



Einfach erfolgreich

GIN-AX Businesspartner

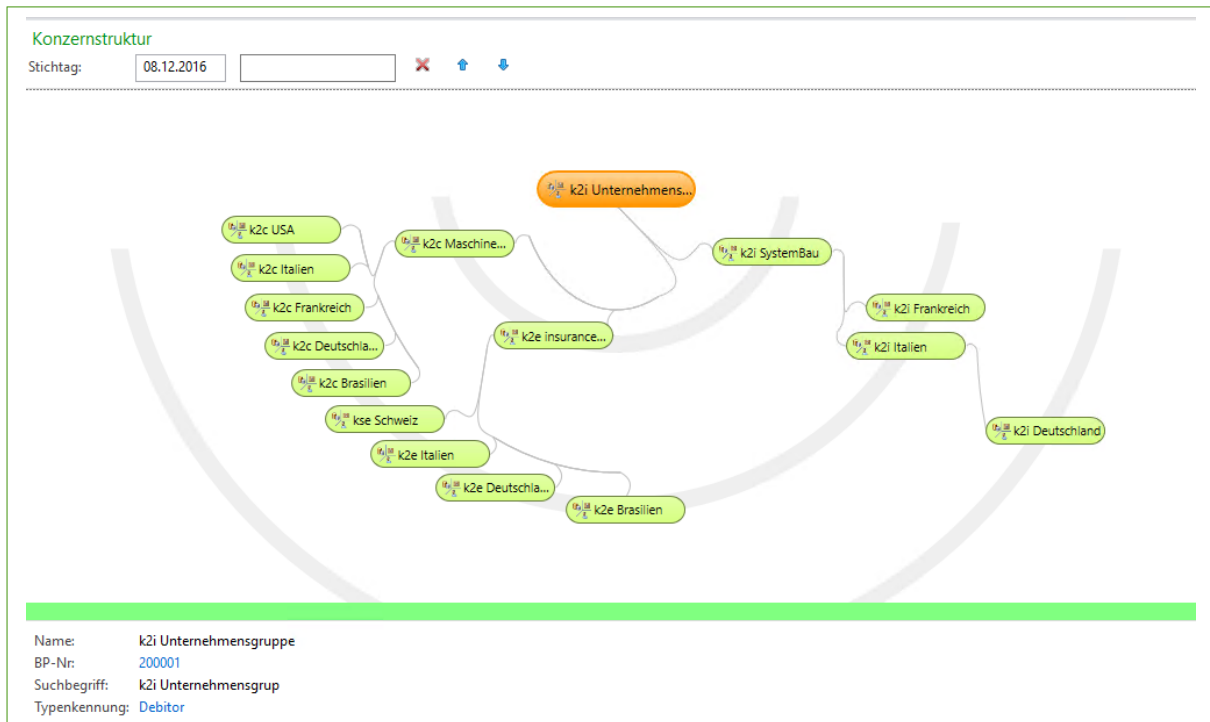
Verwaltung der Kundendaten und Kommunikationsinformationen

Was sind die wichtigsten Daten in einem hochkarätigen, vertriebsorientierten Serviceunternehmen? Sicherlich die Kundendaten. Der Kunde ist König – und das will er bei allen Kontakten erfahren. Aber auch mit Produktgebern will ein Versicherungsmakler zielführende Gespräche schnell und unkompliziert führen können. Dazu ist eine Software mit den wichtigen und richtigen Informationen, mit direkter Durchwahl und One-Klick-Emailversand unerlässlich. Mit unserem Maklerverwaltungsprogramm GIN-AX halten Sie eine solche Software in den Händen.

Kontaktdaten

Setzen Sie auf die Möglichkeit, beliebig viele **Adressen**, Telefonnummern, Emailadressen Ihrer Kunden oder Geschäftspartner erfassen zu können. Fügen Sie alle Ansprechpartner eines Unternehmens oder alle Familienmitglieder mit deren individuellen Kontaktinformationen ein.

Behalten Sie alle **Kontaktpersonen**, Dokumente, Aktivitäten oder Unternehmensinformationen im Überblick. Bauen Sie auf eine übersichtliche Anordnung aller Informationen und einen einfachen, schnellen Zugriff auf Detailinformationen mit einem Klick.



Wer darüber hinaus die **grafische Darstellung** einer Unternehmensorganisation oder einer „Familienstruktur“ für die genauere Risikobetrachtung wünscht, der kann sich diese über die integrierte Anzeige **hierarchischer Strukturen** darstellen lassen – durchaus ein Vorteil bei der Risikoberatung eines mittelständischen verzweigten Unternehmens oder einer vielgliedrigen Familie.

