



Die  
Zeichen der Zeit.

AMC Versicherungsbörse:

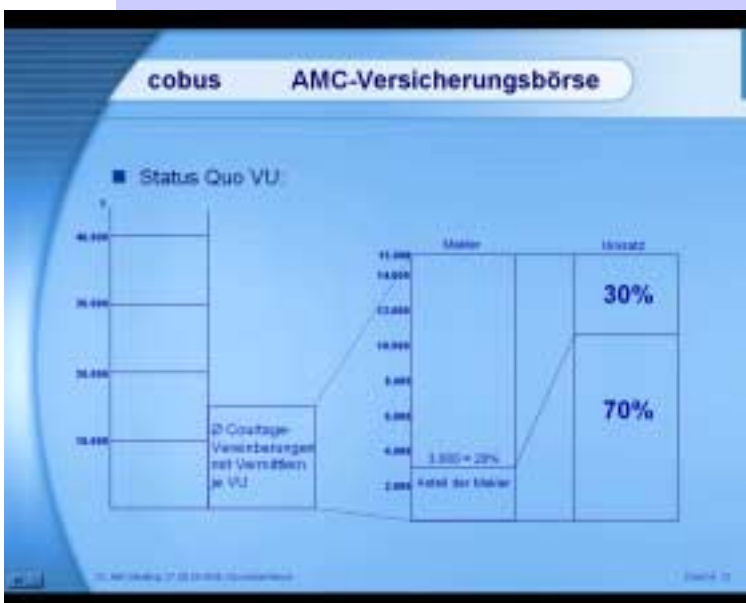
**Community Business Services  
für unabhängige Vermittler  
(cobus - m)**

Münster, 1. Quartal 2006

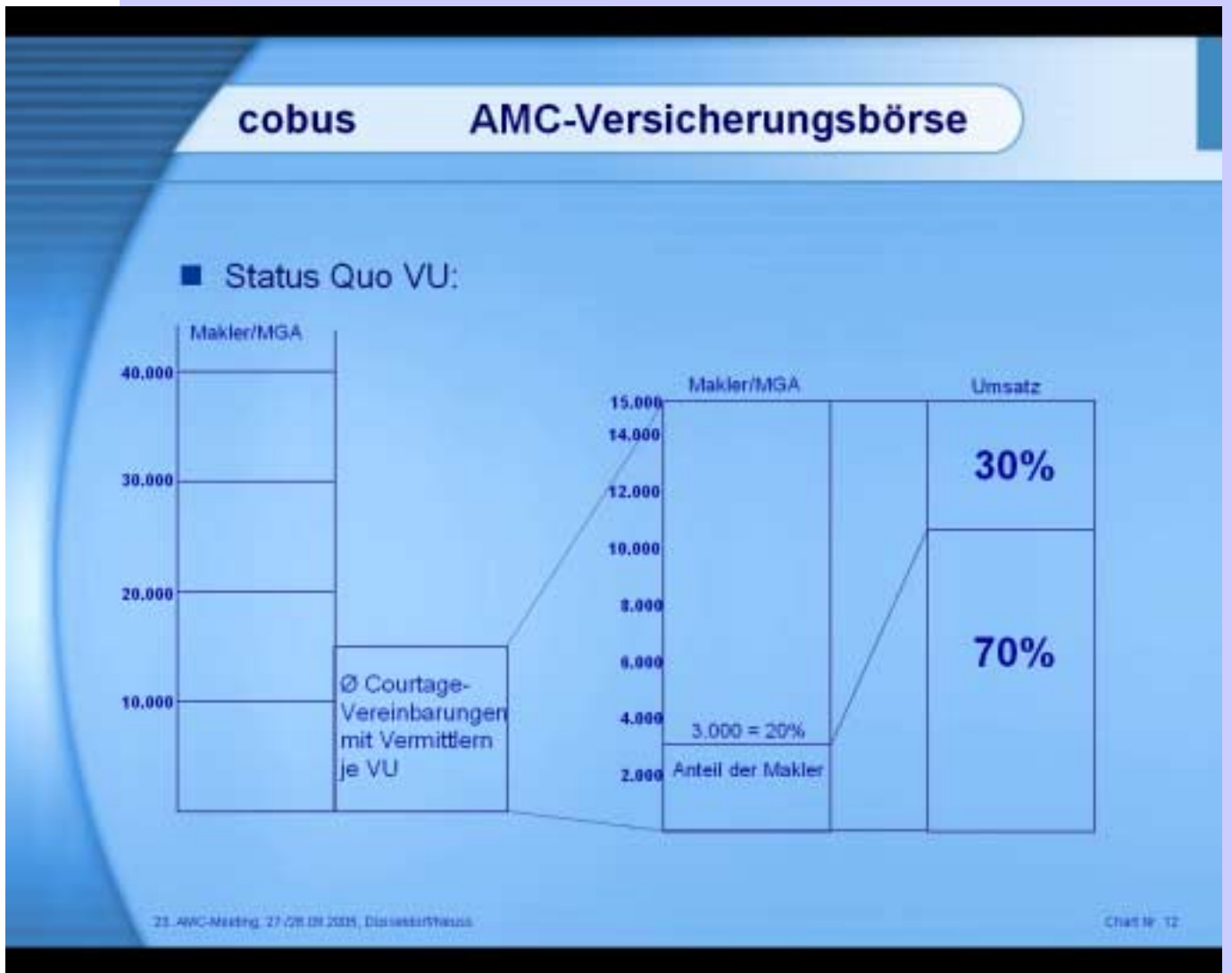
## Der Markt

**Die Situation in der Versicherungswirtschaft ist in den letzten Jahren durch Änderungen innerhalb der Vertriebswege gekennzeichnet.**

- Im Standardgeschäft des expandierenden Maklervertriebs sind in den letzten Jahren **Personal- und Betreuungskapazitäten** (Extranets, Call Center) aufgebaut worden, deren **Kosteneffizienz** besonders im Blick auf die grosse Anzahl kleinerer Vermittler (C-Verbindungen) beobachtet werden muss.
- Ein Betreuungsbesuch bei einem unabhängigen Vermittler wird in den Versicherungsunternehmen mit ca. 150 EUR veranschlagt, die reinen sachlichen Kommunikationskosten betragen 16 – 18 EUR p.a. für eine C-Maklerverbindung.
- **90% des Geschäftes resultiert aus dem Verkauf von Standardprodukten.**
- Will die Branche die Abwicklung des Standardgeschäfts bei **allen** unabhängigen Vermittlern weiterhin wirtschaftlich gestalten, bedarf es einer **Unterstützung durch eine neuartige, neutrale Infrastruktur** für die Betreuung und Informationslogistik.



siehe nächste Seite



70-80 % aller Beziehungen sind nicht wirtschaftlich.  
 Das gilt **beiderseitig!**  
 Einsparungspotenzial 12.000 x 16 Euro  
 = 192.000 Euro p.a.

