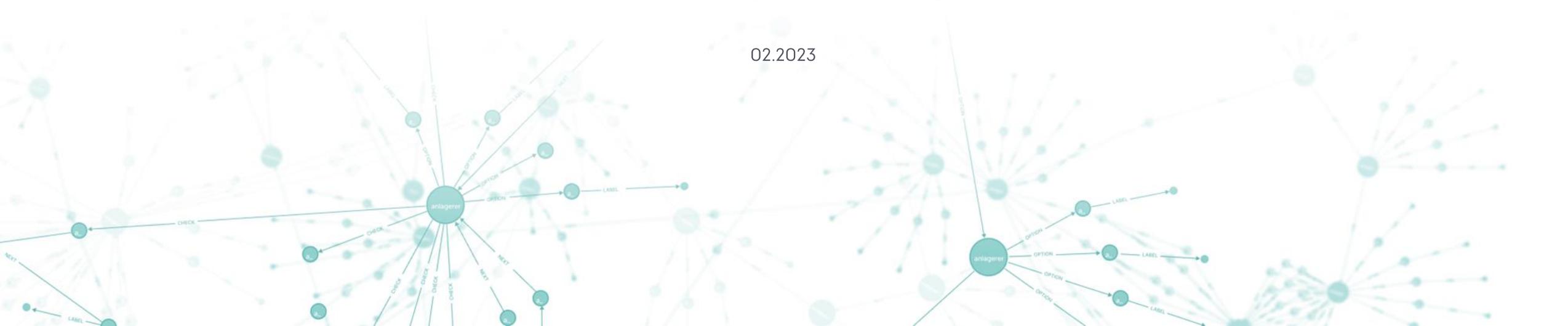


riskine Gewerbekundenberatung:

TOGETHER  **CSA**

Schulungsunterlage

02.2023



Inhalt

- A. Info Schulungsunterlage
- B. Die riskine Gewerbekundenlösung
- C. Die Customer Journey anhand von drei Use Cases:
 - a. Use Case I: riskine Bedarfserhebung
 - b. Use Case II: Ausschreibungen
 - c. Use Case III: Tarifberechnung inkl. digitalem Antrag
 - d. Dokumentation
- D. Weitere Features der riskine Gewerbekundenlösung

A. Info Schulungsunterlage

Informationen zur Schulungsunterlage

Liebe Berater:innen,

folgende Schulungsunterlage soll einen Überblick darüber geben, wie die Gewerbekundenlösung von riskine aufgebaut ist und wie diese am effektivsten eingesetzt werden kann.

Die Lösung setzt sich aus vielen verschiedenen Funktionalitäten zusammen, welche in Summe eine gesamtheitliche Beratung von Gewerbekunden ermöglicht. Dementsprechend wird die vielseitige Einsatzmöglichkeit anhand von drei Use Cases folgend näher beschrieben.

Durch Ihre täglichen Erfahrungen sind Sie die eigentlichen Expert:innen. Deshalb freuen wir uns jederzeit über Ihr Feedback, welches wir gerne für unsere laufenden Optimierungen unter togethercca@riskine.com berücksichtigen.

Viel Spaß beim Durchklicken,

*Euer **riskine**-Team!*

Die Firma Backfrisch GmbH wird als Beispiel durch die Unterlage begleitet

Stellen Sie sich folgende Kundin an Ihrem Beratungstisch vor:



- Frau Laura Backfrisch
 - Inhaberin in dritter Generation des Familienbetriebs **Backfrisch GmbH**, einer **Bäckerei** mit **15 Mitarbeiter:innen** an insgesamt **zwei Standorten**
 - Mit ihren Versicherungen hat sich Frau Backfrisch bis heute noch nicht wirklich auseinandergesetzt, da sie einfach auf die selben **Produkte** setzt, auf die schon ihr **Vater** gesetzt hat
- Nachdem sie von einem Bekannten – auch Inhaber einer Bäckerei – gehört hat, dass ein großer Schaden nicht von der Versicherung gedeckt wurde, **wünscht sie sich nun ein umfassendes Deckungskonzept** für ihren Betrieb

B. Die riskine Gewerbekundenlösung

Die Gewerbelösung wurde unter der Prämisse entwickelt, dass sich die Beratung für KMUs komplex gestaltet, aber ein großes Marktpotential birgt.



Gewerbekunden zu beraten stellt oftmals eine große Herausforderung dar...

- ... denn sie ist **komplex**
- ... wird von vielen **nicht oft praktiziert**
- .. kann bei falscher Beratung **Existenzen bedrohen**
- ... erfordert **branchenspezifisches Know-How**

...wodurch viele KMUs Unzufriedenheit bzgl. Versicherungsschutz & Versicherungsanbieter äußern*

Dabei bietet die Beratung für KMUs ein **riesiges Marktpotential**:

Auf die klein- & mittel Unternehmen fallen **99,6%** der österreichischen Betriebe**



Deshalb setzt die riskine Gewerbekundenlösung genau hier an und ermöglicht einen **geführten, sauberen und IDD-konformen digitalen Beratungsprozess**

* [mckinsey_gewerbeversicherung - die grosse chance.pdf](#) (15.12.2022)

** [KMU in Österreich \(bmaw.gv.at\)](#) (15.12.2022)

Ziel der riskine Gewerbekundenlösung ist eine IDD-konforme Beratung inkl. Ausschreibung für KMUs

1 Bedarfserhebung

1

Wünsche- & Bedürfnistest

1

2 Ausschreibung

2

Berechnung

3

	Sell	ZÜRICH	UNIQA	VAV III VERSICHERUNGEN
PRÄMIE (JÄHRLICH)		1.707 €	1.707 €	1.707 €
Pauschal-VS	3000000	3.000.000	5.000.000	3.000.000
Vertragslaufzeit		10 Jahre	10 Jahre	10 Jahre
Standard Selbstbehalte?	Ja			Ja
Umwelthaftpflicht VS:			1.000.000 €	0 €
Gastronomie- und Fremdbeherbergungen	Nein	Nein		Nein
KFZ-Zusatzdeckungen?	Nein			Nein

- 1 Die digitale Lösung begleitet Makler:innen durch einen IDD-konformen Beratungsprozess. Von der Bedarfserhebung, über Wünsche- & Bedürfnistests, bis hin zur lückenlosen Dokumentation aller Empfehlungen & Entscheidungen
- 2 Nach den Produktberatungen kann direkt in der Lösung ein Ausschreibungsdokument generiert werden – einzeln oder für mehrere Produkte gebündelt
- 3 Eine Vielzahl an Branchen (Details siehe Anhang) kann auch direkt berechnet werden. Hierzu wurden Tarife der VAV, Zürich, Uniqa und Allianz direkt angebunden

i Die Anbindung weiterer Tarife ist bereits in Planung

C. Customer Journey anhand von drei Use Cases

In der Beratung von Laura Backfrisch ergeben sich - wie in der KMU Beratung üblich - drei unterschiedliche Szenarien



Use Case I

Erhebung der Risiken & des Versicherungsbedarfs

Wie in jeder Beratung müssen die Makler:innen in einem ersten Schritt die Risiken & Bedürfnisse ihrer Kund:innen verstehen sowie die Relevanz dieser kommunizieren.