Kundenpflege und Kommunikation

Ihre Kunden rufen Sie gerne an und fragen um Rat? Dann erleichtert Ihnen die Zwiesprache zwischen GIN-AX und Ihrer **Telefonanlage** via TAPI-Schnittstelle die Ansprache Ihrer Kunden. Mit nur einem Knopfdruck sind Sie in der digitalen Kundenakte oder im Vertragsordner.

Nutzen Sie die **Notizverwaltung** für die kleinen Zwischenbemerkungen, die der Kunde einstreut, zu weiteren Kontaktmöglichkeiten für ein Up- oder Cross-Selling; oder greifen Sie zur Funktion „Aktivitäten“, um sich Termine und Aufgaben zu erstellen und via Microsoft Outlook mit Ihrem Kalender zu synchronisieren.

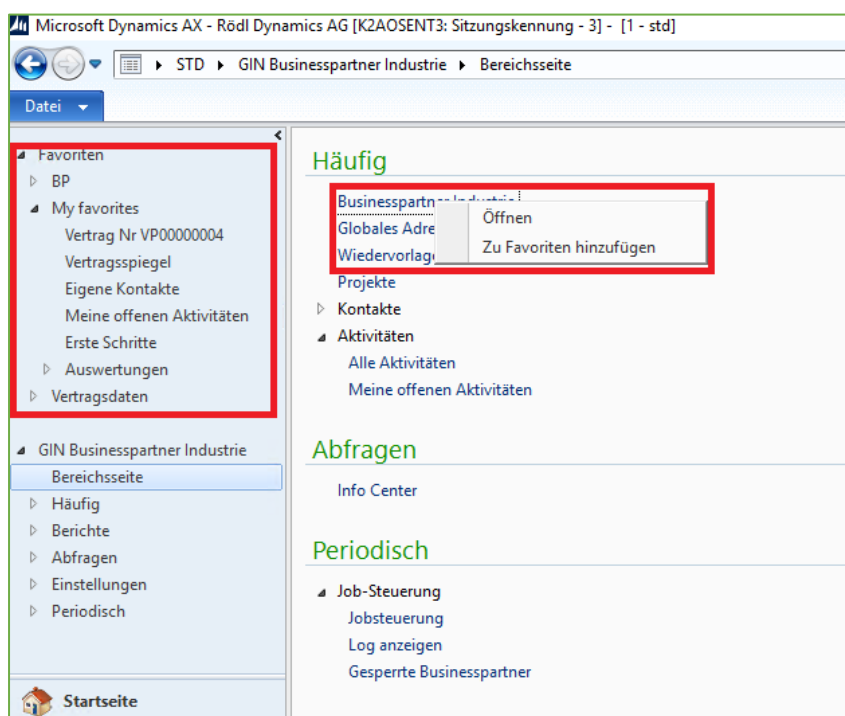
Verwenden Sie das **Selektionstool** „Kundenbetreuung“, um schnell Ihren Kundenstamm nach wesentlichen alters- und spartenspezifischen Merkmalen zu „durchforsten“ wie beispielsweise, wenn ein Kind das 18. Lebensjahr überschreitet.

Für das Erinnerungsschreiben übergeben Sie einfach die gefundenen Kontakt- und Adressdaten an eine vorkonfigurierte Briefvorlage, die Sie jederzeit wieder verwenden können, ebenso wie die Selektionskriterien.

Kennen Sie die Hobbies Ihrer Kunden? Dann können Sie auch hier oftmals fündig werden und Ihren Bestandskundenschatz heben. Filtern Sie einfach nach „Reisen“ und „Ausland“, übergeben Sie die Adressdaten an einen **Serienbrief** und „ab geht die Post“. Oder kombinieren Sie die Kontaktdaten mit der Emailvorlage und drücken Sie den Button „Versenden“. Sofern Sie solche Marketingaktionen regelmäßig durchführen, können Sie via integriertem **Kampagnenmanagement** feste Workflows einbauen und längere Zeiträume schon vorplanen.

Weitere Vorteile

Haben auch Sie Ihre persönlichen „**Favoriten**“? Wenn Sie Microsoft Outlook kennen, dann werden Sie diese Möglichkeit schätzen, schnell und einfach in die wichtigsten Prozesse einsteigen zu können. Gezielt lassen sich mit einem Mausklick vordefinierte Übersichtsansichten oder Selektionen usw. zurechtlegen und laden fortan zu zeitsparender Tätigkeit ein.



„Hätte ich es nur gewusst!“ Kennen Sie diesen Ausruf auch? Mit GIN-AX können Sie bei Änderungen u.a. an Datenfeldern oder Werten eine **Warnmeldung** einstellen beispielsweise wenn ein Kundendatensatz gelöscht wird. Und hier kann auch explizit eingetragen werden, wer die Nachricht erhalten soll.