## Die Lösung

**Community Business Services – cobus-m ist ein Full-service-Geschäftssystem für Versicherungsprozesse zwischen Maklern und Versicherungsunternehmen.**

- **cobus-m** beruht auf vorhandenen Lösungskomponenten, die in der Versicherungswirtschaft ihre Bewährungsprobe bereits bestanden haben.
- **cobus-m** ermöglicht den Versicherungsunternehmen eine individuell anpassbare Maklerbetreuung und optimiert die Geschäftsabläufe zwischen den Versicherungsunternehmen und den unabhängigen Vermittlern.
- Der AMC etabliert in Zusammenarbeit mit Initiatoren aus der Versicherungswirtschaft **cobus-m**. Damit kann der gesamte Verkaufsprozess des Standardgeschäfts abgewickelt und betreut werden.
- cobus-m baut u.a. auf der **Grundlagenarbeit** und den Konventionen der BiPRO (**Brancheninitiative Prozessoptimierung**) auf.
- Als wesentlichen Bestandteil des Konzeptes bietet cobus-m eine **Infrastruktur zur optimalen Integration** der Verkaufsprozesse und Back-Office-Systeme der VU in die Verwaltungsprogramme (MVP) der Makler.



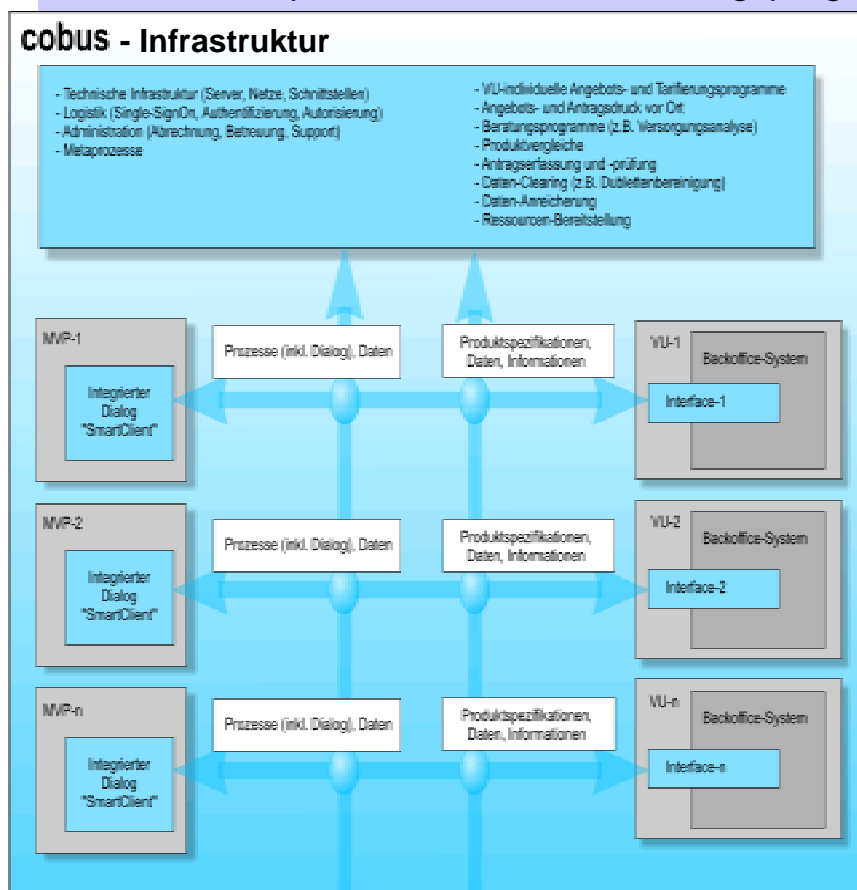
- Dadurch werden die MVP zu POS-Schaufenstern und bekommen eine andere, neue Bedeutung für die VU.



# Die Lösung

## Kernprozesse von cobus-m unterstützen die optimale Bearbeitung des Neu- und Bestandsgeschäfts eines unabhängigen Vermittlers:

- Bereitstellung von Informationen über Tarife, Bedingungen, Annahmerichtlinien des VU
- Angebotsberechnung (mit Datenimport aus dem Maklerverwaltungssystem) und Druck aller erforderlichen Unterlagen
- Antragserzeugung und Weiterleitung an VU
- Nachhalten schwebender Vorgänge für den Makler
- Rücklieferung des (geänderten) Vertragsdatensatzes und der Policenkopie in das Maklerverwaltungsprogramm (MVP)



Die Abbildung skizziert die Grobstruktur der Unterstützung unabhängiger Vermittler bei der Generierung von Neugeschäft sowie der Betreuung von Bestandskunden (Präsentation von Versicherungsprodukten, Tariffberechnung und Angebots-erstellung, Verwaltung erfasster Daten sowie der Erfassung und Weiterleitung von Antragsdaten an das zuständige Versicherungsunternehmen (VU) inkl. der Rückübertragung zentral gespeicherter bzw. erzeugter Daten (z.B. Police) vom VU an den Vermittler). Die genannten Leistungen werden über eine Infrastruktur abgewickelt, welche sowohl eine eigenständige Nutzung (online wie offline) zulässt, als auch als Konnektor zwischen einem VU (bzw. dessen IT) sowie unabhängigen Maklerverwaltungsprogrammen (MVP) fungiert. Ein herausragendes Merkmal ist die einfache und flexible Integration der genannten Leistungen in die MVP.

