

Neue mobile Online-Services der Fondsbank FFB für Finanzberater gestartet

(ac) Die Fondsbank FFB erweitert ihre mobilen Online-Services um neue Angebote für Finanzberater und ihre Kunden: So wurden beispielsweise die rechtlichen und technischen Voraussetzungen geschaffen, damit Berater Aufträge von Kunden elektronisch unterschreiben lassen können. Damit erübrigt es sich, Formulare wie Depoteröffnung und Orderauftrag auszudrucken und umständlich per Post oder Fax weiterzuleiten. Der Kunde kann die Dokumente auf dem Bildschirm prüfen und auf einem Smartphone oder Tablet unterschreiben. Das verringert den Aufwand für Berater und Kunden, und sie vermeiden den mehrtägigen Postlauf.

Zudem ermöglicht es die FFB Finanzberatern und ihren Kunden nun auch, Aufträge auch als Foto per WhatsApp zu schicken und nicht nur per Fax oder als Anhang einer E-Mail. Dazu wird die +49 (0)160 3345186 als mobile Servicenummer der FFB eingerichtet. Mit ihr kann der WhatsApp-Chat aufgebaut werden. Ab sofort können sich neue Kunden außerdem per Video-Legitimation identifizieren. In weniger als fünf Minuten könnten sie damit ihre Identität sicher und gesetzeskonform verifizieren lassen, so die Fondsbank. Kunden benötigen dazu lediglich einen Internetzugang, eine Webcam und ein Ausweisdokument. Die Video-Legitimation funktioniert dabei auf allen gängigen Geräten wie Smartphone, Tablet oder PC.

Netfonds bringt Homepagebaukasten für Makler

(ac) Mit einer Maklerunterstützung namens „Homepagebaukasten“ ist die Netfonds AG in den Herbst gestartet. Mittels der neuen Dienstleistung erhalten Makler einen ansprechenden Internetauftritt, dessen Design zudem durch den Hamburger Maklerpool für sämtliche Mobilgeräte optimiert wurde. Über ein Kunden-Login besteht für Maklerkunden innerhalb der Homepage jederzeit die Möglichkeit, auf aktuelle Anlageentwicklungen bzw. Informations- und Beratungsunterlagen Zugriff zu erhalten. Weiterhin ermöglicht das Netfonds-Angebot grundsätzlich die Einbindung zahlreicher Vergleichsrechner sowie die Implementierung von Informationsfilmen. Auf Wunsch kann ein Onlineberatungstool eingebunden werden, mit dem die Kunden flexibel und komfortabel per Webscreen-Präsentation eine Erstberatung erhalten können.

Angebot existiert in zwei Varianten

Die neue Dienstleistung ist für Makler in zwei Varianten erhältlich: Das Professionell-Paket gibt es für 29 Euro im Monat zzgl. einer einmaligen Einrichtungsgebühr in Höhe von 199 Euro. Es enthält normiert alle wesentlichen Vorteile für einen optimalen Webauftritt inklusive Hosting, Domainverwaltung, Content-Management, News-Feed sowie entsprechenden Support und Systemeinweisung. Das Premium-Paket bietet für monatlich 39 Euro darüber hinaus weiteren technischen Support sowie eine separate Einrichtung, durch die Netfonds-Partner gewünschte individuelle Anpassungen vornehmen können.

Mit expertenhomepage zum digitalen Maklerbüro

(ac) Die cybermatic Homepagesysteme GmbH bietet seit 2006 ein Homepage-Baukastensystem speziell für Versicherungsmakler und betreut mittlerweile mehr als 1.000 Kunden. Als Antwort auf die digitalen Herausforderungen hat sich cybermatic jetzt mit dem langjährigen Kooperationspartner TIGON AG zusammengetan und ein Tochterunternehmen gegründet: die expertenhomepage GmbH.

Mit expertenhomepage wird der Internetauftritt zum digitalen Maklerbüro. Hier können sich Kunden und Interessenten zu jeder Zeit über Versicherungen informieren oder einen Beratungstermin vereinbaren. expertenhomepage dient zudem als nutzerfreundliche Plattform für Newsletter, E-Mail-Marketing, Social-Media-Services und Kundenbewertungen. Online-Beratung und Online-Abschluss sowie interaktive Signaturen senken den Zeitaufwand und fördern das Geschäft. Kunden erhalten Informationen und Beratung wo, wann und wie sie wollen.

Intelligente Schnittstelle ISiDOR

Unter dem Projektnamen ISiDOR präsentiert die expertenhomepage GmbH außerdem eine intelligente Schnittstelle für Produktgeber, Pools, Verbände und Vertriebe sowie Softwareanbieter. Sie alle können Produktinformationen, Logos und Testsiegel, Software oder digitale Vertriebshilfen bereitstellen. Auf diese Weise erhalten Makler professionelle Werkzeuge, die sie mit wenigen Klicks in den eigenen Internetauftritt integrieren können. Ob und welche Tools sie tatsächlich nutzen, entscheiden sie selbst.