Ein weiteres interessantes Thema der Informationsweitergabe ist die Vermittlung des Prozesswissens z.B. wie lege ich einen neuen Bündelvertrag oder Rahmenvertrag an. Hier kann das **Aufzeichnungstool** „Taskmanager“ helfen. Jeder Klick in einem Modul und auf einer Maske wird protokolliert und die eingeschlagenen Pfade mitsamt Screenshots an Word oder PowerPoint übergeben; eine manuelle Nachbearbeitung und Ergänzung der Informationen ist jederzeit möglich.

„Wer darf was?“ Auch hier kann GIN-AX Ihnen alle Unterstützung bieten, die Sie brauchen. Bis ins Detail hinein kann in der integrierten **Berechtigungsverwaltung** festgelegt werden, welche Mitarbeiter für welche Aufgaben vorgesehen sind und welche Informationen sie nicht sehen oder lesen, aber nicht bearbeiten dürfen.

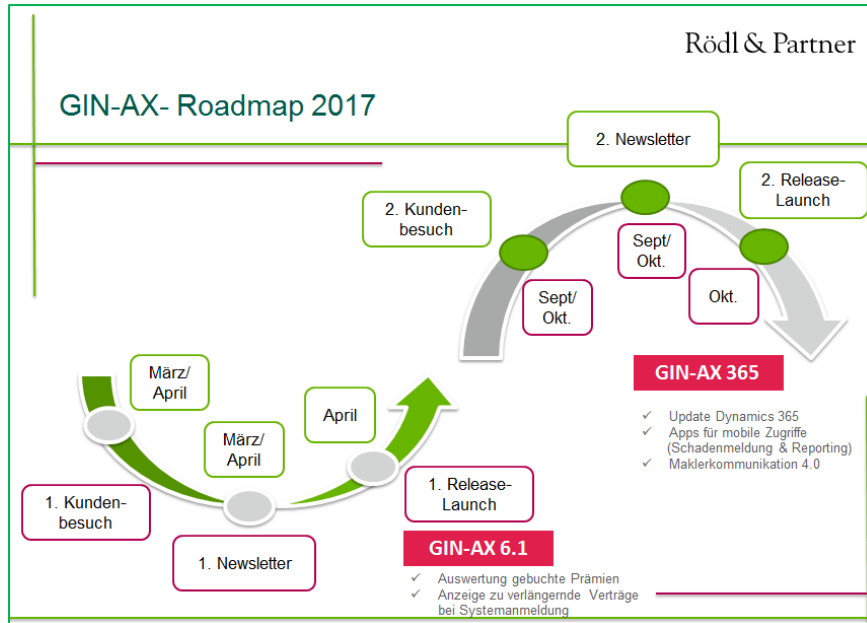
Technologischer Fortschritt erschöpft sich nicht mit digitalem Zugriff von unterschiedlichsten Orten. Technologischer Fortschritt für ein Unternehmen bedeutet mehr:

- ✓ Top-Performance durch moderne, dynamisch an das Unternehmenswachstum anpassbare Client-Serverstrukturen und Automatisierungsoptionen (Batchläufe)
- ✓ Leistungsstärke durch vertrautes Design und Integration in die Microsoft Office-Welt
- ✓ Flexibilität durch individuell unternehmensspezifisch einstellbare Parameter in allen Modulen (Funktionspaketen) von Sparten über Deckungssummen bis Schadenarten
- ✓ Transparenz durch jederzeit nachprüfbare Daten und Prozesse in allen Unternehmensbereichen (Dateneinblick, Transaktionslog, Datenbank-Protokoll)
- ✓ Entscheidungsstärke durch Integration der einzelnen Verwaltungsbereiche (Kunden-, Vertrags-, Schaden-, Inkasso- und Dokumentenverwaltung)

Mitgestaltung der Software

Kunden können nicht nur ihr eigenes GIN-AX-System gestalten, sondern auch am Systemstandard mitwirken. Wie geht das?

Wir bieten unseren Kunden zweimal jährlich einen Kundenbesuch an, in dem neue Wünsche und Optimierungsvorschläge aufgenommen und diskutiert werden.



Aus allen Kundenideen und aus den Anforderungen des Marktes designen wir das nächste Release. Im April und im Oktober steht dann eine neue Software-Version zur Verfügung.

Unternehmensskizze Rödl & Partner

Rödl & Partner ist als integrierte Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft an 108 eigenen Standorten in 52 Ländern vertreten. Unseren dynamischen Erfolg in den Geschäftsfeldern Rechtsberatung, Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Business Process Outsourcing und Unternehmens- und IT-Beratung verdanken wir 4.200 unternehmerisch denkenden Partnern und Mitarbeitern.

In unserem Geschäftsfeld Unternehmens- und IT-Beratung begleiten rund 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter den Erfolg unserer Kunden.