Use Case II

Erfassung relevanter Daten nicht alltäglicher Versicherungsprodukte inkl. Ausschreibung

Für ein umfassendes Deckungskonzept einer Bäckerei reichen die üblichen Standardprodukte nicht aus. Spezielle Maschinen, mehrere Standorte, o.ä. sprechen gegen eine einfache Berechnung. Die Sparten müssen ausgeschrieben werden.

Use Case III

Direkte Berechnung der wichtigsten betrieblichen Versicherungssparten

Nicht alles muss zwingend kompliziert sein. Sparten wie zum Beispiel die Betriebshaftpflicht für Bäckerei-Betriebe können direkt in der Lösung berechnet werden. Hierdurch kann schon in der Beratung eine Prämie kommuniziert & das Produkt direkt beantragt werden.

Das Beratungsdashboard stellt den Ausgangspunkt für die Gewerbekundenberatung dar

1 **Beratung für Unternehmenskunden**

Starten Sie Ihre riskine

Risikoanalyse für Unternehmenskunden

Finden Sie die Risiken für Ihr Unternehmen heraus

RISIKOANALYSE STARTEN

2 **Beratungsübersicht**

Lassen Sie uns anfangen

Fügen Sie ein Versicherungsprodukt hinzu.

+ Versicherung

3 **Weitere Produkte**

Polizzencheck
Legen Sie mit wenigen Klicks Ihre Polizen an.

Firmendaten
Geben Sie hier Ihre Firmendaten ein. Diese werden automatisch in die anderen Module übernommen

Vom Dashboard aus kann in alle Services der Gewerbekundenlösung abgesprungen werden:

- 1 Einstieg in die Bedarfserhebung mit anschließender Produktempfehlung
- 2 Übersicht über aktuelle Beratungen & Direkteinstieg in eine spezifische Produktberatung
- 3 Weitere Services wie Firmendaten, Polizzencheck und vieles mehr (siehe Abschnitt D)

a. Use Case I: Bedarfserhebung

Ganzheitliche Beratung beginnt mit dem Bedarf der Kund:innen

Risikoanalyse

1

STARTSEITE | BEREICH BUSINESSKUNDE | RISIKOANALYSE

Fortschritt: 5/14

Wie viele MitarbeiterInnen beschäftigen Sie?

Anzahl beschäftigter MitarbeiterInnen: 15

Davon mit Dienstbeginn vor 1.1.2003: 3

Davon mit Dienstbeginn nach 1.1.2003: 12

Zurück Weiter

Live Empfehlung der Versicherungsprodukte

- BUFT
- Betriebliche Vorsorgekasse
- Cyberversicherung
- Betriebshaftpflicht
- Gebäude & Inhalt
- Maschinen BU

Warum ist diese Frage wichtig?

Bei der Wahl der richtigen Versicherung oder Vorsorgeleistung ist nicht nur die Anzahl Ihrer Mitarbeiter von großer Relevanz, sondern auch deren Eintrittsdatum. Bitte sei darauf zurückzuführen, dass Mitarbeiter, die vor dem 01.01.2003 in Ihr Unternehmen eingetreten sind, andere Abfertigungsansprüche haben. Besonders bei diesem Mitarbeiterstamm kann sich eine entsprechende Optimierung für Ihr Unternehmen bezahlt machen.

Empfehlungen

2

ZUR STARTSEITE | BEREICH BUSINESSKUNDE | BEDARFSEMPFEHLUNG

Unsere Empfehlung für Sie!

Basierend auf Ihrem Risikoprofil haben wir die Versicherungen für Sie priorisiert. Ziehen Sie Versicherungs- und Vorsorgeprodukte in das Beratungs-Feld, für die Sie eine Detailberatung wünschen.

PDF Drucken

Sehr empfohlen	Empfohlen	Nach Bedarf
Betriebshaftpflicht	Maschinen BU	Betriebsunterbrechung
BUFT	Rechtsschutzversicherung	Geschäftsreiseversicherung
Betriebliche Vorsorgekasse	Firmen-Krankenversicherung	Mehrkosten BU
Cyberversicherung	Firmen Unfallversicherung	Yeranstalterhaftpflicht
Gebäude & Inhalt	Optimierung Abfertigung	D&O
		Steuerverfreie Zukunftssicherung

Nicht empfohlen

Ich wünsche eine Beratung für:

- Technikversicherung
- Gebäude & Inhalt
- Betriebshaftpflicht
- Betriebsunterbrechung

BERATUNG STARTEN

Polizzencheck

3

Sie besitzen welche Versicherungspolizzen?

Betriebsunterbrechung | Betriebshaftpflicht | BUFT | Cyberversicherung | Gebäude & Inhalt | Kfz

Maschinen BU | Rechtsschutz | Technikversicherung | Berufshaftpflicht

100	Betriebshaftpflicht	GENIEBU	Pol-Nr: 400-1234-1569	Ablauf: 05.2030	Jährlich: 5.230,00 €	
100	Gebäude & Inhalt	Allianz	Pol-Nr: A0123030223	Ablauf: 02.2033	Jährlich: 3.000,00 €	

Zurück

- 1 Die Bedarfserhebung erstellt ein individuelles Bedarfsprofil der Kund:innen
- 1 Sie verfolgt das Ziel, dass Kund:innen den Bedarf ihres Unternehmens verstehen während gleichzeitig Vertrauen und Sicherheit in der Beratung aufgebaut wird
- 2 Ergebnisse sind nachvollziehbar & maßgeschneiderte Produktempfehlungen werden für Kund:innen erstellt
- 3 Erweiterbar mit Polizzencheck zur Erfassung von Bestandsverträgen

