



Unsere Vision ist es, Kunden und unabhängige Finanzdienstleister auf einer Plattform zu verbinden und mit digitalen Finanzprodukten zu unterstützen.

Unsere Mission ist es, durch den Einsatz modernster Technologien und langjährigem Finanzwissen unabhängige und transparente Beratung zu ermöglichen.

**Wir verbinden Versicherer,
Broker und Endkunden.**

The logo for Arilla, featuring the word "Arilla" in a bold, blue, sans-serif font.

Arilla

Unsere Vision ist es, die Entwicklung der innovativsten Systeme, mit denen jede Unternehmung ihr volles Potential entfalten kann.

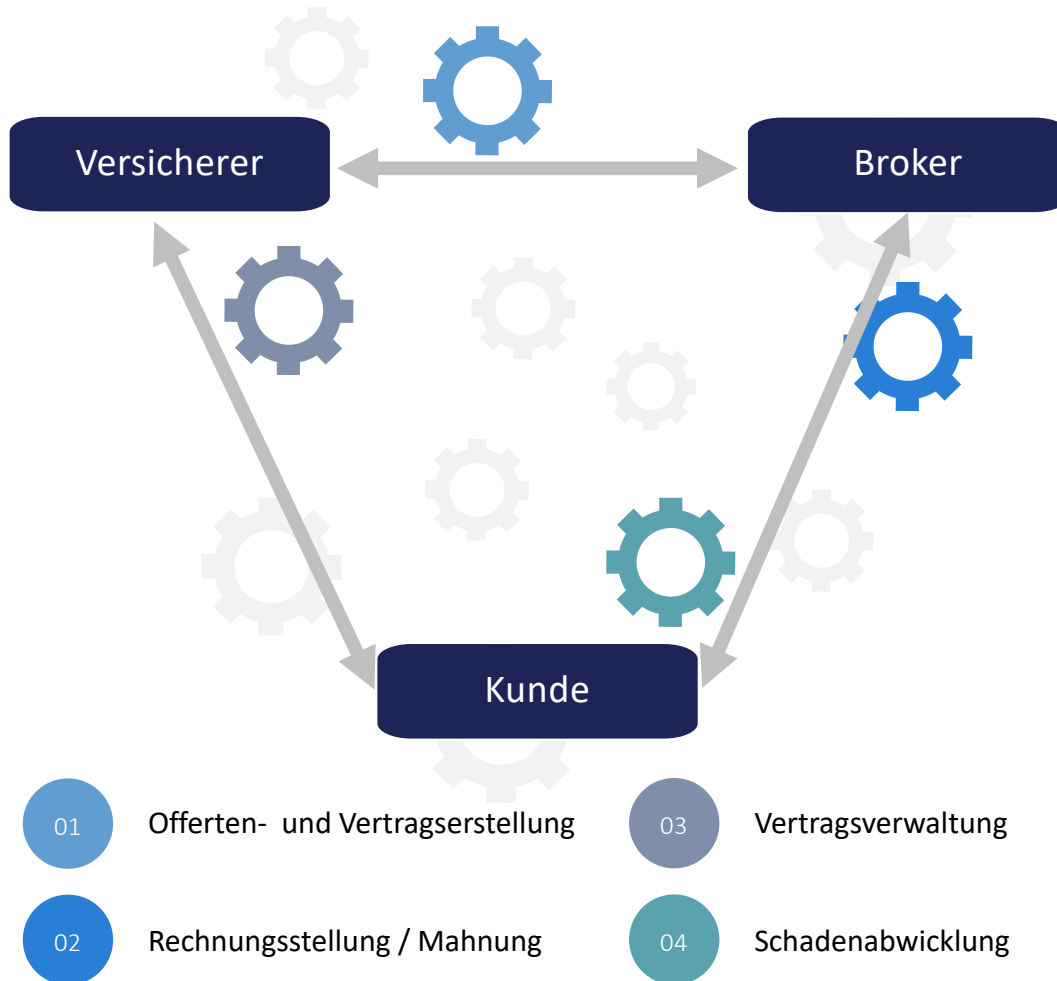


Firmenprofil Quaris

Die Quaris Broker Services AG wurde im Mai 2016 gegründet. Seit Beginn war Quaris auf der Suche nach einer geeigneten CRM Software für Versicherungsvermittler und Broker. Gute Kundenbeziehungen und funktionierende Vertriebspartnerschaften sind das wertvollste Kapital eines Unternehmens. Ziel eines guten CRM Systems ist es, dem Anwender eine 360° Übersicht über jeden Kunden unkompliziert zur Verfügung zu stellen.