Microsoft Dynamics AX
 Gold Enterprise Resource Planning
 Gold Volume Licensing
 Silver Application Integration



Der schnelle Überblick

Vorteile	Features
Anlage von Kunden und Kontakten	<ul style="list-style-type: none"> • Adressverwaltung (beliebig viele Anschriften pro Kontakt oder Organisation möglich) • Rollenzuweisung* wie z.B. Interessent, Versicherer, VN, Anspruchsteller, Vermittler, Zessionär, Zedent, mit Integration in die Finanzbuchhaltung möglich • Abbildung hierarchischer Strukturen (Familie, Unternehmen) • Duplikat - Prüfung • Notizverwaltung • Dokumentenverwaltung • Integration in die Finanzbuchhaltung
Kommunikation	<ul style="list-style-type: none"> • Beliebig viele Kontaktpersonen zu einem Kunden • Beliebig viele Telefonnummern, Faxnummern Emailadressen, etc. • Komfortable Kommunikationsverwaltung durch Integration in MS Outlook, Emailversand von Rechnungen und Berichten, Faxversand integrierte TAPI- Schnittstelle zur Erkennung von ausgehenden/ eingehenden-Anrufen • Geschäftsbriefe • Mailings • Kampagnenmanagement mit Workflow (Serienbrieffunktion, E-Mailings, Anruflisten)
Aktivitätenverwaltung	<ul style="list-style-type: none"> • Wiedervorlagefunktion für Schadenbearbeitung oder Vertragsverwaltung • Aktivitätenplanung – und verwaltung z.B. Aufgaben und Termine mit Synchronisation nach Microsoft Outlook
Schnellsuche (Infocenter)	<p>Modulübergreifende Suche mittels weniger Detailinformationen wie z.B.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Name • Kundennummer • Vertragsnummer • Telefonnummer • E-Mailadresse
Bank	<ul style="list-style-type: none"> • Bankverwaltung (Anlage beliebig vieler Bankadressen mit Gültigkeitsdaten) • SEPA-Fähigkeit (Mandate, Pre-Notification) • Überprüfung einer korrekten Bankverbindung per Webservice (verschiedene Anbieter) möglich • Mahnwesen

Courtage	<ul style="list-style-type: none"> • Vorbelegung der Courtage auf Versicherer und Spartenebene bei Vertragsanlage
Reporting	<ul style="list-style-type: none"> • Abfragen: Freie und vordefinierte Selektionen des Bestands nach unterschiedlichsten Kriterien wie Alter, Sparte, Hobbies, Interessen, Beruf, etc. • Reports und Statistiken z.B. Vertragsbestände nach Kunde/ Versicherungsunternehmen, Prämien/ Schäden nach Partnertyp • Excel Export • Power BI (grafische Darstellung von Abfragen wie Anzahl Verträge pro Sparte, Anzahl Kunden, Prämienvolumen pro Versicherer,...) • Mehrdimensionales Reporting mit Darstellung als PIVOT und Drill-Down
Integration	<p>Integrierte bzw. synchronisierbare Software:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Microsoft Outlook (Termine, Aufgaben, Kontakte) ✓ Microsoft Word (Serien-Anschreiben, Einzelbriefe, Angebote, Schadenanzeigen, etc.) ✓ Microsoft Excel (Auswertungen) ✓ Microsoft Analysis (Power Pivot) ✓ Microsoft Power BI ✓ Dokumentenverwaltung ✓ Finanzbuchhaltung
Zukunft und Investitionssicherheit	<ul style="list-style-type: none"> • Roadmap für Maklerverwaltungsprogramm GIN-AX • Microsoft Roadmap für Microsoft Dynamics AX • Microsoft Supportgarantie für Microsoft Dynamics AX und Microsoft Server (im Rahmen eines Supportplanes) • Investitionsschutz (im Rahmen des erworbenen Lizenzwertes bei Softwaretransition) • Microsoft Partnernetzwerk mit weiteren zusätzlichen Angeboten wie Software-Apps, Rechenzentren, etc.

Dieses Dokument dient nur zu Informationszwecken. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können ohne vorherige Ankündigung bei Bedarf geändert werden. Diese Unterlagen dürfen weder in Teilen noch als Ganzes ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Rödl & Partner in irgendeiner Form oder über irgendwelche Mittel reproduziert oder übertragen werden. Rödl & Partner lehnt jegliche Haftung für irgendwelche Fehler und Unterlassungen ab.

Copyright©2016-12. Alle Rechte vorbehalten.

Microsoft, Microsoft Dynamics und Microsoft Dynamics AX sind entweder eingetragene Markenzeichen oder Markenzeichen der Microsoft Corporation in den USA oder in anderen Ländern. Alle anderen in diesem Dokument genannten Produkt- oder Firmennamen sind möglicherweise Markenzeichen der jeweiligen Rechtsinhaber.