

Definet AG startet neue Plattform für Finanzberatungsgesellschaften



Jens Kolmsee

© DEFINET

Die Servicegesellschaft für Finanzberatungsgesellschaften Definet AG und der Münchner Entwickler von digitalen Vertriebssystemen Disphere interactive GmbH gehen eine enge Entwicklungspartnerschaft ein und nutzen ihre jeweils verschiedenen Knowhow-Schwerpunkte für zukünftige gemeinsame Entwicklungen und Lösungen. Beide Gesellschaften haben bereits das erste gemeinsame Projekt erfolgreich umgesetzt. Weitere Lösungen sind in Vorbereitung.

„Mit der Definet Gruppe und den angeschlossenen Vertrieben steht uns ein starker Entwicklungspartner zur Seite. Die Kombination aus hochqualifizierter Unterstützung, Unabhängigkeit und dem Wissen um die Belange von vielen Hundert Vermittlern und Ihren Kunden ist einfach ideal. Die enge und partnerschaftliche Zusammenarbeit wird unsere Produkte ständig optimieren und sinnvoll erweitern“, so Disphere-Geschäftsführer Patrick Hüttemann.

Plattform diContract® spart mehr als 90 Prozent des bisherigen Arbeitsaufwandes beim Contract-Management ein

Als erstes Gemeinschaftsprojekt haben beide Gesellschaften die Plattform für Kunden-Contract-Management diContract® implementiert und konsequent auf die Belange der Endkunden und Vertriebe ausgerichtet beziehungsweise erweitert. Die Plattform ersetzt den mühseligen manuellen Prozess der Einholung von Vollmachten und Verträgen durch einen End-to-End-digitalisierten Prozess. Die Nutzungsquote der Vermittler steigt täglich und die Reaktionszeiten der Kunden erfolgt häufig schon in den ersten 24 Stunden.



Dazu Jens Kolmsee, Vorstand der Definet AG: „Für unsere Partnervertriebe ist die vollumfängliche technische Unterstützung sehr wichtig. Daher bietet die Definet mit der diContract-Plattform ab sofort allen Partnern eine technische Lösung an, um die zunehmenden gesetzlichen Anforderungen rechtssicher zu meistern - und dieses mit einem minimalen Zeitaufwand für jeden einzelnen Vertriebler.“

So sei es gelungen, den zeitlichen Aufwand der Definet-Mandanten um mehr als 90 Prozent zu verringern. Die Kooperation mit Disphere sei deshalb besonders wichtig, weil Disphere technische, rechtliche und marketingtechnische Aspekte „perfekt kombiniert“, so Kolmsee.