Probleme Versicherer – Broker - Kunde



Die **veralteten Geschäftsprozesse** der Versicherer führen zu **langen Wartezeiten** für Broker und Kunden. Um die anfallende Arbeit zu bewältigen ist ein **hoher Personaleinsatz** notwendig, welcher zu **hohen Kosten** führt. Die Kommunikation geschieht hauptsächlich über das Telefon oder per Email. Das Fehlen von standardisierten und digitalisierten Prozessen führt zu **hohen Fehlerquoten**. Digitale Zugangswege sind nur vereinzelt vorhanden.

Probleme der **Versicherer** – Unsere Lösung



Geschäftsprozesse

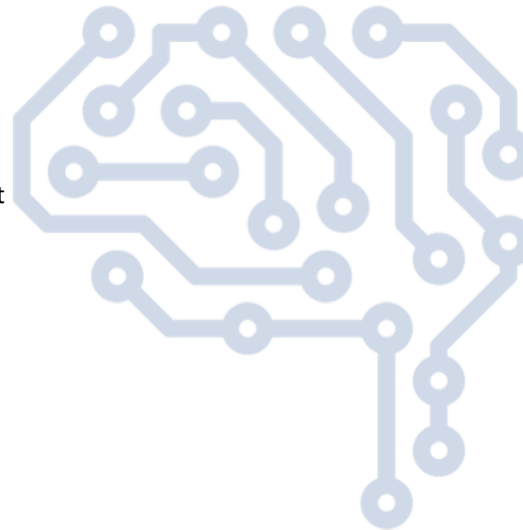
- Hohe Personalkosten
- Manuelle Abläufe, wenig digitalisiert
- Hohe Fehlerquote
- Lange Durchlaufzeiten von Geschäftsprozessen



Marktinformationen

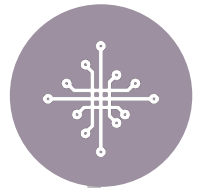
Hoher Aufwand für die Beschaffung von Marktinformationen wie:

- Prämien für das gewünschte Kundensegment
- Abschlussquote
- Absagegründe
- Performance von Broker



Transaktionsplattform

Senkung der Transaktionskosten bis zu 90% durch Standardisierung, Automatisierung von Geschäftsprozesse.



Management Informationssystem

Durch Lieferung von relevanten Marktdaten nach Brokern, Kundensegmenten und Branchen usw. können bessere Managemententscheide getroffen werden, um die Vertriebskosten und Produktgestaltungen inkl. Prämien zu optimieren.

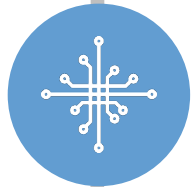


Probleme der **Broker** – Unsere Lösungen



Regularien / Vorschriften

Aus- und Weiterbildungskosten
Einführung Dokumentationspflichten
Verbot Kaltakquise/Terminkäufe



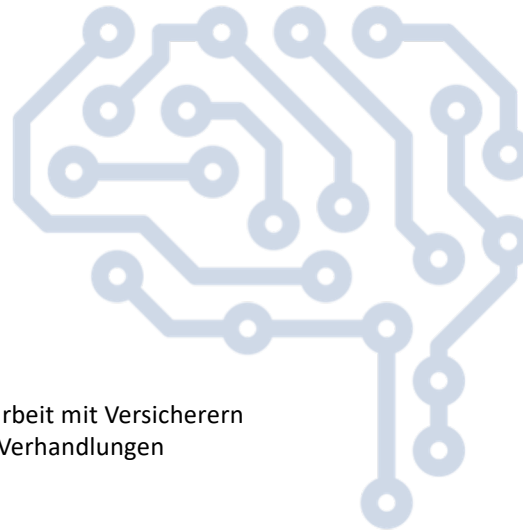
Technologie

Investitions- und Betriebskosten
Zunahme von online-affine Kunden
Kundenforderung nach digitalen Zugangswegen
Lizenzgebühren für CRM-Systeme



