

EFM WÄCHST ZWEISTELLIG

Bereits in der ersten Jahreshälfte konnte die EFM, mit über 50 Standorten Österreichs führender Versicherungsmakler, ihren Umsatz zweistellig steigern. Die EFM Versicherungsmakler streben so für 2010 das beste Resultat in der fast 20-jährigen Firmengeschichte an. Verantwortlich für dieses starke Plus sind der gemeinsame Einsatz der EFM Versicherungsmakler und der EFM-Systemzentrale, laufend technische Innovationen und vor allem die einzigartige Kundenorientierung.

Wachstum passiert nie im Unternehmen. Es passiert immer am Markt. Genau hier setzt das EFM Franchisesystem an. Auf der einen Seite setzt man laufend auf technische Innovationen, um die „Bürokratie“ für die EFM Makler so gering wie möglich zu halten. Dies verbunden mit der Arbeitsteilung zwischen Systemzentrale und den EFM Franchisepartnern führt dazu, dass mehr Zeit für die Kunden bleibt. Auf der anderen Seite punktet man bei den Kunden mit der - so Josef Graf, EFM Vorstand - einzigartigen Kundenorientierung, die auf drei wesentlichen Punkten beruht: EFM All-Inclusive Polizzen, Professionelle Zusammenarbeit mit dem EFM Klientenanwalt und die qualitativ hochwertige Prozessoptimierung.

EFM All-Inclusive Polizzen

Die EFM All-Inclusive Polizzen unterscheiden EFM von anderen Versicherungsmaklern. Durch diese wird es EFM Kunden möglich ihren gesamten Versicherungsschutz, übersichtlich auf einem Blatt Papier zusammengefasst, auf einen Blick zu sehen. „Oft glauben Kunden, dass unsere All-Inclusive Polizzen nur vorgefertigte Standardformulare sind. Doch genau das Gegenteil ist der Fall. Die Polizzen sind einerseits individuell auf Kundenbedürfnisse zugeschnitten, denn jede Lebenssituation verlangt unterschiedliche Versicherungen. Andererseits umfassen die Polizzen auch unterschiedliche Versicherer.“, so Thomas Danklmaier, EFM Franchisepartner in Schladming. „Damit bieten wir unseren Kunden den besten Versicherungsschutz Österreichs.“

Klientenanwalt

Ein weiteres Plus für alle EFM Kunden ist der EFM Klientenanwalt, der bei Versicherungsstreitigkeiten unentgeltlich zur Verfügung gestellt wird. „Dieses Service ist sehr wichtig

für uns, da nur so ein Rundum-Schutz für unsere Kunden gewährleistet ist - besonders falls ein Mal etwas anders läuft als geplant.“, so Ronald Fürst, EFM Versicherungsmakler aus Oberwart.

Prozessoptimierung

Um die Kundenorientierung gewährleisten zu können, betreibt EFM ein Rechenzentrum, auf welches die Systemzentrale als auch alle Büros via Internet Zugriff haben. Durch dieses System werden Mehrfacheingaben egalisiert und alle Prozesse automatisiert. Seit Juni 2010 testen die EFM Versicherungsmakler mit großem Erfolg zusätzlich das iPad mit einer von EFM eigens entwickelten Risikoerfassungssoftware beim Kunden. „Die laufend technischen Innovationen führen dazu, dass unsere Arbeitsprozesse um einige Schritte verkürzt werden. Durch den Automatisierungsgrad wird viel Zeit gespart, die dann den Kunden in Form von intensiveren Beratungsgesprächen zugutekommt.“, so Thomas Schwarzl, Leiter der EFM Zentrale.

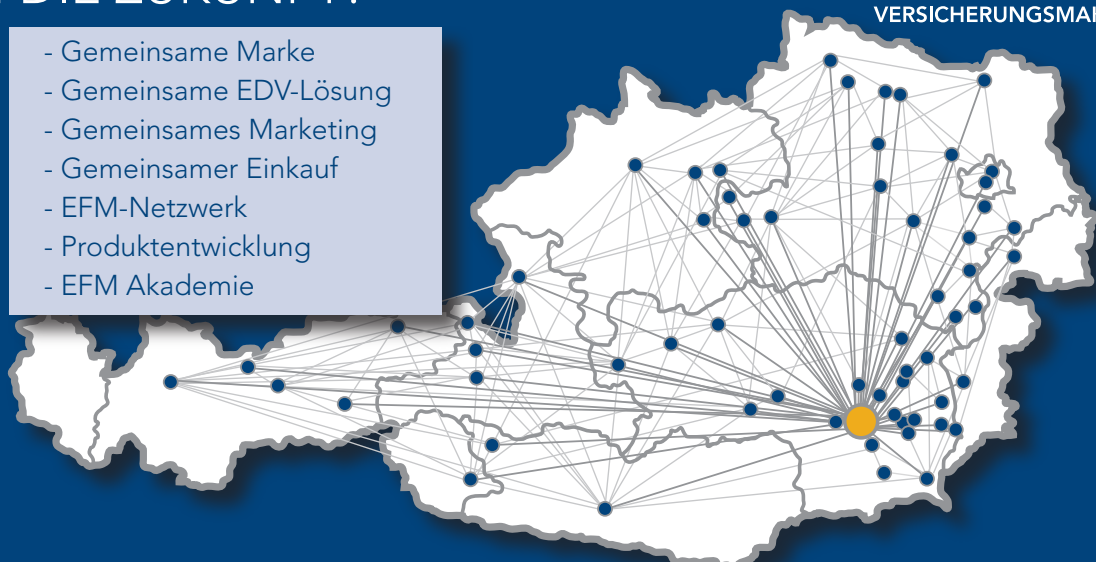
Die EFM Kundenorientierung verspricht jedoch nicht nur Vorteile für Kunden sondern auch für Franchisepartner. Dazu Christian Profer, EFM Versicherungsmakler aus Lienz: „Ich konnte mir Franchise vorher nie vorstellen. Nachdem ich aber die Vorteile eines Franchisesystems und die EFM Versicherungsmakler kennengelernt hatte, unterzeichnete ich kurze Zeit später den Vertrag. Die großen Vorteile sehe ich in der starken Marke und der gemeinsamen Systemzentrale, da ich organisatorische Sachen (EDV, Marketing, Produktentwicklungen etc.) ausgliedern kann. Alles in allem bekomme ich genau das, was ich mir vorgestellt habe.“

Die Zusammenarbeit zwischen der Systemzentrale und den EFM Versicherungsmaklern, technische Erneuerungen als auch die Kundenorientierung begründen die neuesten Umsatzzahlen der EFM. Josef Graf zum Wachstum: „Besonders freut mich, dass dieses Wachstum vor allem von den Partnern kommt, die bereits seit Jahren Franchisepartner sind. So zeigt unsere Erfahrung seit Jahren, dass die neointegrierten Partner zwischen 6 und 12 Monate brauchen, um das EFM-Konzept wirklich zu 100 Prozent auch in Umsatzzahlen umzusetzen. Deshalb können wir auch nächstes Jahr wieder von einem zweistelligen Umsatzplus ausgehen.“

GEMEINSAM SATTELFEST IN DIE ZUKUNFT!

EFM
VERSICHERUNGSMAKLER

- Gemeinsame Marke
- Gemeinsame EDV-Lösung
- Gemeinsames Marketing
- Gemeinsamer Einkauf
- EFM-Netzwerk
- Produktentwicklung
- EFM Akademie



EFM - MIT ÜBER 50 STANDORTEN DIE NR. 1 IN ÖSTERREICH