Schritt 1: Gemeinsam mit den Kund:innen werden relevante Daten erhoben & ein individuelles Bedarfsprofil erstellt

The screenshot shows a web-based questionnaire interface for risk analysis. At the top, there are navigation links: 'ZUR STARTSEITE', 'BEREICH BUSINESSKUNDE', and 'RISIKOANALYSE'. The main content area is titled 'Fortschritt (12/14)' and 'Welche Sachwerte besitzen Sie?'. It features several buttons for selecting asset types: 'FIRMEN-KFZS', 'MASCHINEN', 'COMPUTER/LAPTOPS', 'ELEKTRONISCHE GERÄTE', and 'KEINE DAVON'. A 'Zurück' button and a 'Weiter' button are at the bottom of this section. To the right, there is a 'Live Empfehlung der Versicherungsprodukte' section with a list of products: 'Betriebshaftpflicht', 'BUFT', 'Betriebliche Vorsorgekasse', 'Gebäude & Inhalt', 'Maschinen BU', and 'Rechtsschutzversicherung'. Below this, there is a 'Wussten Sie schon?' section with three cards: 'Schäden am KFZ', 'Maschinenbruchversich...', and 'Wenn die Elektronik wieder Probleme bereitet'. A text box explains that without electronic aids, modern offices face risks like fire, lightning, water, and theft. Annotations include a '1' in a circle pointing to the questionnaire, a '2' in a circle pointing to the 'Live-Empfehlung' section, and a '3' in a circle pointing to the 'Risikobeschreibung' section.

- 1 Eine intuitive Fragestrecke erfasst die relevanten Informationen der Kund:innen, d.h. je nach Antwort passen sich auch die Fragen an
- 2 Jede Antwort führt zu einer Änderung der Produktempfehlung in der Live-Empfehlung
- 3 Erklärtexte helfen den Berater:innen bei der Beantwortung potentieller Kundenfragen

i Bestehende Informationen werden aus dem CRM importiert & diese Fragen werden vorbefüllt angezeigt oder übersprungen

Schritt 2: Produktempfehlungen werden priorisiert dargestellt

The screenshot displays a user interface for risk assessment. At the top, there are navigation buttons: 'ZUR STARTSEITE', 'BEREICH BUSINESSKUNDE', and 'BEDARFSEMPFEHLUNG'. The main heading is 'Unsere Empfehlung für Sie!' followed by a sub-heading: 'Basierend auf Ihrem Risikoprofil haben wir die Versicherungen für Sie priorisiert. Ziehen Sie Versicherungs- und Vorsorgeprodukte in das Beratungs-Feld, für die Sie eine Detailberatung wünschen.' The interface is divided into three columns: 'Sehr empfohlen', 'Empfohlen', and 'Nach Bedarf'. Each column contains a list of insurance products with icons and checkboxes. A green box highlights the 'Betriebshaftpflicht' product in the 'Sehr empfohlen' column. An arrow points from this product to a detailed view on the right. The detailed view shows the product name 'Sehr empfohlen Betriebshaftpflicht' and a description: 'Schadenersatzforderungen aufgrund von Fehlern oder unglücklicher Umstände während der Ausübung der Geschäftstätigkeit sind ohne bestehende Haftpflichtversicherung häufig ein Insolvenzgrund.' Below the description, there is a section 'Was kann dieses Produkt?' which states: 'Die Betriebshaftpflichtversicherung bietet einen finanziellen Schutz für die Abwehr von ungerechtfertigten Schadenersatzansprüchen infolge eines Personenschadens, eines Sachschadens oder eines Vermögensschadens. Gleichzeitig leistet sie Ersatz für die Befriedigung gerechtfertigter Ansprüche.' A 'Zur Risikoanalyse' button is located at the bottom left.

