brokerbusiness

Digitalisierung ja – aber bitte ganzheitlich!

swiss made software
+swiss hosting

Stiftung für Innovation,
Entwicklung und Forschung
Graubünden

samuel flury
CEO

brokerbusiness.ch AG · brokerbusiness.ch
+41 81 258 59 40 · samuel.flury@brokerbusiness.ch

Broker – eine aussterbende Gattung?

Dann mal abwarten

Zurück zu den Wurzeln

- Unabhängigkeit
- Alles aus einer Hand
- Positiv erlebte Nähe

Was wir glauben

30. August 2022

Diese Veranstaltungsreihe informiert über aktuelle Themen in der Versicherungsmaklerbranche aus praktischer und wissenschaftlicher Perspektive.

Das Versicherungsgeschäft für Broker wird anspruchsvoller:

/ Die zukünftige Regulierung der Makler mit den Auswirkungen der VAG- / AVO-Revision auf die Registrierungs- und Aufsichtsaufgaben der FINMA im Bereich Versicherungsvermittler erhöhen die Anforderungen an ein professionelles Brokerunternehmen.

/ Privatkunden und Kleinunternehmungen werden zunehmend über digitalisierte bzw. standardisierte Services und Versicherungsprodukte bedient und abgewickelt. Neue B2B-Plattform-Ansätze für kleine und mittelgrosse Broker drängen in den Markt.

/ Es findet eine Konsolidierung im Brokermarkt statt.

/ Die Vergütung des Versicherungsbrokers ist seit vielen Jahren ein regelmässiges Thema: Brokerunternehmungen, welche ihre Aufwandtätigkeit nicht über ein Zeiterfassungssystem transparent machen können, könnten bei einem Systemwechsel von Courtagen auf Honorar von der Bildfläche verschwinden.

Wollen Sie über die aktuelle Situation im Brokergeschäft durch Top-Referenten informiert werden, um sich Gedanken für eine aktive Zukunftsgestaltung im Brokergeschäft zu machen? Dann besuchen Sie unseren Broker Day!

Zur Anmeldung und weiteren Informationen

- Digitalisierungsentwicklung **Privatkunden ≠ (Klein-)Unternehmungen**
- Im **KMU-Segment** werden **digitale B2C-Lösungen** auf lange Sicht nur **marginale Marktanteile** gewinnen.
- Künftig hat Erfolg, wer

  a) seine Daseinsberechtigung über **Beratungskompetenz und Kundennähe** untermauert und

  b) punkto Service und **Kosteneffizienz** mit der Marktentwicklung Schritt hält.

Gefahr von Teillösungen

- Bestehende Prozesse werden ergänzt anstatt ersetzt
- Nur für einfache Fälle brauchbar
- Medienbrüche als Showkiller (Insellösungen)
- Integration in den Alltag nicht praktikabel

Facetten der Ganzheitlichkeit im Brokerage

- **Tätigkeiten** Beratung und Portefeuille-Pflege, Schadensupport, Administration
- **Unternehmensprozesse** Kern-, Führungs-, Unterstützungsprozesse
- **Ziel-Benutzer** Frontoffice, Backoffice
- **Betreute Zielkunden** Privatkunden, Unternehmenskunden
- **Anwendungsbreite** Anzahl digitalisierter Versicherungsbranchen
- **Anwendungstiefe** Einfache Fälle, Komplexe Fälle
- **Interaktionsmöglichkeiten** Mit Kunden, mit Partnern
- **Integration** Schnittstellen zu angrenzenden Lösungen
- …

Unser Produkt

Spezialisierte **Business-Software für KMU-Versicherungsbroker** mit Fokus auf die **wertschöpfenden Prozesse.**

BERATUNG

PORTEFEUILLE-PFLEGE (bspw. Ausschreibung und Vergleich)