## Funktionalität *cobus-m* für VU

**Die einzelnen Versicherungsunternehmen werden über VU-spezifische Konnektoren an cobus-m angebunden.**

Diese betreffen insbesondere den Datenaustausch, der in einem, dem VU genehmen Format erfolgt.

Neben dem Datenaustausch integriert cobus-m auch alle vom VU gewünschten Produkte sowie die zugehörigen Verkaufsprozesse (Präsentation, Beratung, Angebot, Antrag, Policierung, Courtageabrechnung, Statistik etc.)

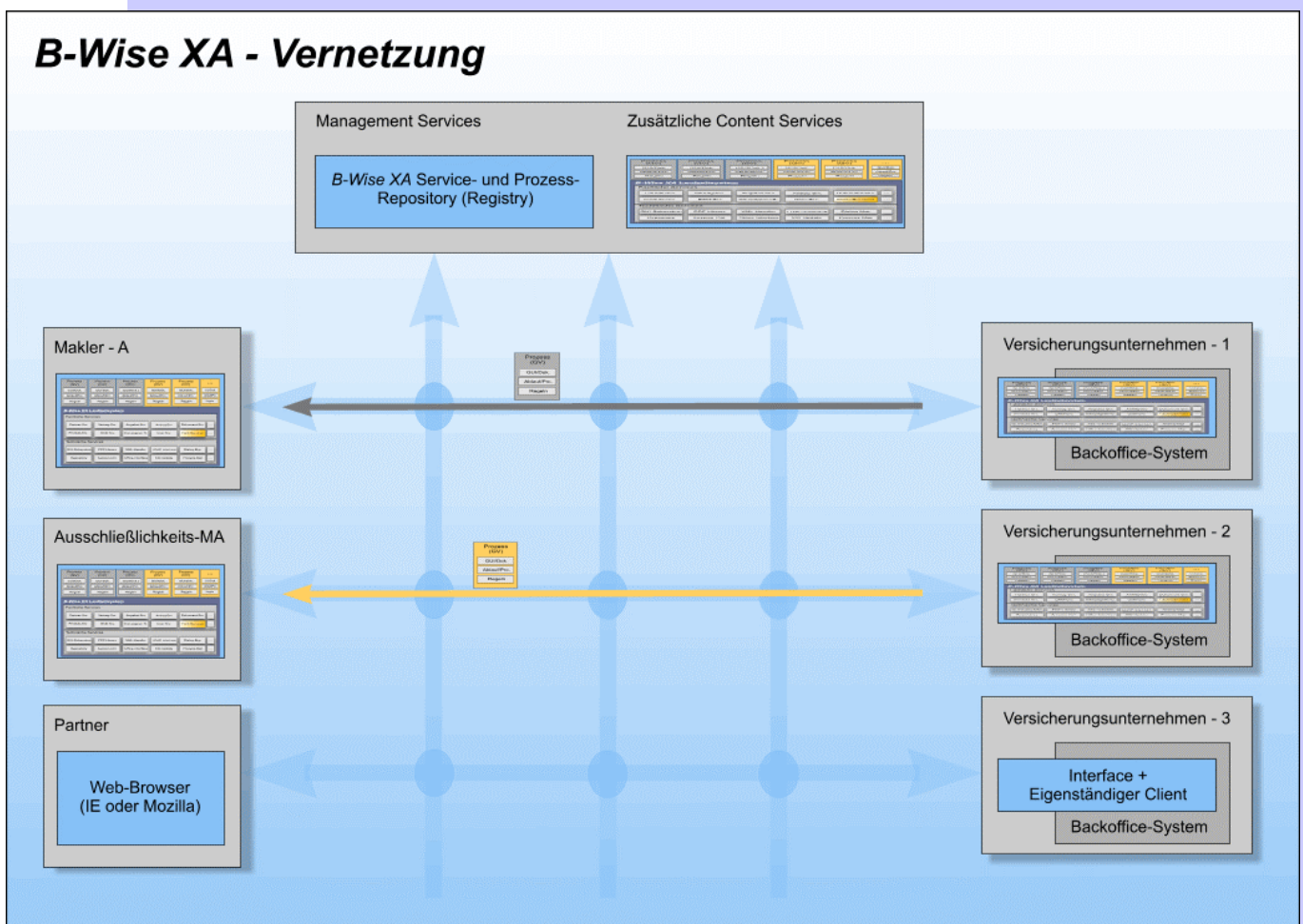
**Dabei bietet cobus-m unterschiedliche Möglichkeiten zur Implementierung der Produkte:**

Einerseits durch Lieferung und Integration vorhandener Rechenkerne, andererseits durch die Implementierung der entsprechenden Produkte (Regeln und Merkmale) innerhalb eines in cobus-m enthaltenen regelbasierten Produktsystems. Die Pflege kann alternativ von cobus-m oder den Versicherungsunternehmen über Metaprozesse vorgenommen werden.