1 Sehr empfohlen

2

3

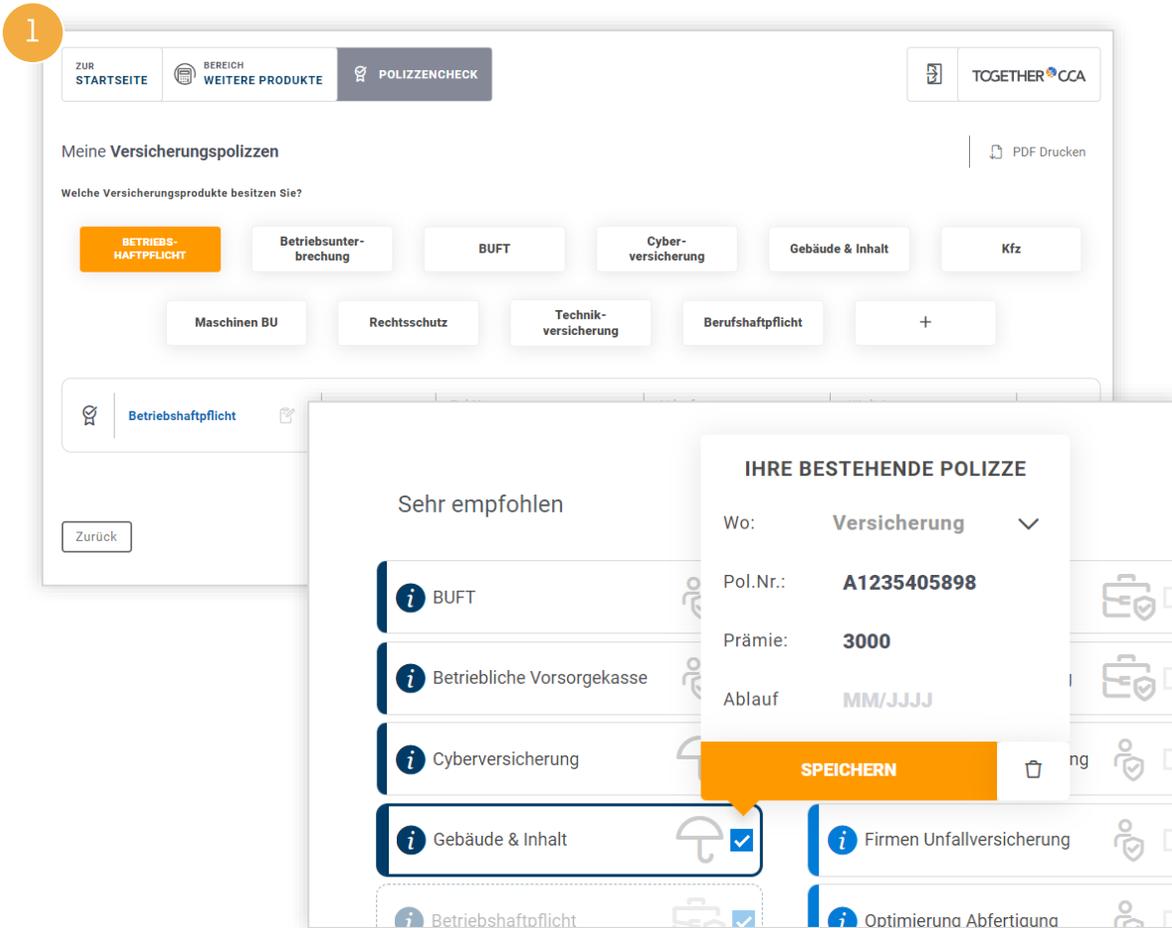
4

5

Bestehende Produkte

- 1 Je nach Eingabe, werden im Hintergrund Versicherungsprodukte priorisiert & anschließend in vier Kategorien von sehr bis nicht empfohlen angezeigt
- 2 Mittels Drag & Drop können die Produkte verschoben werden. Es öffnet sich ein Eingabefeld, um die Verschiebung zu begründen
- 3 Durch anklicken des Produkts, wird dieses zur Beratung hinzugefügt
- 4 Bereits bestehende Produkte werden durch eine Checkbox gekennzeichnet; Bestandsverträge können hinzugefügt werden
- 5 Mit einem Klick auf ein Info-I erhalten Sie Details, die im Beratungsgespräch einen Mehrwert schaffen

Schritt 3: Bestehende Verträge können vorab über den Polizzencheck, oder direkt in der Empfehlung erfasst werden



1 Bestehende Verträge aus dem CRM werden angezeigt & zusätzliche Verträge können ergänzt werden

Die Beratungsübersicht gibt einen Überblick über alle Produktberatungen & ist die Zentrale für alle weiteren Funktionen

ZUR STARTSEITE | BEREICH BUSINESSKUNDE | BERATUNGSÜBERSICHT | TOGETHER CCA

Beratungsübersicht

BERATUNGSÜBERSICHT	AKTIONEN	STATUS
Betriebshaftpflicht	SEHR EMPFOHLEN	Wunsch & Bedürfniserfassung
Maschinenbruchversicherung	EMPFOHLEN	Wunsch & Bedürfniserfassung
Transportversicherung	NACH BEDARF	Wunsch & Bedürfniserfassung
BUFT	SEHR EMPFOHLEN	Wunsch & Bedürfniserfassung
Rechtsschutzversicherung	EMPFOHLEN	Wunsch & Bedürfniserfassung

+ Versicherung

Zur Empfehlung

Beratungsprotokoll erstellen
Ausschreibung erstellen

- 1 Sparten die zur Beratung ausgewählt wurden
- 2 Priorisierung aus der Risikoanalyse
- 3 Mögliche Aktionen
- 4 Status der Beratung
- 5 Weitere Beratung hinzufügen
- 6 Protokoll & Ausschreibung als PDF erstellen

b. Use Case II: Ausschreibung

Das Deckungskonzept der Backfrisch GmbH sieht Versicherungen vor, die über das Standard-Repertoire hinausgehen – diese müssen ausgeschrieben werden

ZUR STARTSEITE | BEREICH BUSINESSKUNDE | BERATUNGSÜBERSICHT | TOGETHER CCA

Beratungsübersicht | Beratungsprotokoll erstellen | Ausschreibung erstellen

BERATUNGEN ZU IHREM VERSICHERUNGSBEDARF	AKTIONEN	STATUS
Betriebshaftpflicht	SEHR EMPFOHLEN	Wunsch & Bedürfniserfassung
Maschinenbruchversicherung	EMPFOHLEN	Wunsch & Bedürfniserfassung
Transportversicherung	NACH BEDARF	Wunsch & Bedürfniserfassung
BUFT		
Rechtsschutzversicherung		

Zur Empfehlung

- 1 In diesem Fall ist nur die Betriebshaftpflichtversicherung berechenbar (Use Case III)
- 2 Für die restlichen Produkte kann ein Ausschreibungsdokument erstellt werden
- 3 Mehrere Produkte können durch Checkboxen zur Ausschreibung hinzugefügt werden

3

Für alle 30 Produkte existiert ein vorgefertigter Wünsche- & Bedürfnistest

1

2

3

ZUR STARTSEITE BEREICH PRODUKTBERATUNG PRODUKTBERATUNG TOGETHER CCA

Produktberatung Maschinenbruchversicherung

Allgemein

Wirtsch. Tätigkeit/Beruf: Bäcker, Konditoren und Konfektmacher

Anschrift: Linke Wienzeile, Wien, Österreich

Versicherungsbeginn: 01.03.2023

Gewünschte Vertragslaufzeit: 10 Jahre

Sind Sie vorsteuerabzugsberechtigt? JA NEIN

Umfang

Einzelversicherung: JA NEIN

Pauschalversicherung: JA NEIN 64.000 €

Anzahl der stationären Maschinen: 4

Anzahl der fahrbaren Maschinen: 0

Art der Ausschreibung:

STANDARD-KLAUSELPAKET DER VERSICHERUNG

Details: DETAILERHEBUNG

Weitere Angaben zur Ausschreibung

Zurück ERHEBUNG STARTEN

Beratungsübersicht

- 1 Aus der Beratungsübersicht kann der jeweilige Wünsche- & Bedürfnistest angesteuert werden
- 2 Bereits bekanntgegebene Daten müssen nicht nochmals eingefügt werden, sondern werden bereits vorbelegt
- 3 Die Ausschreibung kann zu Standard-Klauseln, oder über eine detaillierte Erhebung durchgeführt werden

Praxis-Tipp:

In vielen Fällen reicht das Standard-Klauselpaket der Versicherer für eine optimale Deckung aus. Da die Backfrisch GmbH aber beispielsweise einige spezielle Maschinen besitzt & das sogar an zwei Standorten, sollten nähere Infos zu diesen über die Detailerhebung erfasst werden.