Verhandlungsmacht

Fehlendes Prämienvolumen für die Zusammenarbeit mit Versicherern
Fehlende Ressourcen für die Durchführung der Verhandlungen
Tiefe Vergütungen seitens Versicherer



Academy

Versicherungsvermittler VBV
Dipl. Finanzberater IAF
Verkaufsschulungen
CICERO Weiterbildungs- und Online-Kurse



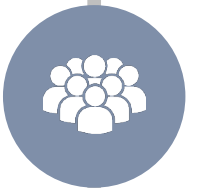
Plattform Arilla

Offertausschreibungen
Offertvergleiche
Lohnabrechnungen
Report/Auswertungen
Portal für Endkunden
Kunden-APP
Leadportal

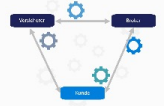


Vermittlerpool

Zugang zu den wichtigsten Versicherer
Bessere Vergütungssätze
Interessensvertretung ggü. Versicherer

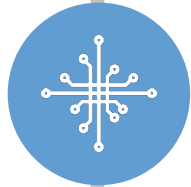


Probleme der **Kunden** – Unsere Lösungen



Überblick

Um den Überblick über die Finanzverträge zu behalten ist der physische Ordner unumgänglich.



Kommunikation

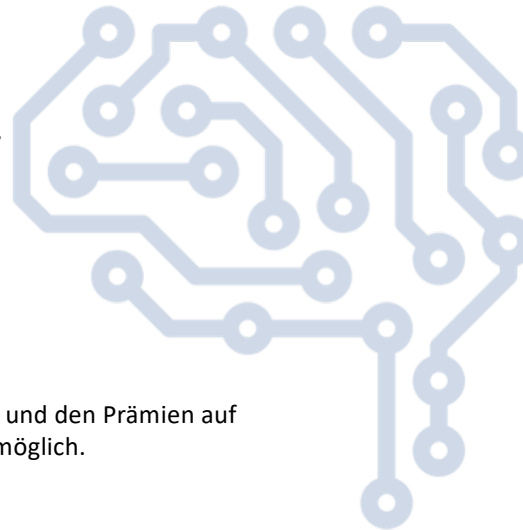
Veraltete Kommunikationswege (Telefon, Email, Post) führen zu langen Bearbeitungszeiten bei:

- Offerten- und Vertragserstellungen
- Vertragsverwaltung / -mutationen
- Rechnungsauskünften
- Schadenmeldungen



Chancen

Den Überblick über seinen Versicherungsschutz und den Prämien auf dem Schweizer Angebotsmarkt zu haben ist unmöglich.



DFO – Digitaler Finanzordner

Physische Finanzordner gehören der Vergangenheit an. Kunden müssen nie mehr lange suchen, denn Sie haben die wichtigsten Unterlagen jederzeit einfach und übersichtlich digital verfügbar.



Kundenportal Arilla

Durch Arilla können Sie alle Ihre Anliegen digital platzieren. Dies ermöglicht eine schnelle Bearbeitung und Sie sind über den aktuellsten Stand informiert.



RTO - Realtime Optimierungen VAM - Vertragsablaufsmanagement

Mit dem persönlichen Finanzassistenten in der Hosentasche, wird Ihnen die gewünschte Versicherungslösung zum besten Preis- Leistungsverhältnis vorgeschlagen.