siehe nächste Seite

# Funktionalität *cobus-m* für VU



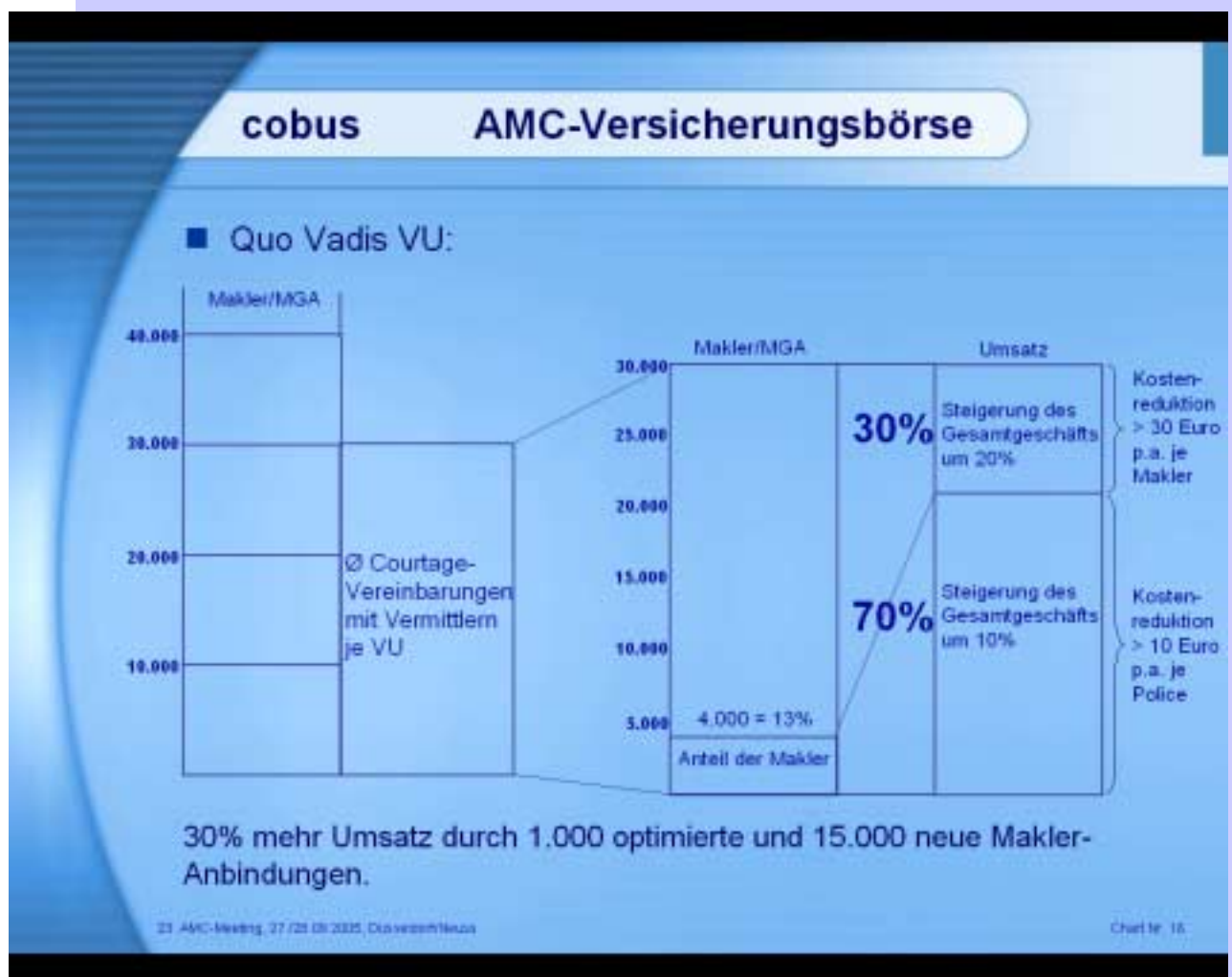
## Vorteile von *cobus-m* für VU

- Einfache und leistungsfähige Datenschnittstelle mit **minimalen Implementierungs- und Pflegeaufwänden**
- **Hohe Datenqualität** bei allen Antragsdaten
- **Alle Ressourcen** (Produktinformationen und Tarifierungsregeln, Formulare, allgemeine Informationen etc.) werden über *cobus-m* direkt in das MVP des Maklers **integriert**
- **Kostensenkung** durch verminderten Betreuungsbedarf im Abschlußfall (allg. Produkt-/Tarifinformationen und Betreuung)
- **Wegfall kostspieliger Aktualisierungen** (u.a. Stichtag-basierte Steuerung der Aktualisierungen von Produkten, so dass immer aktuelle Tarife zur Anwendung gelangen)
- **Individuelle Präsentation und Berechnung** der Produkte des Versicherungsunternehmens, die im MVP in der gewünschten Form abgestellt werden können
- Je nach Bedarf übernimmt *cobus-m* die **Verwaltung** und **Betreuung** aller Makler-Verbindungen für die angeschlossenen VU.
- **Verdrei- bis Vervierfachung** des Vertriebspotentials



## Vorteile von *cobus-m* für VU

- Offenes System, basierend auf gängigen Standards. Damit bietet es für die VU: Investitionsschutz, Sicherheit, Verlässlichkeit => **Keine Abhängigkeit vom System!**



## Funktionalität *cobus-m* für Makler

**Ein wesentliches Ziel von *cobus-m* ist die Verwendung der beim Vermittler eingesetzten Verwaltungsprogramme (MVP).**

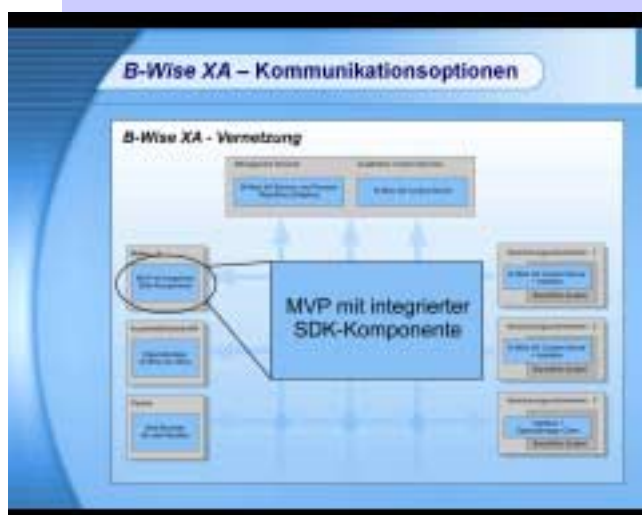
Alle *cobus-m*-Geschäftsprozesse laufen direkt innerhalb des MVP ab. Diese Integration erfolgt in den folgenden Bereichen:

- Von *cobus-m* gelieferte Produktinformationen (Produktbeschreibungen, Tarifierungskomponenten, Antragsregeln etc.) können nahtlos innerhalb des MVP präsentiert und genutzt werden
- Erfasste und berechnete Daten können innerhalb des MVP gespeichert und so für weitere Zwecke (z.B. Auswertungen) verwendet werden
- Auch bestehende Informationen (z.B. Kunden- oder Vertragsdaten) können aus dem MVP in die *cobus-m*-Komponenten übertragen werden; ebenso werden vom VU gelieferte Daten (z.B. Policeninformationen) in das MVP integriert