Wenn gewünscht, kann die Auswahl eines bestimmten Tarifs bereits in der Lösung eingepflegt werden

The screenshot shows a software interface for adding product suggestions. A green box highlights a toolbar with a pencil, a dot, and a 'KOP' icon. An arrow points from the 'KOP' icon to a modal window titled 'Produktvorschläge hinzufügen'. The modal contains various input fields for product details:

- Produktkategorie: -- bitte auswählen --
- Gesellschaft: -- bitte auswählen --
- Produkt/Tarif: []
- Zweite/r VertragsinhaberIn: []
- Beginn: TT.MM.JJJJ
- Ende: TT.MM.JJJJ
- laufende Prämie / Zahlbetrag: []
- Zahlweise: -- bitte auswählen --
- einmalige Prämie / Zahlbetrag: []
- Details: []

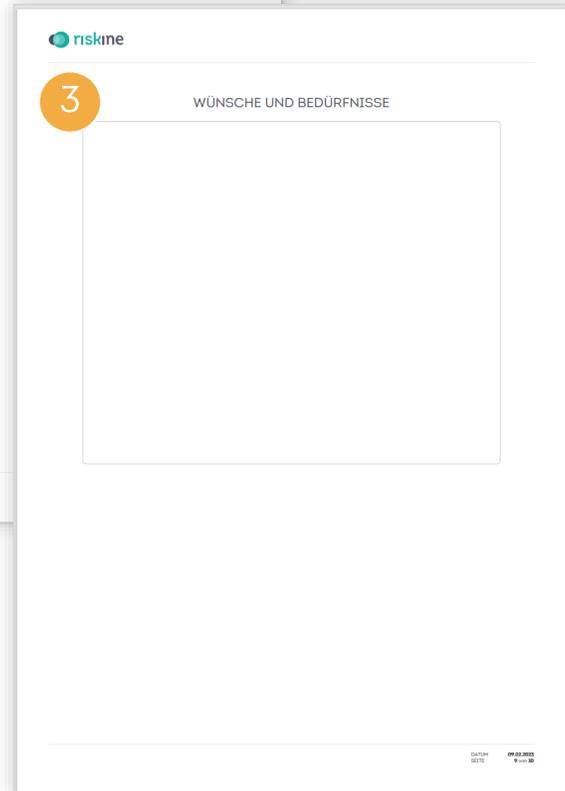
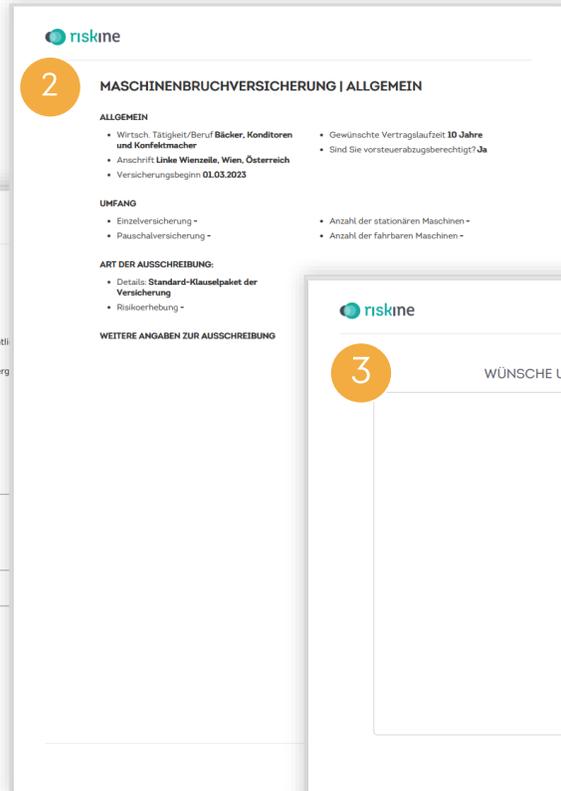
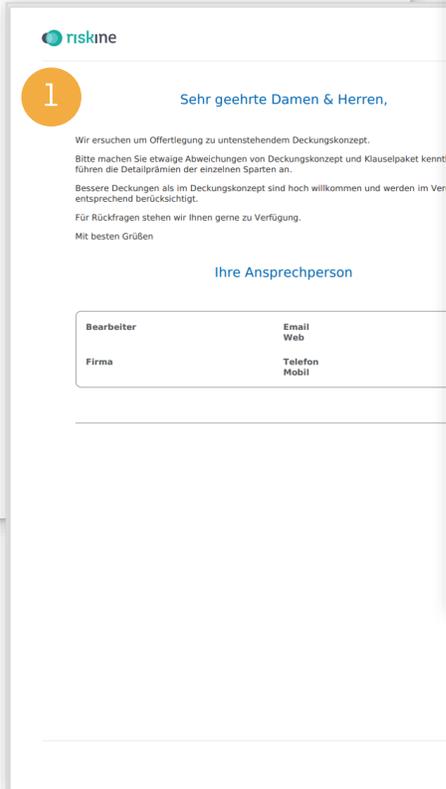
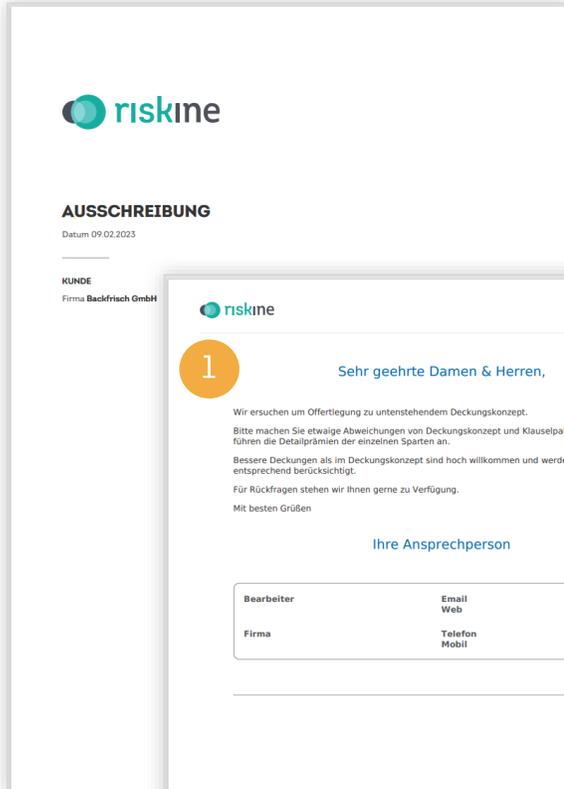
Buttons: 'Speichern' (orange), 'Beratungsübersicht' (orange), 'PDF Drucken' (grey).

