

## Mit vollintegrierter CRM-Software macht Impeo alle Vermittler zum Fintech



Alexander Schweers

### **Impeo revolutioniert den Beratungsalltag von Allfinanzvermittlern: Das neue ifyna CRM eröffnet den Anwendern zahlreiche Möglichkeiten für die Vermarktung von Finanzprodukten - online, mobil und sogar mit Direktzugriff über ein integriertes Endkundenportal**

Die gesamte Beratungs-Wertschöpfungskette in einer Anwendung: Der Softwarehersteller und IT-Dienstleister Impeo launcht ein modular konzipiertes CRM-System, das umfassende Vertriebs- und Beratungsfunktionen in einer Standardlösung vereinigt. „ifyna ist ein Meilenstein in der Evolution der technischen Vertriebsunterstützung“, ist sich Impeo-Geschäftsführer Alexander Schweers sicher. „Durch die Integration vieler unterschiedlicher Tools in eine ganzheitliche Oberfläche werden unzählige Mehrfacheingaben vermieden und neue Cross-Selling-Potenziale geschaffen.“ Mit ifyna CRM werde die erfolgreiche Neukunden-Akquise vereinfacht und die Vertragsquote beim Bestandskunden erhöht, erklärt der Spezialist für innovative Frontend-Entwicklungen.

### **CRM-Lösung für digitale und branchenspezifische Herausforderungen**

ifyna CRM unterstützt durchgehend den kompletten Verkaufsprozess bis zum Produktabschluss. Kundenmanagement, Beratungstools, Tarifierung und Produktvergleiche sind in einer übersichtlichen und intuitiven Nutzeroberfläche vollintegriert. Damit greift Impeo die Meta-Themen im Vertriebsalltag der Berater auf. „Erfolgreicher, ganzheitlicher Finanzvertrieb benötigt viele Informationen und eine Rundumsicht auf den Kunden“, beschreibt Schweers die Herausforderungen der Allfinanzberater. „Dazu wird eine gute Organisation und Dokumentation benötigt, um den regulatorischen Anforderungen standzuhalten. Dafür haben wir ifyna entwickelt.“

### **ifyna vernetzt Kunden und Vermittler noch enger**

Besonders bei Vermittlern mit einem Rundum-Beratungsansatz griffen im Verkaufsallday viele Prozesse bislang noch nicht ineinander. Von den Beratern werde eine ganzheitliche Analyse erwartet, doch die zur Verfügung gestellten Systeme seien in aller Regel mehrteilig. „Da werden Schnittstellen zu Bruchstellen im Vertrieb“, konstatiert Branchenkenner Schweers. ifyna vereinigt diverse vertriebsunterstützende Finanz-, Analyse und Planungstools, eine umfassende Kundenverwaltung, Reportings sowie ein intelligentes Wiedervorlage-System in einem look-and-feel. Standardmäßig sind ebenfalls die Vergleichsrechnerfunktionen von Morgen & Morgen integriert. Über den BiPRO-webservice von Impeo können auf Wunsch auch andere Tarifierungs- und Angebotssysteme integriert werden. ifyna ist eine 100-prozentige Webanwendung und damit sofort einsatzbereit. Als Software-as-a-Service wird das System und die Infrastruktur durch Impeo gehostet und gepflegt. Die ifyna App kann mittels eines integrierten Endkundenportals auch beim Kunden installiert werden und vernetzt damit alle Anwender in einem Fintech.

### **Über Impeo**

Die Impeo Software GmbH ist ein Softwarehersteller und IT-Dienstleister, hochspezialisiert auf POS-Softwaresysteme für Versicherungsunternehmen und Finanzvertriebe.

Der Schwerpunkt der Leistungen liegt auf der Entwicklung und Bereitstellung von Lösungen zur Vertriebs- und Beratungsunterstützung sowie individualisierten Tarifierungs- und Angebotssystemen. Weiterführende Information zu Impeo und ifyna CRM: <http://www.impeo.de>

### **Pressekontakt:**

Alexander Schweers

Telefon: +49 (0)89 3090668 80

E-Mail: [a.schweers@impeo.de](mailto:a.schweers@impeo.de)

### **Unternehmen**

Impeo Software GmbH

Ridlerstraße 37

80339 München

Internet: [www.impeo.de](http://www.impeo.de)