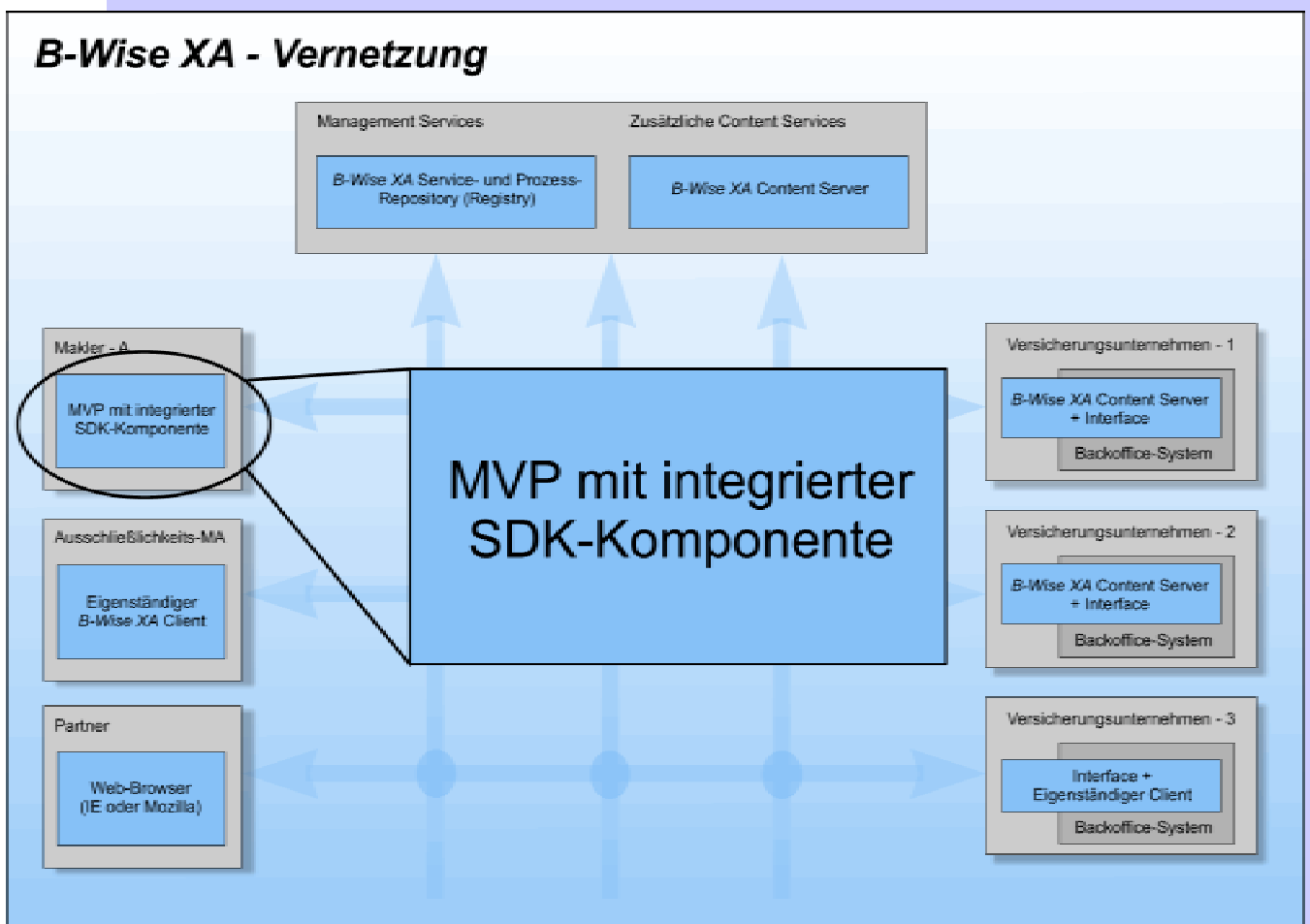
## Vorteile von *cobus-m* für den Makler

- **Integration der Angebotsprogramme aller angeschlossenen VUs** innerhalb eines ihm bekannten Systems („sein“ MVP)
- **Vollautomatische Updates** der Angebotsprogramme ohne Installationsschritte (einfach bei *cobus-m* anmelden)
- **Integration der im MVP enthaltenen Kundendaten** in die Tarifierungs-/ Antragsfunktionen
- **Verbesserte Datenqualität**, dadurch mehr und bessere Informationen (Doublettenbereinigung, Datenanreicherung und –validierung)
- **Individuelle, inhaltliche Anpassung** durch den Makler möglich (z.B. Anpassung der Druckdokumente)
- **Optional**: zentrale Haltung der Kunden- und Angebotsdaten mit entsprechenden Service-Leistungen



siehe nächste Seite

## Vorteile von *cobus-m* für den Makler



## Funktionalität von *cobus-m* für MVP- Hersteller

**Der Konnektor aus Sicht des MVP ist der *SmartClient*, der maximale Funktionalität und Flexibilität mit einfacher Integration und Handhabung vereint**

Der SmartClient erfordert auf Seiten des MVP lediglich die Implementierung einer ActiveX-Komponente.

Alle erforderlichen Funktionen, wie z. B. Prozess-Abläufe, Dialogsteuerung, Präsentation von Dialogen oder Druckdokumenten erfolgt über von *cobus-m* bereitgestellte Komponenten bzw. mit Hilfe der gelieferten DLLs/Assemblies. Durch die verwendete Technologie und die bereitgestellten APIs hat das MVP zusätzlich bidirektionalen Zugriff auf die strukturierten Daten und kann diese sowohl lesend als auch schreibend nutzen - z.B. vorhandene Kundendaten in das Angebotsprogramm übertragen oder berechnete Werte zur weiteren Verarbeitung übernehmen.

Diese Integration basiert auf bereitgestellten Komponenten mit entsprechenden Konnektoren und erfordert lediglich eine geringfügige Modifikation (Erweiterung) des jeweiligen MVP. Diese kann in mehreren Stufen erfolgen, so dass der MVP-Hersteller selbst bestimmen kann, welcher Integrationsgrad in seinem Produkt realisiert werden soll.

*cobus-m* stellt hierzu Technologien, Konnektoren sowie Software-Komponenten bereit, die eine einfache, flexible und schnelle Integration der *cobus-m*-Leistungen in das jeweilige MVP erlauben.





