

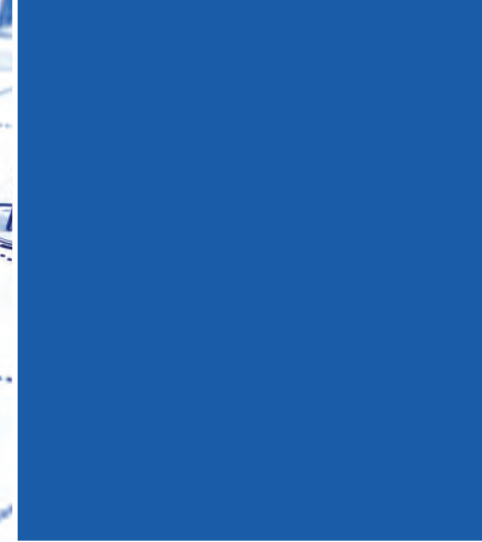


**Weil Ihre eigene Lösung  
am besten zu Ihnen passt.**



Evolutionäre Ideen für Ihre Software

**BISS**



## Ihre Produktivität im Kundenmanagement ist unser gemeinsames Ziel...

**Seit 1991 konzipiert**, entwickelt und implementiert BISS Anwendungssysteme für das Kundenmanagement von Versicherungsunternehmen und Finanzdienstleistern. Den Schwerpunkt bildet dabei die Unterstützung des Vertriebs mit umfangreichen Lösungen für alle Vertriebskanäle. Von Anfang an bezogen wir dabei unsere Kunden aktiv in die Weiterentwicklung unserer Lösungen ein. Auf diese Weise entstand das einzigartige B-Wise XA Framework. Ein Software-Fundament, geschaffen mit dem Erfahrungsschatz aus einer Vielzahl erfolgreicher Kundenprojekte.

## ... der Weg ist individuell

**In den Agenturen** des Ausschließlichkeitsvertriebs, bei Maklern und Vertriebsgesellschaften genauso wie in zentralen Kundenservicecentern: Ihr Kunde steht im Mittelpunkt, aber der Mix der Vertriebswege und die Anforderungen im Einzelnen sind so individuell wie Ihr Unternehmen. Auf der Basis der Kernprozesse muss Ihr Kundenmanagement die Stärken und die Individualität Ihres Unternehmens widerspiegeln, damit Sie kundenorientiert agieren können und dabei zielorientiert und wirtschaftlich bleiben.

**BISS unterstützt Sie dabei** mit einem Team hochmotivierter Mitarbeiter, mit jahrelanger Erfahrung im Bereich der Beratung, Analyse und Software-Entwicklung.

**Die Leistungsfähigkeit unserer Lösungen** zeigen nicht nur viele zufriedene Kunden, sondern auch die regelmäßig unter die Top 3 gewählten Anwendungen. Mittlerweile zählen mehr als 35.000 Endanwender zur wachsenden Nutzergemeinde.



## Lösungen gestalten.

**Aufgabenstellungen im Kundenmanagement** richten sich nicht nach Softwarespezifikationen, deshalb müssen Lösungen gestaltet werden:

- **Wann und wie erfährt** der Außendienst über den Anruf eines Kunden beim Service-Center?
- **Wie verringert man** durch die Risikoprüfung am Point of Sale die Stornoquote?
- **Wie gut und schnell** lassen sich Kundenbestände durch den Vertrieb und das Marketing segmentieren?

- **Können Branchen-Standards** von GDV bis BiPRO bei der Verschlankeung von internen und externen Prozessen helfen?
- **Welche Funktionen** sind mobil wichtig, welche online und welche offline?

**Mit Ihnen und anhand Ihrer Anforderungen** beantworten wir im Vorfeld die konzeptionellen Fragen. Dabei profitieren Sie von unserer langjährigen Marktkenntnis genauso wie von Branchenuntersuchungen und -benchmarks.



## Warum optimale Systeme im Kundenmanagement so wichtig sind

### Ihre Performance ist entscheidend

**An den vielfältigen** Points of Sales & Service (PoSS) begegnen sich Ihr Unternehmen und Ihre Kunden ganz persönlich. Wie angenehm diese Begegnung für den Kunden ist, kann für Sie den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg ausmachen. Jedoch werden die Anforderungen am PoSS auch in der Versicherungswirtschaft immer vielfältiger, die Erwartungen der Kunden an die Leistungsfähigkeit der vom Service und im Vertrieb eingesetzten Systeme immer höher.

**Dementsprechend muss** die technische Unterstützung der Prozesse immer effektiver werden. Die Lösung dafür, und damit die technische Grundlage für Ihren Erfolg am Point of Sales & Service, heißt: B-Wise XA.

### B-Wise XA, das Prozess- und Service-orientierte PoSS-System der BISS GmbH,

- **ist optimal** auf die Bedürfnisse des Vertriebs und der Service-Abteilungen von Versicherungsgesellschaften abgestimmt
- **deckt alle** relevanten Prozesse am PoSS ab und wird laufend an veränderte Rahmenbedingungen angepasst
- **sorgt für** mehr Effizienz und Effektivität im Vertrieb
- **bietet eine** umfangreiche und in Tausenden von Installationen am PoSS erprobte Plattform für die Realisierung individueller Lösungen
- **gibt es** vom Werkzeugkasten mit Komponenten für die Eigenentwicklung bis zum individuellen System im Full Service Outsourcing ... und in fast jeder Abstufung dazwischen.