- 1 Über die blanko Entscheidungsseite kann ein konkreter Produktvorschlag mit allen relevanten Informationen hinterlegt werden. Dieser wird dann in allen weiteren PDF-Dokumenten mitabgedruckt

Praxis-Tipp:

Unser Makler konnte Laura Backfrisch dank eines eigenen Rahmenvertrags eine Maschinenbruchversicherung mit einer unschlagbaren Prämie anbieten. Damit die Entscheidung sauber dokumentiert ist, fügt er den Produktvorschlag hinzu und findet den Tarif nun auch am Beratungsprotokoll.

Das ausgespielte Ausschreibungsdokument fasst für die Ausschreibung relevante Daten übersichtlich zusammen



- 1 Anschreiben
- 2 Ausschreibungsrelevante Informationen pro Sparte
- 3 Freifeld für weitere Anmerkungen

i Anstatt des riskine Logos werden die von den Makler:innen hinterlegten Logos abgedruckt

**c. Use Case III: Tarifberechnung
inkl. Antrag**

Für manche Produkte können die Prämien direkt in der Lösung berechnet werden

ZUR STARTSEITE | BEREICH BUSINESSKUNDE | BERATUNGSÜBERSICHT | TOGETHER CCA

Beratungsübersicht | Beratungsprotokoll erstellen | Ausschreibung erstellen

BERATUNGEN ZU IHREM VERSICHERUNGSBEDARF		AKTIONEN	STATUS
Betriebshaftpflicht	SEHR EMPFOHLEN		Wunsch & Bedürfniserfassung 
Maschinenbruchversicherung	EMPFOHLEN		Wunsch & Bedürfniserfassung 
Transportversicherung	NACH BEDARF		Wunsch & Bedürfniserfassung 
BUFT	SEHR EMPFOHLEN		Wunsch & Bedürfniserfassung 
Rechtsschutzversicherung	EMPFOHLEN		Wunsch & Bedürfniserfassung 

+ Versicherung

Zur Empfehlung

- 1 Ist die Prämienberechnung möglich, werden die zugehörigen Funktionsfelder eingeblendet

i Aktuell können folgende Sparten berechnet werden: Betriebshaftpflicht, Gebäude & Inhalt, Betriebsunterbrechung, Mehrkosten BU, Technik, Kombiprodukt für Kleinunternehmen

i In Abstimmung mit den Versicherern wurden jene Sparten abgebildet, welche ca. 80% des Tagesgeschäfts ausmachen

Schritt 1: Da die Betriebshaftpflichtversicherung für das Gewerbe Bäckerei abgebildet ist, kann diese berechnet werden

1

ZUR STARTSEITE BEREICH PRODUKTBERATUNG TARIFRECHNER TOGETHER CCA

Tarifrechner Betriebshaftpflicht

Allgemein

Firmenname:

Wirtsch. Tätigkeit/Beruf:

Risikoadresse:

Jahresumsatz:

Jahreslohn- und Gehaltssumme:

Versicherungsbeginn:

Versicherungsablauf:

Sind Sie vorsteuerabzugsberechtigt?

Umfang

Pauschal-VS:

Umweltschäden:

Erweiterte Produkthaftpflicht:

Standard Selbstbehalte?:

Wünschen Sie eine Haus- u. Grundstückhaftpflicht als Teil der Sachversicherung?

Deckungsvariante:

Zurück ERHEBUNG STARTEN

Betriebshaftpflicht | Risiko

✓ Auslandsschäden

Betriebshaftpflicht | Deckungen

✓ Allgemeine Sublimits

✓ Zusatzpakete

SPEICHERN & ABSCHLIESSEN

Beratungsübersicht

- 1 Angepasst an die Anforderungen der Versicherer, wurden für die ausgewählten Sparten Berechnungstrecken erstellt
- 2 Auch hier werden bereits bekannte Daten wieder vorbelegt

Schritt 2: In einer kompakten Tarifübersicht werden die relevanten Eckpunkte angezeigt & gegenübergestellt



7111 ZEIT BEREICH PRODUKTBERATUNG TARIFVERGLEICH TOGETHER CCA

1 Gegenüberstellung: BETRIEBSHAFTPFLICHT

	2 Soll	ZURICH	3 UNIGA	VAV// VERSICHERUNGEN
PRÄMIE (JÄHRLICH)		1.707 €	1.707 €	1.707 €
Pauschal VS	3.000.000 €	3.000.000 €	5.000.000 €	3.000.000 €
Vertragslaufzeit		10 Jahre	10 Jahre	10 Jahre
Standard Selbstbehalte	Ja	Ja	Ja	Ja
örtlicher Geltungsbereich:	Europa	Europa	Europa	Europa
Deckungsvariante		Classic	Optimal	Top Exklusiv
Gastro Klauselpaket:	Nein	Nein	Nein	Nein
Baugewerbe Klauselpaket	Nein	Nein	Nein	Nein
KFZ Klauselpaket	Nein	Nein	Nein	Nein
Mietsachschäden - Immobilien	0 %	0 %	100 %	100 %
Reine Vermögensschäden	0 %	0 %	1 %	0 %
Verwahrung von beweglichen Sachen	0 %	0 %	25 %	10 %
Umweltsanierungskostenversicherung (USKV):	0 %	0 %	0 %	0 %

Zurück WIEDER 4

- 1 Die Kalkulationen der Tarife werden in der Übersicht gegenübergestellt
- 2 In der Soll-Spalte werden die gewünschten Eingaben angeführt
- 3 In den restlichen Spalten werden die Spezifika der Versicherer zu den jeweiligen Bausteinen angezeigt
- 4 Mit „Weiter“ kommt man direkt auf die Entscheidungsseite

i Stimmen Eingabe & Tarif nicht ganz überein, ist das kein Ausschlusskriterium. Der nächstbeste Wert wird herangezogen.

Schritt 3: Die Entscheidungsseite dient der Dokumentation der finalen Kundenentscheidung

ZUR STARTSEITE 1 BEREICH PRODUKTBERATUNG ENTSCHEIDUNGSSEITE TOGETHER CCA

Entscheidungsseite PDF Drucken

2 BEDARF

Betriebshaftpflicht

Die Betriebshaftpflichtversicherung bietet einen finanziellen Schutz für die Abwehr von ungerechtfertigten Schadenersatzansprüchen infolge eines Personenschadens oder eines Sachschadens. Gleichzeitig leistet sie Ersatz für die Befriedigung gerechtfertigter Ansprüche.

