

A.S.I. Wirtschaftsberatung baut Partnerschaft mit Smart InsurTech aus: Ganzheitliche Plattformtechnologie für mehr Prozessautomatisierung



News

© Pixabay

Die A.S.I. Wirtschaftsberatung AG vertieft die Zusammenarbeit mit der Smart InsurTech AG und stellt einen Großteil ihrer IT-Landschaft auf die Plattformtechnologie des Technologiedienstleisters um. Die 1969 gegründete und deutschlandweit tätige Wirtschaftsberatung für Akademiker nutzt bereits seit Jahren einzelne Produkte von Smart InsurTech. Nun folgt der nächste strategische Schritt.

„Ab Anfang 2026 werden wir unsere IT-Landschaft mit ihren vielen Eigenentwicklungen weitestgehend durch die ganzheitliche Plattformtechnologie ersetzen“, berichtet Jürgen Moll, Vorstandsmitglied der A.S.I. Wirtschaftsberatung AG. Aktuell befindet sich das Unternehmen in der Migrationsphase. „Durch die integrierte Technologielösung werden wir nicht nur Zeit und Kosten einsparen, sondern auch unsere Mitarbeitenden in der Verwaltung und unsere Beraterinnen und Berater im Vertrieb spürbar entlasten können.“

Von Insellösungen zur durchgängigen Plattform

Bislang hat A.S.I. vor allem die Beratungstechnologie von Smart InsurTech genutzt. Nach der vollständigen Migration wird A.S.I. auch das Maklerverwaltungsprogramm inkl. Dokumentenmanagement und Online-Vermittler-Frontend sowie das Verbraucherschutz-Rating von Smart InsurTech einsetzen. Damit wird beispielsweise die bislang aufwendige manuelle Datenpflege von Provisions- und Vertragsdaten künftig automatisiert. Viele administrative Prozesse werden dann im Hintergrund ablaufen. Dank BiPRO-konformer Schnittstellen können Dokumente wie Beitragsrechnungen automatisch den richtigen Mandanten und Verträgen zugeordnet werden. Das schafft mehr Freiraum für eine noch hochwertigere Beratung.

„Durch die Systemumstellung verschlanken und beschleunigen wir nicht nur unsere Prozesse“, betont Jürgen Moll von A.S.I. „Wir erreichen eine neue Stufe der Datenqualität. Das ist entscheidend, um unsere Mandanten noch individueller und gezielter beraten zu können und ihnen bestmögliche Lösungen zur Verfügung zu stellen.“

Partnerschaft auf Augenhöhe

„Die Zusammenarbeit ist sehr konstruktiv“, berichtet Jürgen Moll weiter. „Wir stehen im engen Austausch mit der Produktentwicklung und IT. Wünsche und Anforderungen werden lösungsorientiert aufgenommen und umgesetzt. Das macht den Unterschied.“

Auch auf kultureller Ebene passt die Partnerschaft. „Der ganzheitliche Beratungsansatz von A.S.I. trifft auf unser ganzheitliches Produktangebot aus einer Hand“, sagt Sebastian Langrehr, Chief Sales Officer (CSO) der Smart InsurTech AG. „Werte wie Unabhängigkeit und Markttransparenz haben bei beiden Unternehmen einen großen Stellenwert.“