## Die Vorteile einer bewährten Lösung

**B-Wise XA**, das Software-Framework der BISS, ist ein bewährtes und ausgereiftes System mit zahlreichen Standardfunktionen aus den Bereichen Bestandsbearbeitung, Beratung, Angebotserstellung und Kampagnenmanagement, Analyse und Statistik, Vertriebssteuerung und Termin- sowie Aufgabenplanung, Auftragsmanagement und Controlling bis hin zur umfassenden Ressourcenverwaltung. B-Wise XA ist durch zahlreiche Schnittstellen offen für Dritte und lässt sich optimal in Ihre IT-Infrastruktur integrieren.

### Weitere wesentliche Vorteile sind:

- **Zukunftsweisende**, stabile und vielfach bewährte technische Basis
- **Umfangreiche Standardfunktionen** aus den Bereichen Kunde, Vertrag, Schaden, Kampagnen, Termine/Aufgaben, Beratung, Angebot und Antrag
- **Ganzheitliche Kundensicht** durch die Zusammenführung aller Informationen in einer zentralen Datenbank
- **Einbindung** heterogener Systeme durch entsprechende Schnittstellen
- **Optimales Zusammenspiel** der Kundenprozesse im Innen- und Außendienst
- **Unterstützung** mobiler Plattformen wie iPhone, iPad oder Android unter Berücksichtigung von Sicherheitsanforderungen und Gerätespezifika

- **Kurze Einführungszeiten** durch nahtlose Integration in bestehende Systemumgebungen
- **Kostenvorteile** durch Nutzung vorhandener Ressourcen, Prozesse und Verfahren in der User Community
- **Mehr Produktivität** durch optionale Online- oder Offline-Arbeitsweise und schnelle Datenverfügbarkeit
- **Skalierbarkeit** durch flexible und leistungsfähige Architektur
- **Investitionssicherheit** durch Verwendung offener Standards

**Egal, ob Sie Ausschließlichkeitsagenturen**, Makler oder Vertriebsgesellschaften und Banken on- oder offline, per CD oder Extranet adressieren wollen, es steht eine Variante von B-Wise XA dafür zur Verfügung und baut auf der bewährten Basis auf.





## Wenn Sie eine zweite Meinung über unsere Lösungen für das Kundenmanagement möchten – und ein dritte und vierte und...

### **Sonja Langner, Leiterin IT-Service, VPV:**

„Wir können nach 10 Jahren der engen Zusammenarbeit mit der vollsten Überzeugung sagen, dass sich unser erster Eindruck bestätigt hat: ein innovatives Unternehmen mit erstklassigen Softwareprodukten und einem super Kundenservice.“



### **Wolfgang Bussmann, Abteilungsdirektor Marketing/Sonderprojekte, InterRisk:**

„Die konstruktive Zusammenarbeit mit BISS sichert uns seit Jahren in Vergleichen Topbewertungen im Softwarebereich durch die nutzenden Makler und ist damit ein wesentlicher Beitrag zu unserem nachhaltigen Geschäftserfolg.“



### **Versicherungsmagazin, Ausgabe 6/2003**

„... Gewinner VPV hat nach Meinung der Jury mit V.I.P. eine erfolgreiche Neuprogrammierung ihrer Agentursoftware gewagt. Kundenverwaltung sowie Kundengewinnung werden hierbei gut unterstützt. Die Masken wirken übersichtlich und aufgeräumt. Erfreulich sind auch die zahlreichen Möglichkeiten, Akquise-relevante Daten zu Kunden zu speichern wie etwa Beziehungen des Kunden.“

**versicherungsmagazin**

**Zahlreiche weitere neutrale Instanzen** wie das **CHARTA-Qualitätsbarometer**, **Service-Rating** oder **YouGov-Psychonomics** haben die Qualität der BISS-Lösungen in Befragungen, Untersuchungen und Juryentscheidungen immer wieder bestätigt. Über die Details informieren wir Sie gern persönlich.



## So sehen wir die künftige Entwicklung

**Gesamthafte Sicht auf den Kunden** für alle Mitarbeiter des Unternehmens. Multimediale Präsentation und intelligente Integration von Social Media-Inhalten am Point of Sales & Service. Mobile Apps ohne Sicherheitsrisiken. Vertriebsreporting und zuverlässige Prognosen für Vertriebszahlen. Risikoprüfung schnell und unkompliziert direkt am PoSS. Weitere Verschlankung von internen und externen Prozessen durch die Nutzung neuer Branchen-Standards... Dies sind nur einige Themen, die wir zurzeit gezielt voran treiben.

## Werfen Sie jetzt auch einen Blick in Ihre Zukunft!

**Machen Sie eine Praxis-Tour durch unsere System-Landschaft:**

**Dank der freundlichen** Erlaubnis und Unterstützung unserer Kunden, können wir Ihnen etwas ganz besonderes anbieten: Erleben Sie einen ganzen Tag lang vor Ort, wie unsere Lösungen im Kundenmanagement unserer Kunden arbeiten.

**Machen Sie sich selbst ein Bild** davon, wie Ihre Zukunft an Ihren Points of Sales & Service aussehen könnte. Ganz unverbindlich! Rufen Sie uns einfach an und vereinbaren Sie einen Termin: +49 / 441 / 36 10 76-0





## Der direkte Kontakt zu Ihrer individuellen Kundenmanagementlösung:

### **BISS Gesellschaft für Büroinformationssysteme mbH**

Marie-Curie-Straße 4

D-26129 Oldenburg

Tel: +49 / 441 / 36 10 76-0

Fax: +49 / 441 / 36 10 76-99

E-Mail: [vertrieb@biss-net.com](mailto:vertrieb@biss-net.com)

Internet: [www.biss-net.com](http://www.biss-net.com)



Effiziente Systeme für das Kundenmanagement in der Versicherungswirtschaft