	Auswahl 1	Auswahl 2	Auswahl 3	Auswahl 4	Auswahl 5
	AXA	CSS	Helsana	Swica	Visana
Themengruppe/Thema	Deckung	Deckung	Deckung	Deckung	Deckung
Versicherter Personenkreis					
Aufnahme in die Versicherung ohne Gesundheitsprüfung	○	○	○	○	○
Keine standardmässigen Vorbehalte für wieder auftretende vorbestandene Leiden (Volldeckung)	✓	✓	✓	✓	✓
Kurzfristige Aushilfen mit einem bis zu 3 Monaten befristeten Arbeitsvertrag	✓	✓	✗	✓	✓
Teilzeitbeschäftigte, die weniger als 8 Stunden pro Woche arbeiten	✓	✓	✗	✓	✓
Stundenlöhner ohne fixes Pensum von mindestens 8 Stunden pro Woche	✓	✓	✗	✓	✓
Personen ab AHV-Alter bis (mindestens) Alter 70	✓ Auch wenn Anstellung nach Pensionierung	✓ Auch wenn Anstellung nach Pensionierung	✓ Nur wenn bei Pensionierung bereits angestellt	✓ Auch wenn Anstellung nach Pensionierung	✓ Auch wenn Anstellung nach Pensionierung
Arbeitnehmer in unbezahltem Urlaub: Option auf eine zeitlich befristete Aufrechterhaltung des Versicherungsschutzes	✓ Auch ohne Meldung im Voraus	✓ Auch ohne Meldung im Voraus	✓ Auch ohne Meldung im Voraus	✓ Auch ohne Meldung im Voraus	✓ Auch ohne Meldung im Voraus
Entsandte Mitarbeiter: Zeitlich befristete Aufrechterhaltung des Versicherungsschutzes	✓	✓	✓	✓	✓
Personen mit ausgeschöpfter Leistungsdauer	✓ Für neue Leiden	✓ Nach Vollendung der Rückfallfrist für bestehende und neue Leiden	✓ Für neue Leiden	✓ Für neue Leiden	✓ Für neue Leiden
Leistungshöhe					
Ausrichtung des Taggeldes ab einer Arbeitsunfähigkeit von 25 %	✓	○	✓	✓	✗ 50 %
Mitversicherung von Kinder- und Familienzulagen	✓	✗	✗	✓	✗
Berücksichtigung vor der Arbeitsunfähigkeit vereinbarter Lohnerhöhungen	✓	✓ Ab 10% oder bei Änderung des Angestelltenverhältnisses	✓	✓	✓ Bei Änderung des Beschäftigungsgrades oder Beförderung
Leistungsdauer					
Anspruch auch nach Erreichen des vorbezugsberechtigten AHV-Alters	✓ Bei Vorbezug, spätestens ab ordentlichem Rentenalter: Maximal 180 Tage	✓ Ab ordentlichem Rentenalter: Maximal 180 Tage	✓ Bei Vorbezug, spätestens ab ordentlichem Rentenalter: Maximal 180 Tage	✓ Ab ordentlichem Rentenalter: Maximal 180 Tage	✓ Ab ordentlichem Rentenalter: Maximal 180 Tage

Nutzenübersicht brokerbusiness.ch im KMU-Segment

PV Berufliche Vorsorge (BVG) · Krankentaggeld (KTG) · Unfallversicherung (UVG) · Unfallversicherung Zusatz (UVG-Z)

SV Sach · Gebäude · Maschinen · Maschinenkasko · Technik (ATA/EDVA) · Transport · Kunst

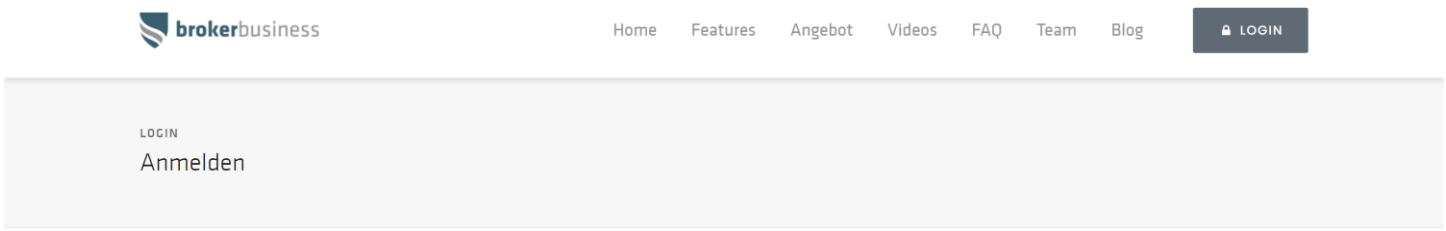
VV Betriebs-/Berufshaftpflicht (BH3) · Rechtsschutz (RSV) · Cyber · Organhaftpflicht (D&O) · Vertrauensschaden · Kredit (Debitorenausfall)