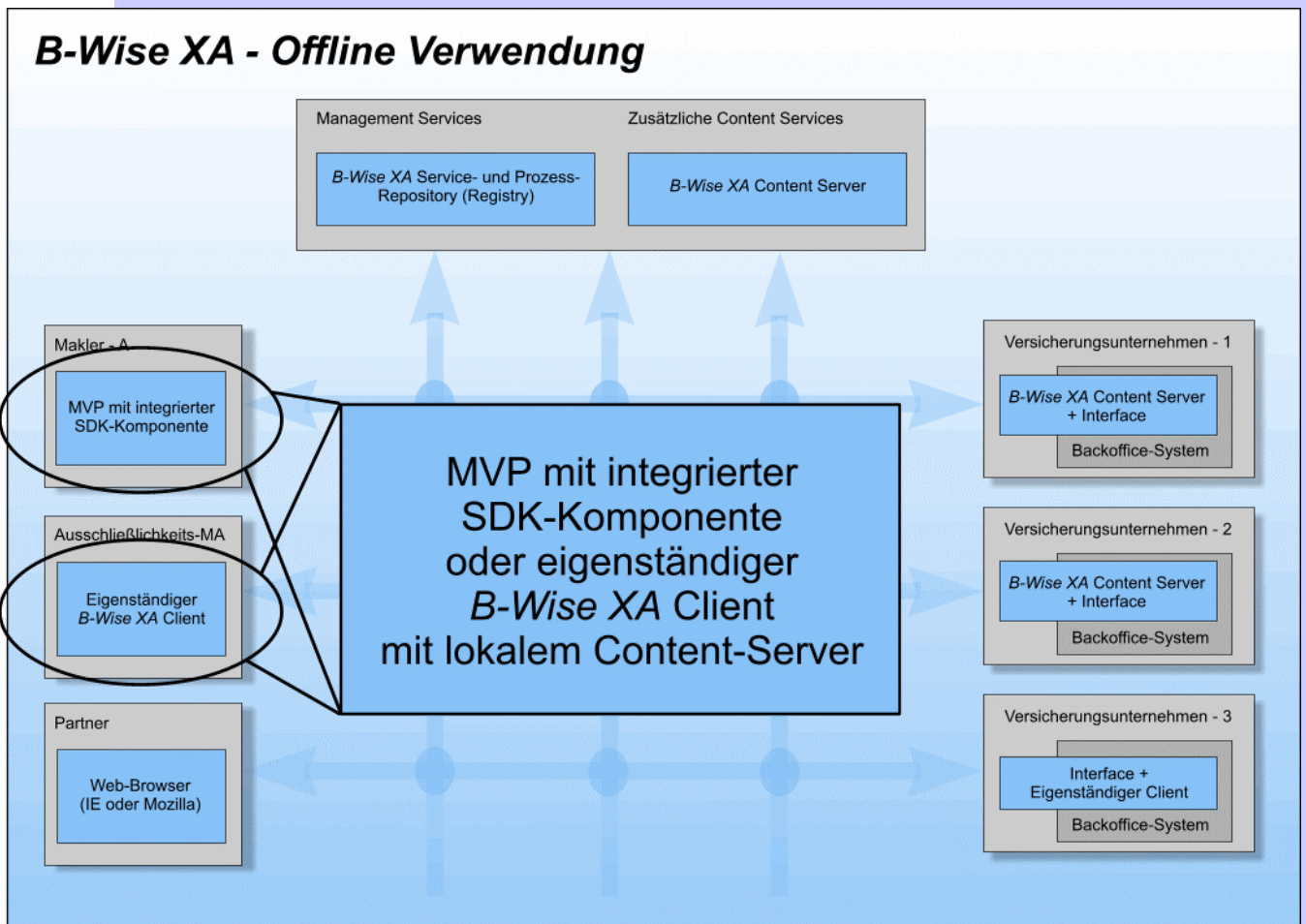
## Vorteile von *cobus-m* für MVP-Hersteller

- **Maximale Funktionalität und Kontrolle** durch das MVP
- Nutzung der *cobus-m* -Funktionalität sowohl **online** als auch **offline** (d.h. ohne Verbindung zu *cobus-m* )
- Gültig für alle Produkte und Tarife (Angebot und Antrag), d.h. **keine Aufwände** seitens des MVP bei Tarifänderungen, neuen Produkten etc.
- **Vollautomatische Updates** der Produkte und Tarife (Angebot und Antrag) ohne Änderung des MVP
- **Strukturierte Datenschnittstelle** verfügbar, d.h. Möglichkeit einer bidirektionalen Übernahme/Übergabe der Daten zwischen MVP und *cobus-m*-Komponenten (Angebot/Antrag)
- **Einfachste Integration** in das MVP (wenige Zeilen Code) durch ein mächtiges API
- MVP kann die Technologie und Module auch zur **Erweiterung der eigenen Funktionalität** nutzen
- **MVP-spezifische Erweiterungen** sind möglich
- Optionale **Integration der VU-Extranets** direkt in das MVP



siehe nächste Seite

# Vorteile von *cobus-m* für MVP-Hersteller



## Die Leistungskomponenten von *cobus-m*

### Übersicht über die Komponenten bis zu Fullservice

Zentrale Authentifizierung	Produkte	Angebot/Beratung	Antrag	Policen
Daten-transfer	Dokumentenmanagement	Security	Support	Vertriebssteuerung*
Schriftgut-Erstellung*	Provisionsabrechnung*	Datenanalyse	Prozesse	Archivierung
Zahlungsverkehr*	Maklerbetreuung	Marketing on demand	Vertragsänderungen	Schaden
Produktvergleiche	Datenanreicherung	CRM	Maklerverwaltung	...