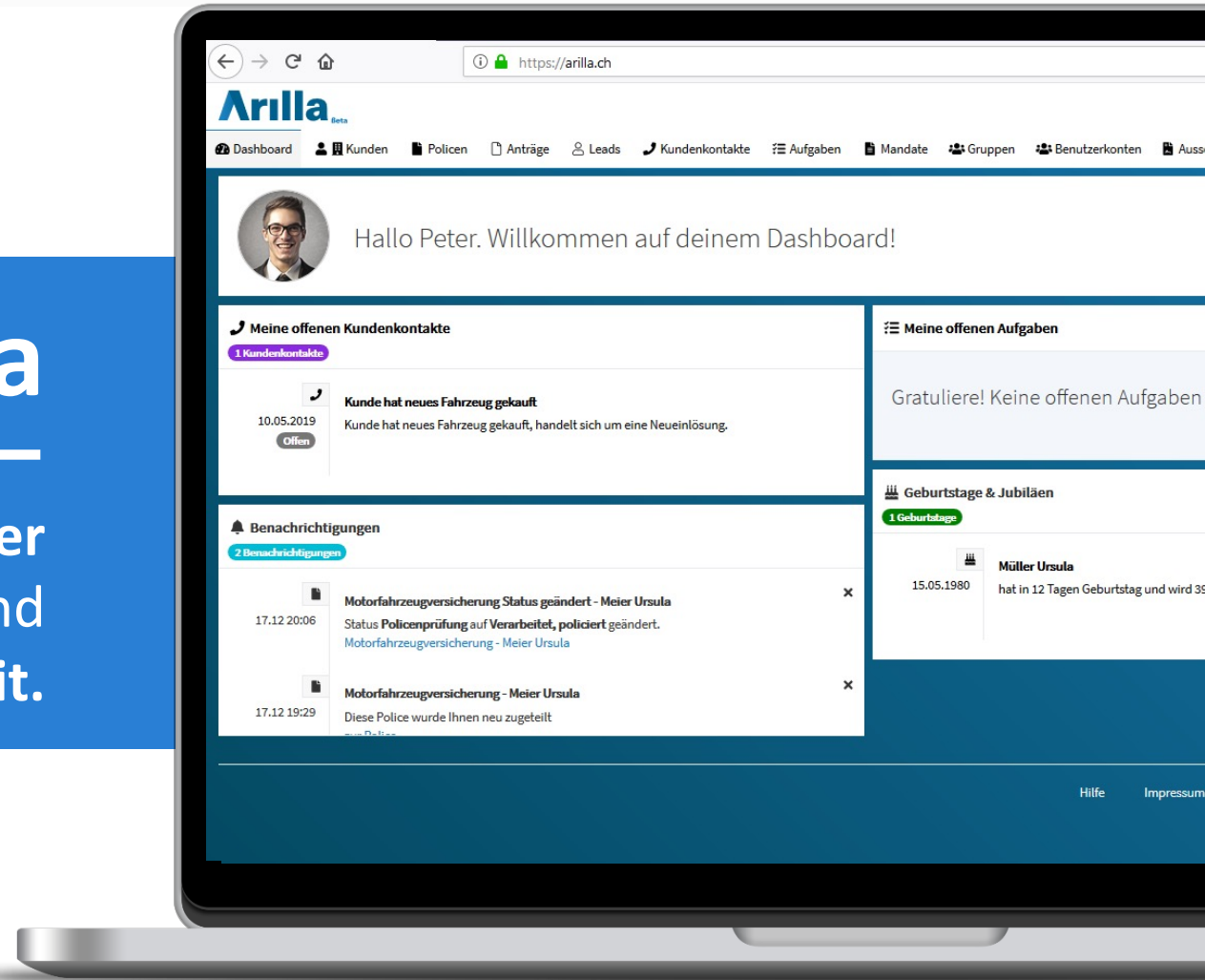


Unser Produkt – CRM Arilla

www.arilla.ch

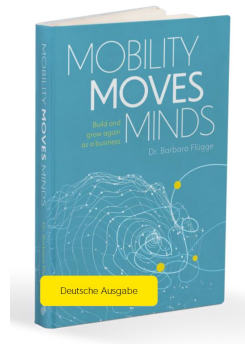
Arilla

Ihr Mehrwert für weniger
Verwaltungszeit und
mehr Beratungszeit.