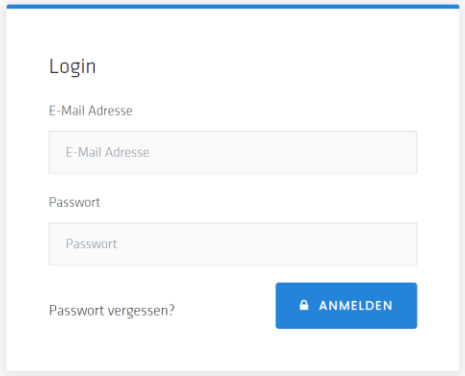
Mobilität MF Flotten (MFF) · MF Einzel · Reiseversicherung

Weitere Unfallversicherung für nicht UVG-unterstellte Personen · Bauversicherung · Garantien

Nutzen	PV	SV	VV	Mobilität	Weitere
Experten-Know-how Versicherungs- und wo sinnvoll wirtschaftsbranchenspezifisch (NOGA-Code)	✓	✓	✓	✓	✓
Wissensmanagement Deckungsspezifische Ausführungen	✓	✓	✓	✓	✓
Digitaler Prozess Vom Bedarf über die Offertanfrage / den Vergleich bis zur Police	✓	✓	✓	✓	✓
Teilautomatisierte Vergleiche (Automatisierung ca. 70 – 95 %) Qualifizierte Deckungsaussagen aus AVB/ZB/BB/Modulen	KTG ✓ UVG-Z	✗	BH3 Cyber ✓ RSV D&O	MFF ✓	✗
Vollständige Portefeuille-Pflege Neuabschluss, Vertragsmutation, Erneuerung, Ausschreibung/Vergleich	✓	✓	✓	✓	✓
Beratungsdokumentation Rapportierung von Kundengesprächen/-entscheidungen/-aufgaben	✓	✓	✓	✓	✓
Policenauszug pro Versicherungsbranche Exportierbar per Mausklick als PDF / MS Word, optional im eigenen Corporate Design	✓	✗	✓	✓	✓
Spartenbezogene Übersichten (bspw. Lohnabzüge) Exportierbar per Mausklick als PDF /MS Word, optional im eigenen Corporate Design	✓	✓	✗	✗	✗
Umfassende und konfigurier-/individualisierbare Kundenreports Exportierbar per Mausklick als PDF / MS Word, optional im eigenen Corporate Design	✓	✓	✓	✓	✓

Live-Demo





- Perspektive Broker
- Perspektive Versicherer

Ganzheitlichkeit im Brokerage

- **Tätigkeiten** — Beratung und Portefeuille-Pflege, Schadensupport, Administration
- **Unternehmensprozesse** — Kern-, Führungs-, Unterstützungsprozesse
- **Ziel-Benutzer** — Frontoffice, Backoffice
- **Betreute Zielkunden** — Privatkunden, Unternehmenskunden
- **Anwendungsbreite** — Anzahl digitalisierter Versicherungsbranchen
- **Anwendungstiefe** — Einfache Fälle, Komplexe Fälle
- **Interaktionsmöglichkeiten** — Mit Kunden, mit Partnern
- **Integration** — Schnittstellen zu angrenzenden Lösungen
- …

Weitgehend erfüllt · Teilweise erfüllt · Nicht erfüllt

Zahlen und Fakten

- 23 digitalisierte KMU-Versicherungsbranchen
- 75 qualitätsbewusste KMU-Versicherungsbroker
- 157 dynamisch generierte Tarifierungsgrundlagen für Versicherer
- 738 analysierte AVB/ZB/BB/Module mit 40’000 qualifizierten Deckungsaussagen
- 857 dynamisch generierte Beratungsthemen
- 40’000 Offertanfragen im Jahr 2022 (gem. Hochrechnung)

Stichwort «Plattformansatz/-ökonomie»

30. August 2022

Diese Veranstaltungsreihe informiert über aktuelle Themen in der Versicherungsmaklerbranche aus praktischer und wissenschaftlicher Perspektive.