\* Ggfs. Anbindung interner Systeme der Versicherungsunternehmen

## Einige wesentliche Unterschiede zu anderen Anbietern:

- Kein zentraler Server erforderlich
  - die Server mit den Inhalten bleiben bei dem VU
  - alle Rechte werden über den eigenen Server administriert
- Quell-offenes System für die beteiligten VU
- Offenes Datenformat (GDV, XML, sonstige)
- Vollständige Prozesse am POS inkl. grafische Benutzeroberfläche
- Wiederverwendbares, regelbasiertes Produktsystem für die Abbildung der Produkte in den MVP
- Online-/Offline-fähig
- Java Enterprise Technologie erlaubt einfache, individuelle Integration in die IT der VU
- Zusätzliche Clients für den POS verfügbar, falls der Makler kein MVP besitzt
- Optionale Integration der vorhandenen Extranets in den POS
- Content-Server kann gleichzeitig ein Extranet speisen
- cobus-m berücksichtigt alle weiteren Standards, sofern diese verfügbar sind (BiPRO)

## Vorteile von *cobus-m* aus der Sicht der Kernfunktionen eines Versicherungsunternehmens:

- **Vertrieb**
- **Marketing**
- **Sparten**
- **IT**
- **Controlling/ Unternehmensführung**





## Vorteile von *cobus-m* für den Vertrieb

- Kosten- und Personaleinsparungen in der Abwicklungsunterstützung
- Umsatzsteigerung durch neue Maklerverbindungen und Intensivierung vorhandener Verbindungen
- Jederzeitige Präsenz des VU für den Makler über *cobus-m*
- Ggf. erhöhte Marktwahrnehmung bei anderen *cobus-m* -Nutzern, führt zu neuen Verbindungen
- Konzentration der Betreuung auf ertragreiche Verbindungen
- Differenzierte Übernahme der Maklerbetreuung nach Sparten bzw. Produkten

## Vorteile von *cobus-m* für das Marketing

- Differenzierungsoption für die Marketingmassnahmen nach der VU-internen Klassifizierung der Makler
- Standardaktionen für alle Makler, Premiumaktionen für ertragreiche Verbindungen
- Zugang zu allen gewünschten Maklern bleibt für das VU erhalten
- Aktivierung von neuen Maklern durch Benutzerfreundlichkeit der Infrastruktur
- Erreichbarkeit für Marketingmassnahmen bleibt über *cobus-m* erhalten bzw. wird sogar verbessert
- Differenzierte Darstellung in den einzelnen MVP möglich
- Keine Abhängigkeit von Pools/Verbänden

## Vorteile von *cobus-m* für die IT

- Möglichkeit zur Auslagerung der Makleradministration in cobus-m
- Optional: nur Wegfall der Administration von unwirtschaftlichen Verbindungen
- Elektronische Anlieferung der Anträge => Möglichkeit der „Dunkelverarbeitung“
- Keine Abhängigkeit von Pools/Verbänden
- Kein zentraler Server; Server verbleiben bei den VU

## Vorteile von *cobus-m* für die Sparten

- Einfache Änderung/ Neueinführung von Tarifen über cobus-m
- Selbstverantwortliche Administration der Produktangebote
- Elektronische und validierte Anlieferung der Anträge => Möglichkeit der „Dunkelverarbeitung“, Reduktion der Rückfragen
- 100%ige Aktualität der angebotenen Tarife gewährleistet
- Individuelle Produktbeschreibungen am POS
- Produktschulung direkt am POS



# VIAS\_W



- *die etwas andere Software für Versicherungsmakler*
- *die Individuallösung zum Preis einer Standardsoftware*



**seit 1979 Ihr zuverlässiger Softwarepartner  
über 6000 Installationen  
Referenzen aus allen Bereichen der Versicherungswirtschaft**

*Wir halten unsere Software für die Beste !  
Überzeugen Sie sich selbst und Sie werden uns zustimmen !*

**[www.lutronik.de](http://www.lutronik.de)**

LUTRONIK Software GmbH \* Am Schornacker 13 \* 46485 Wesel \* 0281-952740 \* [info@lutronik.de](mailto:info@lutronik.de)





## Vorteile von *cobus-m* für das Controlling/Unternehmensführung

- Breitere Wissensbasis über das Maklergeschäft erhöht die Qualität des Controllings
- Steigerung der Kosteneffizienz im Vertrieb
- Steigerung der Kosteneffizienz in der Administration
- Keine (steigende) Abhängigkeit von Pools/ Verbänden
- Generelle Umsatzsteigerung

## Die Voraussetzungen für den Erfolg

### Ausgangssituation:

- Die AMC Versicherungsbörse und weitere Kooperationspartner übernehmen das **unternehmerische Risiko** des Aufbaus und des Betriebs der Infrastruktur
- Die VU zahlen ihre Inanspruchnahme der Infrastruktur zur Betreuung ihrer Makler erfolgsabhängig.

### Konsequenzen:

- Die VU nutzen cobus-m zur Auslieferung von Standardinformationen und –aktionen der in cobus-m hinterlegten Produkte für alle oder ausgewählte Makler
- Die bisherigen Standardinformationen und –aktionen können durch den Einsatz von cobus-m entfallen.
- Darüber hinausgehende, individuelle Betreuung erfolgt nach der VU-spezifischen Klassifikation der Vermittler
- Die VU lassen neue Maklerverbindungen zu und entscheiden jeweils über die Verwaltungsintensität der AMC-Versicherungsbörse.

## Das Geschäftsmodell des Gemeinschaftsprojekts

Der AMC coacht ab dem 01.01.2006 mit dem Träger AMC-Versicherungsbörse das Gemeinschaftsprojekt cobus-m.

Die Konditionen für die AMC-Mitglieder sind wie folgt:

1. Durch Zeichnung eines Projektanteils (7.500 €) wird eine Produktplatzierung der gewünschten Produkte garantiert. Die Laufzeit kann individuell verhandelt werden.
2. Durch Zeichnung eines Projektanteils erhält das VU eine zugesicherte Integrationskapazität für alle Produkte nach seinem individuellen Bedarf. Die Integrationskosten sind je Sparte/Produkt minimal. Eine Begrenzung der Produkte obliegt nur dem VU.
3. Die Service-Provision von 0,5 % - 1,5 %\* wird in Abhängigkeit des über das System erreichten Jahresbeitrags berechnet:

0 – 25 Mio. JB	1,5 %
25 – 50 Mio. JB	1 %
> 50 Mio. JB	0,5 %

\*Diese Sätze beinhalten das Komponentenangebot bis zum Support. Weitere Komponenten werden separat kalkuliert.