Zusammenfassung Ihrer Wünsche und Bedürfnisse

- Pauschal-VS: 3.000.000
- Standard Selbstbehalte? Ja
- Erweiterte Produkthaftpflicht: Nein
- Umweltschäden: Nein
- Gastronomie- und Fremdbeherbergungen Nein
- Baugewerbe Nein
- KFZ-Zusatzdeckungen Nein

3

Unica 1.707 € Zurich 1.707 € VAV 1.707 €

VAV III VERSICHERUNGEN

Betriebshaftpflicht 2.178,48 € jährlich

4 Highlights:

- Pauschal VS 3.000.000
- Vertragslaufzeit 10 Jahre
- Standard Selbstbehalte Ja
- örtlicher Geltungsbereich: Europa
- Deckungsvariante Top Exklusiv
- Gastro Klauselpaket: Nein
- Baugewerbe Klauselpaket Nein
- KFZ Klauselpaket Nein
- Mietsachschäden - Immobilien 100
- Verwahrung von beweglichen Sachen 10
- Umweltsanierungskostenversicherung (USKV): 0

Dokumente

- VAV-Denkungsübersicht-Betriebshaftpflicht
- VAV-IPID-Betriebshaftpflicht

Berater Empfehlung

• PRODUKT EMPFEHLEN

5 Kundenauswahl

Kunde entscheidet sich für das Produkt

Kommentar:

Geben Sie hier Notizen zur Kundenentscheidung ein.

Zur Tarifgegenüberstellung Beantragen Beratungübersicht

- 1 Auf die Entscheidungsseite gelangt man von der Beratungsübersicht, oder direkt aus der Tarifgegenüberstellung
- 2 Alle Eingaben werden nochmals kompakt zusammengefasst
- 3 Über den Reiter können die einzelnen Tarife ausgewählt werden
- 4 Highlights werden angezeigt, Deckungsübersichten sind hinterlegt & Empfehlungen können begründet werden
- 5 Die Kundenentscheidung wird mittels Auswahl des Buttons dokumentiert

Schritt 4: Nurmehr wenige Fragen trennen den Berater vom Versicherungsantrag für Laura Backfrisch

1

2

- 1 In einem letzten Schritt müssen die letzten Antragsfragen beantwortet werden. Die Fragen bilden die Anforderungen der jeweiligen Versicherer ab.
- 2 Nachdem der Antrag generiert wurde, steht ein PDF-Antrag des jeweiligen Versicherers in Formularform zum Download bereit.

Praxis-Tipp:

Lassen sie Laura Backfrisch die Dokumente online signieren und versenden sie diese per Mail, für einen vollständig papierlosen Prozess.

Der Antrag wird mit Informationen aus der Beratung vorbereit

Uniqa

VAV

Zürich

ANTRAG

BETRIEB & PLANEN

Versicherungsunternehmen
 UNIOA Österreich Versicherungen AG
 Untere Donaustraße 21, 1029 Wien
 Tel. +43 (0) 50677, Internet: www.uniqa.at
 Sitz: Wien, FN 63297m Handelsgericht

Antrag erstellt am 06.02.2023 um 10:30

Kundendaten

VERSICHERUNGSNEHMER/PRÄ

Organisationsart

Verbraucher nach §1 KSchG.

vorsteuerabzugsberechtigt

Rechtsform

Betriebsart: Bäcker (Code=1372)

Allgemeine Vertragsdaten

Versicherungsbeginn

Versicherungsende

Druckdatum

Zahlungsweg

Zahlungsrhythmus

Betriebsneugründung

Polizzenkopien

Index

Antrag auf Betriebshaftpflichtversicherung gemäß beiliegendem Angebot (gilt als Vertragsbestandteil)

Antrag gemäß AN/BEHV 2017/1 der VAV und den allfälligen Besonderen Versicherungsbedingungen. Die ausgewiesene Prämie bzw. Prämiensätze beinhalten alle öffentlichen Abgaben und Vertragskosten.

Polizzen-Nr.	Ersetzt Polizzen-Nr.	Beginn (TTMMJJJJ)
--------------	----------------------	-------------------

1. Versicherungsnehmerin

Herr / Frau / Firma: _____ Firmenbuchnummer: _____

Postleitzahl: _____ Ort: _____ Straße: _____

Geschlecht: m w jur. Person Vorsteuerabzugsberechtigt: _____

Wohnanschrift: Herr / Frau / Firma: _____

Postleitzahl: _____ Ort: _____ Straße: _____

2. Allgemeine Fragen

Siehten bereits Vorversicherungen zu der beantragten Sparte? Nein Ja

Versicherungsgesellschaft: _____ Polizzen-Nr.: _____ Prämie: _____

Wurde die beantragte Sparte schon von einem Versicherer abgelehnt, gekündigt oder ein von wem? Gesellschaft: _____ Warum: _____

3. Risikodaten

Betriebsbeschreibung (lt. Gewerbebescheinigung): _____ Gewerbebereich: _____

Jahresumsatzsumme EUR: _____ Pauschalversicherung: _____

Deckungsvariante: Top Exklusiv Paket Exklusiv Paket

Zusätzliche Pakete bzw. Besondere Bedingungen: _____

Selbstbehalt: _____

4. Prämien

Bruttoprämie EUR _____ gemäß Zahlungsweise _____

Die Prämie ist eine Jahresprämie, sowie Mindest- und Vorausprämie inkl. 1

Prämienansatz: _____ so netto p.a.

5. IDD Fragen

Ist Kunde wünscht sich eine Beratung in Versicherungsangelegenheiten?

Ist Versicherungsnehmer wünscht sich auf Basis der durchgeführten Beratung die folgende Versicherung?

Der VAV Vermittler informiert den Versicherungsnehmer über die Deckungen des jeweiligen Produktes.

Der VAV Vermittler übergibt dem Versicherungsnehmer das jeweilige IPD für die empfohlene Versicherung.

Für jeden Vermittler ist das Ausstellen eines Wünsche-Bedürfnis Test (WBT) und eines Beratungsdokumentier Form durchzuführen zu haben.