Das Versicherungsgeschäft für Broker wird anspruchsvoller:

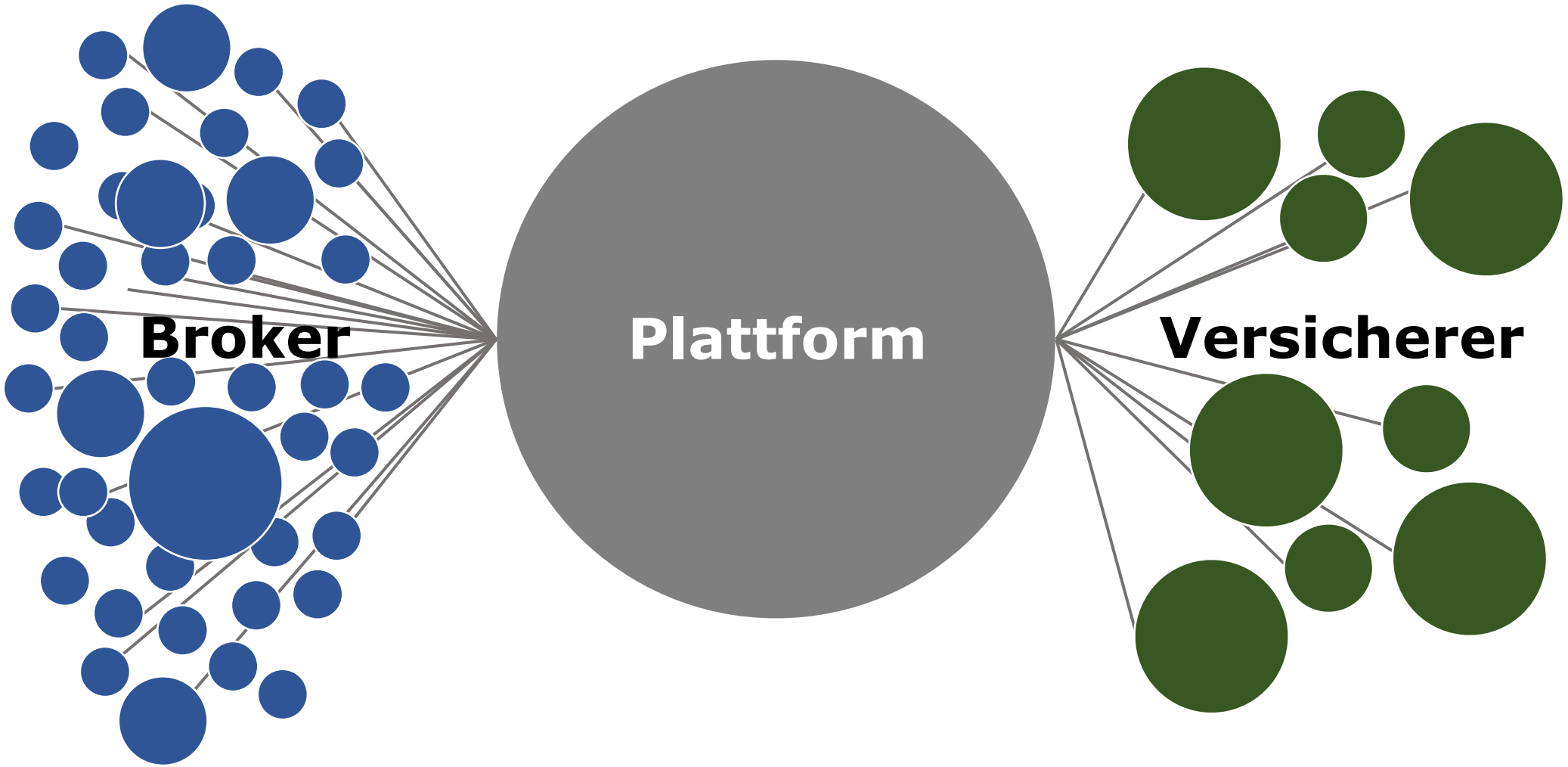
- Die zukünftige Regulierung der Makler mit den Auswirkungen der VAG- / AVO-Revision auf die Registrierungs- und Aufsichtsaufgaben der FINMA im Bereich Versicherungsvermittler erhöhen die Anforderungen an ein professionelles Brokerunternehmen.
- Privatkunden und Kleinunternehmungen werden zunehmend über digitalisierte bzw. standardisierte Services und Versicherungsprodukte bedient und abgewickelt. Neue B2B-Plattform-Ansätze für kleine und mittelgrosse Broker drängen in den Markt.
- Es findet eine Konsolidierung im Brokermarkt statt.
- Die Vergütung des Versicherungsbrokers ist seit vielen Jahren ein regelmässiges Thema: Brokerunternehmungen, welche ihre Aufwandtätigkeit nicht über ein Zeiterfassungssystem transparent machen können, könnten bei einem Systemwechsel von Courtagen auf Honorar von der Bildfläche verschwinden.

Wollen Sie über die aktuelle Situation im Brokergeschäft durch Top-Referenten informiert werden, um sich Gedanken für eine aktive Zukunftsgestaltung im Brokergeschäft zu machen? Dann besuchen Sie unseren Broker Day!