## Das Geschäftsmodell des Gemeinschaftsprojekts

4. Die AMC-Versicherungsbörse garantiert entsprechende Serverkapazitäten auch für eine angeschlossene Makler-/MfA-Menge von 40.000.
5. Die AMC-Versicherungsbörse stellt auf Wunsch eine Courtage-Beziehung zwischen allen Versicherungsbörsen-Nutzern her. Die Organisation erfolgt nach individueller Vorgabe.
6. Die Abrechnung der Service-Provision erfolgt monatlich nach Policierungsumsatz im ersten Jahr mit 1%.
7. Ein genauer Gesamtprovisionsumsatz wird nach Jahresende festgestellt und bestimmt den Abrechnungssatz des Folgejahres.
8. Wie geht es weiter?  
Bei jedem interessierten VU findet eine ausführliche Präsentation mit Beurteilung der jeweiligen technischen Ausgangssituation statt.
9. Ansprechpartner:



Gerhard May  
Geschäftsführer  
AMC-Versicherungsbörse



Bernhard Schneider  
Geschäftsführer  
AMC-Versicherungsbörse

## Der AMC als Initiator von *cobus-m*:



### **Der AMC – Assekuranz Marketing Circle**

- ... Gegründet 1994,
- ... betreut über 50 Versicherungsgesellschaften
- ... und kooperiert mit über 60 Dienstleistern
- ... Ist ein Diskussionsforum für Marketing- und Vertriebsthemen
- ... Organisiert kostenoptimierte Gemeinschafts- und Individualprojekte
- ... Koordiniert gemeinsame Interessen seiner Mitglieder
- ... Unterstützt bei der Auswahl geeigneter Lösungsanbieter

### **Die Leistungen des AMC**

- Management von Projekten
- Special Research / Hotline
- Organisation von Dienstleistungskooperationen für AMC-Projekte
- AMC-Meetings
- AMC-Arbeitskreise
- Projektworkshops
- AMC-Studien

**Der AMC ist Initiator und Mentor von *cobus*.**

## AMC Versicherungsbörse als Träger von *cobus-m*:



### **Die AMC – Versicherungsbörse**

- ... Ist eine Schwestergesellschaft des AMC
- ... übernimmt in Kooperation mit den Projektpartnern die Entwicklung und den Betrieb von *cobus-m*
- ... übernimmt die Zusammenstellung des Warenkorbs für die Einkaufsplattform.

### **Die Leistungen der AMC-Versicherungsbörse**

- Führung einer zentralen Makler-/MGA-Datenbank und Organisation der Authentifizierung nach den individuellen Bedürfnissen der angeschlossenen VU einschließlich der anerkannten AWAD-Prüfung
- Organisation von Beziehungen zwischen Maklern/MGA und den VU bei nichtvorhandenen Courtagezusagen nach individuellen Vorgaben.
- Integration der einzelnen IT- Komponenten der Partner zur Erstellung einer durchgängigen Logistik
- Weiterentwicklung der durchgängigen Lösung
- Projektabwicklung bei der Anbindung von neuen Versicherungsunternehmen und Makler an *cobus-m*
- Marketing und Verbreitung von *cobus-m* durch gemeinschaftliche Geschäftspläne mit den beteiligten MVP-Herstellern (zur Zeit werden 15.000 POS erreicht)



## Der Kooperationspartner von *cobus-m*:



# BISS

Die BISS GmbH entwickelt seit mehr als 10 Jahren Systeme zur Unterstützung von Außendienstmitarbeitern und Kooperationspartnern namhafter Versicherungsgesellschaften. Aus den Anfängen der PC-Ära mit stark dezentralen Systemen wurde, basierend auf einem großen Erfahrungsschatz und den aktuellen Standards und Funktionalitäten des Internets, die integrierte eBusiness-Plattform *B-Wise* entwickelt, welche sich speziell auf die Belange von Versicherungsgesellschaften ausrichtet und aus einer Reihe miteinander kombinierbarer Module besteht.

Im Zusammenhang mit *B-Wise* bietet die BISS einzelne Module, das gesamte Framework sowie Projektleistungen auf Basis des *B-Wise*-Frameworks sowie begleitende Beratungsleistungen an. Schließlich übernimmt die BISS im Rahmen von Outsourcing-Vereinbarungen die Einführung oder den gesamten Betrieb des Systems auf eigener Hardware.

Hierbei unterstützt Sie ein Team von hochmotivierten Mitarbeitern, bestehend aus Experten für Anwendungskonzeption und –integration, aus Fachleuten der Versicherungsbranche sowie Software-Architekten mit jahrelanger Erfahrung im Bereich der Beratung, Analyse und Entwicklung.

Neben der Entwicklung von Versicherungslösungen ist die BISS im Bereich der angewandten Forschung tätig. Dabei werden neben einer genauen Marktbeobachtung kontinuierlich innovative Konzepte im Bereich der Software-Entwicklung untersucht, je nach Praxisgrad umgesetzt und für die produktive Entwicklung verwendet. Diese Entwicklungen fanden in Kooperation mit der Fachrichtung Informatik der Universität Oldenburg bzw. dem Institut Offis statt.

## AMC

### **AMC Assekuranz Marketing Circle GmbH**

Geiststraße 4  
48151 Münster  
Tel. +49 (0) 251 – 6261 120  
Fax +49 (0) 251 – 6261 117  
info@amc-forum.de

Geschäftsführung:  
Gerhard May (Vors.), H.-Rüdiger Huly, Rüdiger Szallies

Sitz und Eintragung: Mühlenbergweg 10, 40629 Düsseldorf  
Registergericht: Amtsgericht Düsseldorf, HRB 32591



### **AMC Versicherungsbörse GmbH**

Münsterstr. 304  
40470 Düsseldorf

#### **Büro Münster:**

Geiststr. 4  
48151 Münster  
Tel. +49 (0) 251 - 628 087  
Fax +49 (0) 251 - 628 088  
info@versicherungsboerse.de

Geschäftsführung:  
Bernhard Schneider (Vors.), Gerhard May  
Registergericht: Amtsgericht Düsseldorf, HRB 44908

# Die Mitglieder des AMC

