

FondsKonzept Assekuranzmakler GmbH: Direkter Absprung vom smartMSC ins VEMA-Portal dank BiPRO-Norm 440

Wirtschaft Finanzen Versicherung

© Pixabay

Die FondsKonzept Assekuranzmakler GmbH ermöglicht Maklern ab sofort in Zusammenarbeit mit der VEMA eG den direkten Sprung vom jeweiligen Kundenvertrag im smartMSC ins VEMA-Portal - schnell, sicher und ohne erneutes Einloggen. Verfügen Makler über eigene Zugangsdaten bei der VEMA, können sie direkt aus der Vertragsakte im smartMSC gezielt zum passenden Vertrag im VEMA-Portal wechseln - ohne manuelle Suchläufe oder zusätzliche Logins.

Die BiPRO-Norm 440 – offiziell „Externe Navigation in Versichererportalen“ – wurde entwickelt, um Makler in ihrer täglichen Arbeit mit verschiedenen Versichererportalen zu entlasten. Dank standardisierter Deeplinks wird der Informationszugriff deutlich einfacher, einheitlicher und spart wertvolle Zeit.

„Mit der BiPRO-Norm 440 ermöglichen wir Maklern erstmals den direkten Absprung aus dem smartMSC – sei es ins VEMA-Portal oder direkt in die Portale angebundener Versicherungsgesellschaften – punktgenau bis auf Vertragsebene. Das spart Zeit und steigert die Effizienz im Tagesgeschäft erheblich“, erklärt Hans-Jürgen Bretzke, Vorstandsvorsitzender der FondsKonzept AG.

Unabhängigkeit durch Eigenentwicklung

Ein wesentliches Alleinstellungsmerkmal der FondsKonzept Assekuranzmakler GmbH ist die vollständige Eigenentwicklung und Integration der BiPRO-Norm 440 – ebenso wie der Norm 430 – in die hauseigene Maklerverwaltungssoftware smartMSC. Das garantiert Maklern maximale Flexibilität, schnelle Anpassungen und volle Prozesskontrolle.

Die Vorteile auf einen Blick

- Direkter Sprung vom Kundenvertrag im smartMSC ins EMA-Portal
- Vertragsinformationen und Dokumente ohne separates Login abrufen
- Deutlich reduzierte Such- und Bearbeitungszeiten
- Zentrale Verwaltung über die bewährte smartMSC

Die Zahl der Versicherungsgesellschaften, die über die BiPRO-Norm 440 an das smartMSC angebunden sind, wächst stetig – aktuell sind bereits über 28 Versicherer integriert.

Fokus auf das Wesentliche

Für Makler bedeutet der Deeplink-Sprung vor allem eines: weniger manuelle Arbeit und mehr Zeit für Beratung, Service und Vertrieb.