

Kunden- und Vertragsverwaltungssoftware, Teil 1

Verwaltungssoftware unterstützt den Vertrieb

Die Hersteller von Verwaltungsprogrammen für Versicherungsmakler und -vermittler wurden wieder aufgerufen, ihre Software testen zu lassen. 25 Hersteller haben sich dazu bereit erklärt. Alle Programme wurden insbesondere auf die Kunden- und Vertragsverwaltung sowie die Selektionsmöglichkeiten hin geprüft. In dieser und den nächsten Ausgaben erfahren Sie, wie die Programme abgeschnitten haben.

Makros/Win von Completho

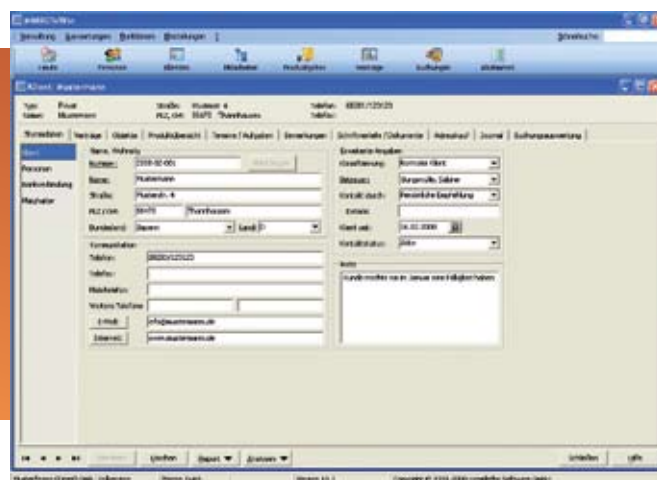
Standardgeschäft und Provisionen im Griff

Die Programmoberfläche von Makros/Win ist übersichtlich unter anderem in die Bereiche „Heute“, „Klienten“, „Personen“, „Verträge“ und „Buchungen“ aufgeteilt. Nach einer kurzen Einarbeitungszeit ist die Bedienung nicht zuletzt durch die klare Strukturierung, aussagekräftige Schaltflächen und eindeutig beschriftete Eingabefelder kein Problem.

Die Unterscheidung zwischen Personen und Klienten erlaubt es, zu jedem Klienten eine beliebige Anzahl an Personen wie Ehepartner, Geschäftsführer oder Mitarbeiter zu hinterlegen. Schade ist jedoch, dass diese Personen später nicht als eigenständige Klienten übernommen oder anderen zugeordnet werden können. Gut hingegen: Über den so genannten „Report“ lassen sich alle wichtigen Kommunikationsdaten auf dem Bildschirm einblenden oder ausdrucken.

Im aufrufbaren Analysemodul sind zusätzliche Angaben über Liquidität, Steuern wie auch Ziele des Klienten möglich. Per Schnittstelle lassen sich die Daten in das optional erhältliche Programm fiana

Makros/Win: Im Startmenü erfährt der Anwender, welche aktuellen Termine und Geburtstage anstehen. Aber auch Kündigungsdaten und ablaufende Verträge werden automatisch angezeigt.



oder in eine andere Finanzanalysesoftware einlesen.

Bei der Vertragseingabe werden nach der Auswahl der gewünschten Versicherungsart die entsprechenden Vertragsmasken im Unterregister „Vertragsinhalt“ angezeigt. Während die Grunddatenmaske für alle Sparten identisch ist und Informationen über Produktart, Laufzeit und Prämienzahlung enthält, sind die Detail-

masken für die meisten Standardsparten individuell und sinnvoll aufgebaut. Allerdings werden relevante Angaben zum versicherten Risiko, wie z. B. die Bauart des Gebäudes in der Gebäudeversicherung, nicht durch einzelne Eingabefelder abgefragt, sondern sind nur innerhalb eines freien Textfeldes unstrukturiert hinterlegbar. Komfortabel ist, dass bei der Vertragseingabe bereits erfasste Namen, Ge-

AUSFÜHRLICHE TABELLE IM INTERNET

Eine ausführliche Tabelle mit Antworten der Softwarehersteller unter anderem zum Umfang und den Kosten der Software finden Sie im Internet unter www.all4finance.de.

burtsdaten und Berufe z. B. in der Unfallversicherung per Mausklick übernommen werden. Eingegebene Adressen oder Objekte lassen sich so leider nicht als Risikort beispielsweise bei einer Gebäudeversicherung einfügen und müssen noch einmal eingegeben werden. Der Anwender sollte zudem auf eine korrekte Eingabe achten, da es keine logische Prüfung, z. B. von Geburts- oder Heiratsdatum, gibt.

Neu ist, dass bereits eingegebene Verträge kopiert werden können, was das Erfassen gleichartiger Verträge erleichtert. Eine individuelle Erweiterung der Masken durch den Anwender ist nicht möglich. Nach Aussagen des Herstellers werden diese jedoch auf Wunsch optional kostenlos zur Verfügung gestellt. Hervorzuheben: Der Anwender kann die Software so einstellen, dass bei jeder Vertragsänderung die ursprünglichen Daten als Historie automatisch angelegt werden. Ein GDV-Import ist nicht realisiert. Neben den gängigsten Versicherungssparten sind auch Produktmasken für andere Produkte wie Investment, Dienstleistungsangebote oder auch Strom- und Telekommunikationsverträge vorhanden.

Das Auswertungsmodul ist mit ein wenig Einarbeitungszeit problemlos zu bedienen und erlaubt umfangreiche Selektionen mit vorgegebenen oder selbst definierten Kriterien. Lob verdient ferner die integrierte Dokumentenverwaltung: Sie erlaubt das Erstellen von Briefen sowie das Archivieren von digitalen Dokumenten, Bildern und eingescannten Unterlagen. Auch das Verwalten von Mitarbeitern und Strukturbetrieben, unter anderem mit der Darstellung einer Mitarbeiterhierarchie sowie umfassenden Provisionskontrollfunktionen, ist realisiert.

Das Programm wurde in den letzten Jahren stetig weiterentwickelt. Neu sind beispielsweise die Hinterlegung individueller Abrechnungsklauseln bei Mitarbei-

tern, neue Auswertungsmöglichkeiten für Finanzanalysen und der Export von Kontaktdaten im vCard-Format. Damit können die Daten per Mausklick direkt in das Adressbuch diverser E-Mail-Programme übernommen werden.

Fazit:

Makros/Win zeichnet sich durch einen eingängigen Programmaufbau und eine einfache Bedienung sowie durch umfangreiche und dennoch einfach zu bedienende Selektions- und Auswertungsfunktionen aus. Vermittler, aber auch Strukturvertriebe können damit unter anderem Standardversicherungssparten verwalten. Für den Industriebereich wären bei einigen Masken mehr Detailabfragen wünschenswert. Hauptaugenmerk ist unter anderem die Provisionskontrolle.

Name der Software:	Makros/Win 14.1
Hersteller:	Completho Software GmbH, An der Schallenburg 20, 50321 Brühl, Tel. 02232/9323-93, Fax 02232/9323-97, info@completho.de, www.completho.de
EDV-Voraussetzungen:	Ab Pentium-Prozessor 133 MHz; Empfehlung: Pentium III ab 800 MHz, Windows 2000, XP und Vista (auch unter Windows 95/98/NT4 lauffähig, aber nicht mehr offiziell unterstützt)
Preis der Grundversion:	2.320 Euro (inkl. MwSt.) - Netzwerkarbeitsplätze werden im ersten Jahr kostenlos zur Verfügung gestellt