Wenn Sie eine der IDD Fragen mit „Nein“ beantworten und das beantragte Versicherungsgeschäft **NICHT** annehmen!

VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft / Minsgasse 6 / 1030 Wien / T +43 1 716 07-0 / F +43 1 71 607-10
 Bank Austria / IBAN AT89 1100 0004 0068 7000 / BIC BKIAU2WW / Handelsgericht Wien / FN 1

ANTRAG

ZÜRICH BETRIEBS-VERSICHERUNG FLEXLINE

MASSGESCHNEIDERT FÜR IHR UNTERNEHMEN MIT WERTANPASSUNG

Versicherungsunternehmen
 Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft
 Leopold-Ungar-Platz 2
 1190 Wien, FN 69577g, HG Wien

Antrag erstellt am 06.02.2023 um 10:30 Uhr

Kundendaten

Firma: **Backfrisch GmbH**

Firmensitz: A -, Linke Wienzeile, Wien, Österreich

Vermittlerdaten: Aktueller-Verm.1: _____
 Aktueller-Verm.2: _____

Betriebsdaten

Betriebsart: **Bäcker, Konditoren und Konfektmacher** (Code=22)

Handelt es sich um ein Risiko oder einen Betrieb in Österreich und sind keine Risiken außerhalb Österreichs mitversichert? Ja

Erfolgt die Verrechnung zu diesem Vertrag in EUR? Ja

Erzeugt oder handelt der Betrieb mit Waren, die von Sanktionen in gewissen Ländern betroffen sein können (z.B. Waffen, Militärprodukte, Radioaktive Stoffe...)? Nein

Allgemeine Vertragsdaten

Beantragte Sparten: **Haftpflicht**

Produktcode: KMMU-1S104

Kundenart: _____

Vers.Beginn: **27.01.2024** / 0 Uhr

Vers.Ablauf: **01.02.2034** / 0 Uhr

Polizze (Original) an: **Makler**

Vermittlerkopie an: **Makler**

Datum: 06.02.2023
 Seite: 4 von 8

> In der Lösung steht ein Antrag zur Verfügung, welcher A) direkt vom Versicherer kommt, oder B) basierend auf den Anforderungen des Versicherers nachgebaut wurde

Die Liste der berechenbaren Branchen wird laufend erweitert

Rechenbare Branchen Stand 02/2023:

Apotheken	Groß- und Einzelhandel	Steuerberatung/-prüfung
Architektur, Maschinenbau	Juwelier	Textilindustrie
Automobil, Boote	Kunst und Unterhaltung	Tischlerei
Baugewerbe	Lager & Spedition	Tourismus und Gastronomie
Beratung	Marketing	Verlag und Tonstudio
Druckerei/Papier/Verpackung	Maschinenbau	Versicherung
Elektronik	Metallverarbeitung	
(Elektro-)Installateur	Nahrungsmittelverarbeitung und -Handel	
Energie-/Wasserversorgung	Personalwesen	
Erzeugung chemischer Produkte	Plastik und synthetische Materialien	
Gesundheit	Reinigung	
Glas/Keramik	Sport/Fitness/Beauty	

d. Dokumentation

Zwecks IDD-Konformität, werden in der Lösung Kundenwünsche dokumentiert & mittels PDF-Dokumenten festgehalten

The image displays three overlapping screenshots of the TOGETHER CCA insurance advisory system. The top-left screenshot shows the 'Unsere Empfehlung für Sie!' (Our recommendation for you!) page, which lists various insurance products categorized as 'Sehr empfohlen' (Highly recommended), 'Empfohlen' (Recommended), and 'Nach Bedarf' (As needed). The top-right screenshot shows the 'Entscheidungsseite' (Decision page) for a 'Betriebshaftpflicht' (Professional liability) policy, including a 'BEDARF' (Requirement) section, a 'Zusammenfassung Ihrer Wünsche und Bedürfnisse' (Summary of your wishes and needs), and a 'Dokumente' (Documents) section. The bottom screenshot shows the 'Beratungsübersicht' (Advisory overview) page, which features a table of advisory sessions and their status.

BERATUNGEN ZU IHREM VERSICHERUNGSBEDARF	AKTIONEN	STATUS
Betriebshaftpflicht	SEHR EMPFOHLEN	Wunsch & Bedürfniserfassung
Maschinenbruchversicherung	EMPFOHLEN	Wunsch & Bedürfniserfassung
Transportversicherung	NACH BEDARF	Wunsch & Bedürfniserfassung
BUFT		Wunsch & Bedürfniserfassung
Rechtsschutzversicherung	EMPFOHLEN	Wunsch & Bedürfniserfassung

> Jede Eingabe/Entscheidung/Begründung wird in einem druckfertigen PDF-Dokument dokumentiert. Somit kann die ganze Beratung konsistent nachvollzogen und von den Kund:innen mittels Signatur bestätigt werden.

D. Weitere Features der riskine Gewerbekundenlösung

Weitere nützliche Services ergänzen das Angebot der Beratungsplattform

Bereits Teil der Together-Lösung

WEITERE PRODUKTE



Analytics

Erhalten Sie umfassende Nutzungsstatistiken Ihrer riskine Lösungen.



Polizzencheck

Legen Sie mit wenigen Klicks Ihre Polizen an.



Firmendaten

Geben Sie hier Ihre Firmendaten ein. Diese werden automatisch in die anderen Module übernommen



Physische Klimarisiken

Finden Sie auf GPS-Koordinaten genau heraus, welche Naturkatastrophen-Risiken an Ihrem Standort herrschen.



Bonitätsprüfung KSV

Sehen Sie Ihre Bewertung anhand Daten des KSV und Möglichkeiten, diese zu optimieren

PROTOTYPE



ESG Analyser

Berechnen Sie den ökologischen Fußabdruck Ihres Unternehmens powered by **denkstatt group**



Gebäudewertermittlung

Lassen Sie vollautomatisch den Wert des Gebäudes an einer Adresse oder einem GPS-Punkt schätzen



Firmenbuchdaten

Nehmen Sie Einblick in Ihre Firmenbuchdaten und lassen Sie diese automatisch zur Analyse vorbefüllen



UNSERE MISSION:

Wir entwickeln die **kundenzentrierte
Beratung der Zukunft**, für und mit unseren
Partnern der Finanzindustrie.



Sebastian Ratcliffe

+43 664 523 1556

sebastian.ratcliffe@riskine.com