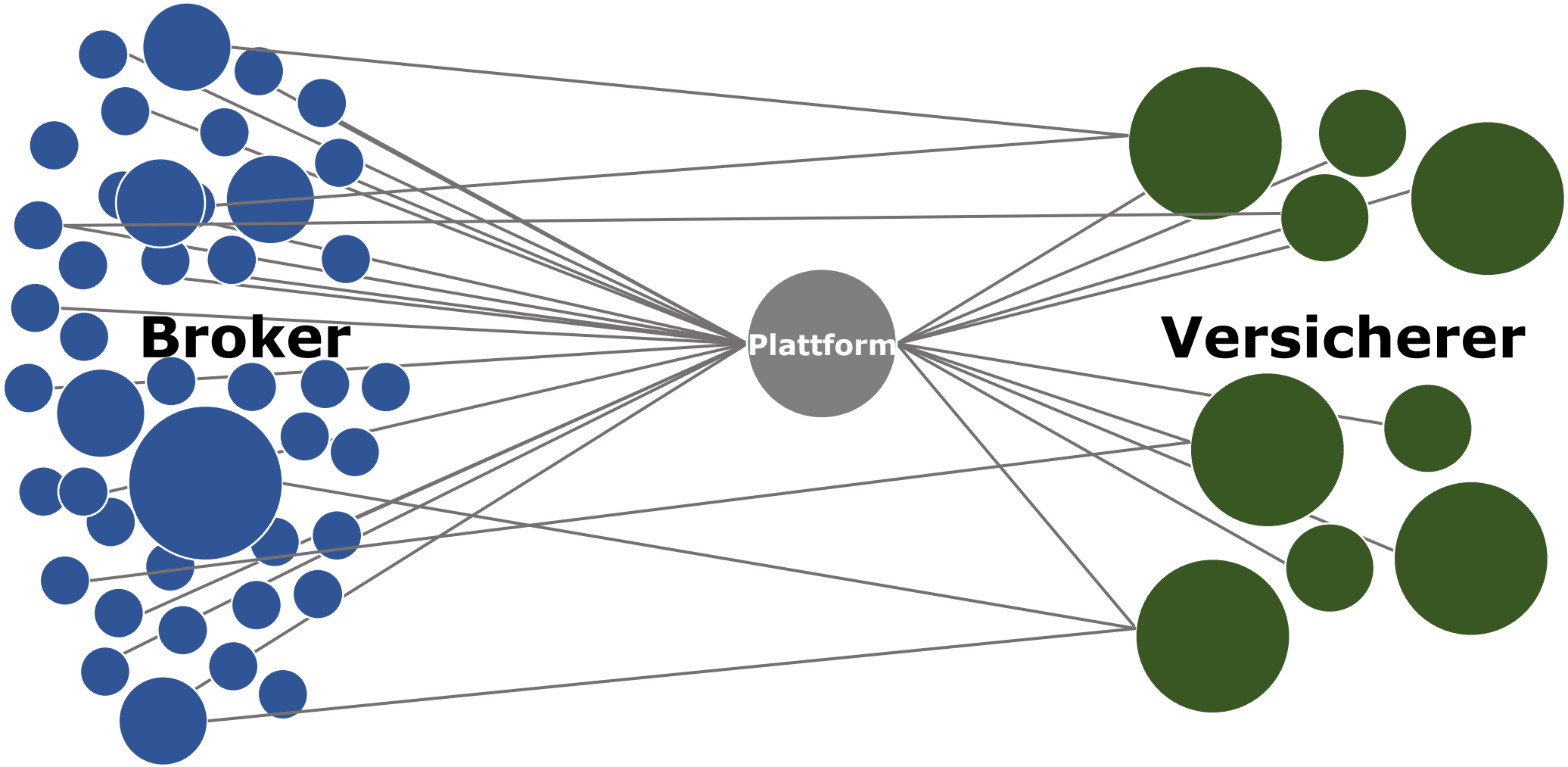
Zur Anmeldung und weiteren Informationen

- Wir sind eine solche Plattform.
- Wir konkurrenzieren «klassische» Broker nicht. Wir offerieren ihnen **technische und fachliche Synergieeffekte.**
- **Plattformökonomie** ja, aber mit einem **partizipativen** und **unabhängigen** Setting.

Nicht so



Sondern so



Danke für Ihre Aufmerksamkeit