: MAKROS/Win

Keine Software-Lösung passt für jedes Unternehmen gleichermaßen. Daher prüfen wir gemeinsam mit Ihnen anhand Ihrer Unternehmenskonstellation, mit welcher Ausstattung Sie MAKROS/Win günstig und gewinnbringend für sich nutzen können.

Übrigens: Es wäre nicht das erste Mal, wenn Sie schon vom Präsentationstermin wertvolle Anregungen zur Optimierung Ihrer Arbeitsabläufe mit nach Hause nehmen könnten!

Die Präsentation ist (ebenso wie eine intensive Einweisung) selbstverständlich kostenfrei!