

softfair auf Erfolgskurs: Neue Kunden und Ausbau bestehender Kooperationen

- **Das Software- und Prozesshaus softfair stärkt seine Kundenbeziehungen.** • Ab Januar 2020 setzt auch der Allfinanzvertrieb Bonnfinanz auf die Beratungstools des marktführenden Hamburger Unternehmens. • Der Maklerpool maxpool intensiviert die Zusammenarbeit mit softfair. • Gleichzeitig konnte die bestehende Zusammenarbeit mit der Fonds Finanz langfristig gesichert und erheblich ausgebaut werden.

Ab Januar 2020 setzt der Allfinanzvertrieb Bonnfinanz die Beratungstools von softfair flächendeckend ein. Beauftragt wurde zum einen ein umfangreiches Customizing des ganzheitlichen Beratungstools FinanzLotse 3.0, zum anderen die Umsetzung der Sparte Grundfähigkeitsversicherung und die Aufnahme einiger Spezialtarife in den Bereichen SUH und LV. „Wir haben eine ehrgeizige Wachstumsstrategie. Essenzieller Bestandteil ist eine ganzheitliche, digitale Plattform für unsere Vertriebspartner – und dafür brauchen wir einen starken Partner. Wir sind überzeugt davon, dass softfair genau der richtige für uns ist“, so Martin Lütkehaus, Vorstandsvorsitzender der Bonnfinanz AG.

Der Hamburger Maklerpool maxpool hingegen arbeitet bereits seit vielen Jahren mit softfair zusammen, hat sich nun aber dazu entschlossen, die Vielzahl an bislang seinen Vertriebspartnern bereitgestellten Vergleichstools zu reduzieren und in diesem Zuge die Zusammenarbeit mit softfair zu intensivieren. Verstärkt zum Einsatz kommen sollen ab sofort Standardlizenzen der Vergleichsmodule Leben, PKV, SUH und des FinanzLotse 3.0. „Wir arbeiten bereits seit vielen Jahren vertrauensvoll mit softfair zusammen. Die Lösungen überzeugen nicht nur uns, sondern vor allem auch unsere Vertriebspartner. Deshalb haben wir uns dazu entschlossen, uns zukünftig voll und ganz auf diese zu konzentrieren und gemeinsam mit softfair bedarfsgerecht weiterzuentwickeln“ sagt Oliver Drewes, Geschäftsführer des Hamburger Maklerpools, der im Rahmen der laufenden Aktivitäten zur Gründung der „Brancheninitiative softfair“ auch bereits sein großes Interesse am Erwerb einer Unternehmensbeteiligung an Softfair offiziell gemacht hat.

Auch die bestehende Kundenbeziehung mit der Fonds Finanz konnte langfristig gesichert und erheblich ausgebaut werden. So wurden die bereits bestehenden Lizenzvereinbarungen für die Nutzung der softfair-Produkte langfristig – in der Regel für die kommenden zehn Jahre – verlängert. Die Zusammenarbeit bei diversen Entwicklungsprojekten zwischen beiden Häusern wurde ebenfalls für die nächsten zehn Jahre gesichert. Kern der Aufträge ist der Auf- und Ausbau der Allumfassenden Maklerplattform der Fonds Finanz, deren Herzstück das Akquise Center von softfair darstellt. „Ich freue mich sehr, dass wir die sehr gute Zusammenarbeit zwischen softfair und der Fonds Finanz für einen sehr langen Zeitraum sichern konnten. Die Fonds Finanz setzt damit weiter fest auf ihren langjährigen Partner, mit dem wir in Zukunft nicht nur die Allumfassende Maklerplattform umsetzen werden“, sagt Norbert Porazik, Geschäftsführer der Fonds Finanz. Zudem wurde softfair mit der Entwicklung einer Endkunden-App beauftragt, die datentechnisch direkt in das Akquise Center integriert sein wird. Sie ist damit für Makler die ideale und konkurrenzfähige Smartphone-Anwendung, um neue Endkunden zu akquirieren und Bestandskunden mit umfassendem Service langfristig zu binden.

„Wir freuen uns sehr darüber, dass wir einen so renommierten Neukunden hinzugewinnen und die Zusammenarbeit mit langjährigen Kunden ausbauen konnten“, so Matthias Brauch, Geschäftsführer von softfair. „Das zeigt, dass wir mit unserer konsequenten Konzentration auf benutzerfreundliche Beratungslösungen und digitale Abschlussprozesse nach wie vor auf dem richtigen Weg sind.“

KONTAKT
softfair GmbH

tel 040 609 434 0
fax 040 609 434 025
mail info@softfair.de
web www.softfair.de