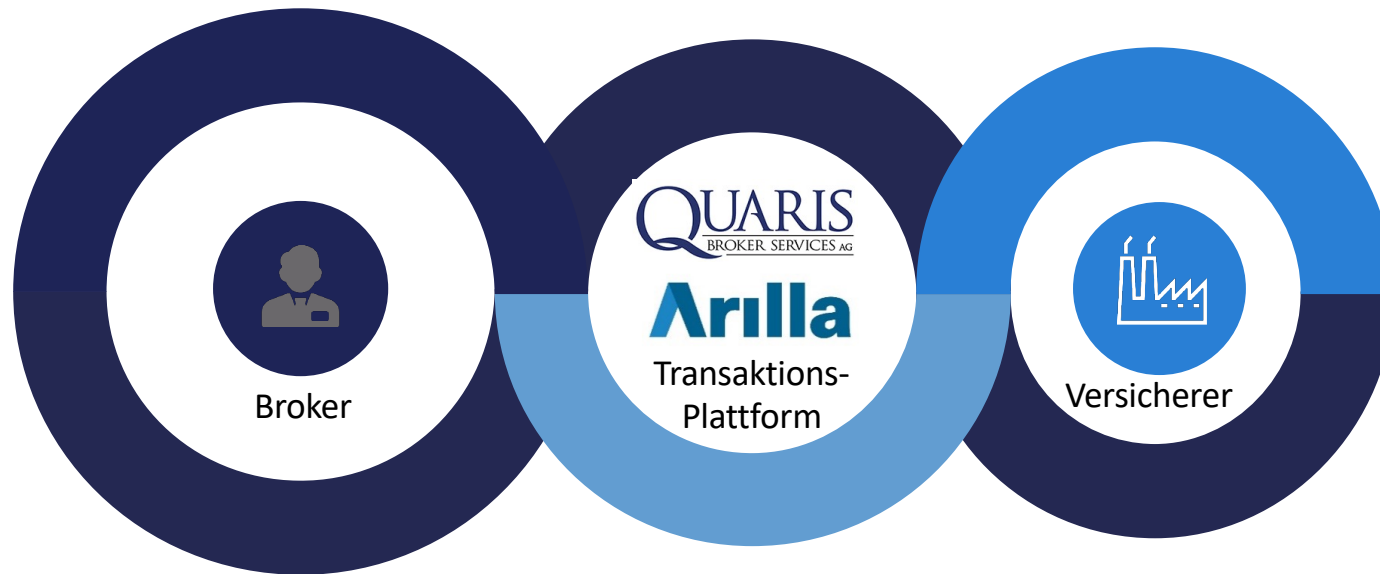
Arilla CRM System - Quaris

Vorstellung Arilla im Buch
Mobility Moves Minds



Versicherungsplattform zwischen
Versicherer und **Broker**

Start im **2016**
Arilla Software GmbH



Mehr als **800 User** &
schnelles Wachstum

Diverse Gesellschaften für den
elektronischen Datenaustausch
angeschlossen

www.arilla.ch

Features – CRM Arilla

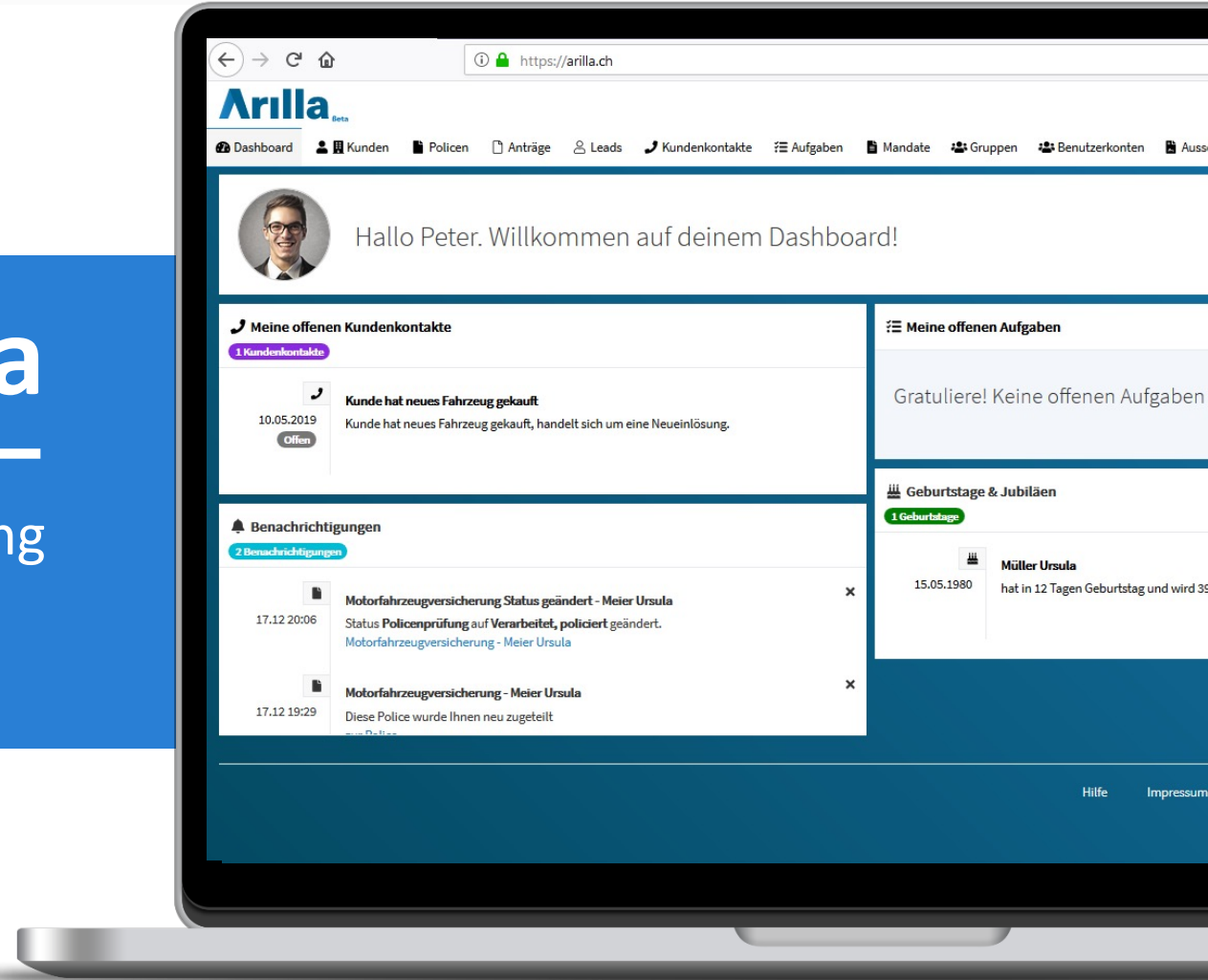


- 01 360° Kundensicht
- 02 Offertenausschreibungen
- 03 Lead- und Opportunity Management
- 04 Provisions- und Lohnabrechnungen
- 05 Report / Auswertungen
- 06 Kundenplattform und App

Live Präsentation Arilla





Arilla

Live Vorführung







Interessiert? Wir freuen uns auf Sie.

Arilla Software GmbH

-  Länggenstrasse 8, 8184 Bachenbülach
-  052 347 11 11
-  info@arilla.ch
-  www.arilla.ch

The Arilla logo is displayed in a white rectangular box. The word "Arilla" is written in a bold, blue, sans-serif font.The logo for Quaris Broker Services AG features the word "QUARIS" in a large, blue, serif font. Below it, the words "BROKER SERVICES AG" are written in a smaller, blue, serif font, separated by a thin horizontal line.

Quaris Broker Services AG

-  Hertistrasse 25, 8304 Wallisellen
-  044 863 73 73
-  info@quaris.ch
-  www.quaris.ch