

Das neue optimierte Vorschlags- dokument



Bei Thinksurance können Nutzer Vorschlagsdokumente zur Angebotsübermittlung an Kunden erstellen. Basierend auf Nutzer-Feedback wurde das Dokument hinsichtlich Design, Struktur und Inhalten grundlegend überarbeitet.

Hinweis: Das neue Vorschlagsdokument steht aktuell nur ausgewählten Nutzern zur Verfügung. Sie möchten das optimierte Dokument ebenfalls nutzen? Bitte wenden Sie sich an support@thinksurance.de.



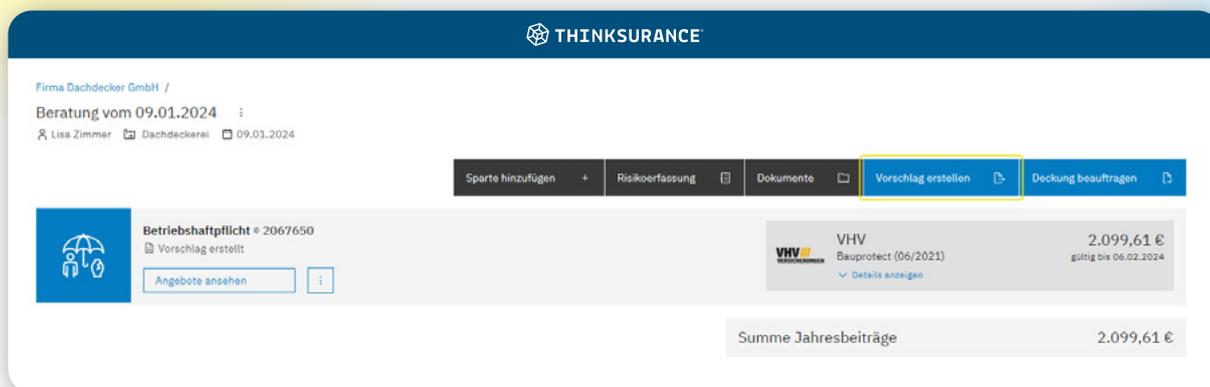
Zum Wissens-
zentrum!



**THINK
SURANCE®**

Wie kann ich ein Vorschlagsdokument erstellen?

Der Prozess zur Erstellung des Vorschlagsdokumentes ist unverändert: Nachdem Sie ein Angebot von der Ergebnisseite ausgewählt haben, können Sie von der Beratungsübersicht aus jederzeit einen Vorschlag für eine oder mehrere Sparten erstellen. Gehen Sie dafür auf "Vorschlag erstellen".



Im Folgeprozess geben Sie Informationen zum Kunden sowie zur Zahlweise an (letzteres kann bei der Vorschlagserstellung auch unausgefüllt belassen werden). Anschließend kommen Sie in den Buchungsfragebogen – hier werden nach den Produkt bzw. VR-spezifischen Fragen nun zusätzlich Fragen zur Konfiguration des Vorschlagsdokumentes gestellt (vgl. hierzu nachstehend optionale Inhalte).

Folgendes gilt es zu berücksichtigen:

- Das neue Vorschlagsdokument ist nicht automatisch allen Accounts bei Thinksurance freigeschaltet – kontaktieren Sie uns bei Bedarf gerne jederzeit.
- Die Dokumentenerstellung am Ende des Prozesses kann einige Sekunden dauern – warten Sie etwas ab, ohne den Prozess zu beenden.
- Es werden in diesem Prozess keine E-Mails automatisch an den Kunden versendet – Sie können daher über Ihr Outlook eine individuelle E-Mail an Ihren Kunden senden und das Angebotsdokument einfach anhängen.



Neue Standardinhalte

Nachstehend werden die Standardinhalte des neuen Vorschlagsdokumentes kurz beschrieben – diese erscheinen immer im neuen Vorschlagsdokument, auch wenn die optionalen Inhalte im Buchungsfragebogen nicht ausgewählt werden.

Vorschlag zur

Betriebshaftpflicht- versicherung



Vorschlag für:

Lisa Zimmer | Firma Dachdecker GmbH
Simonring 1
13599 Berlin

Ansprechpartner

Thinksurance Support | Thinksurance GmbH
Taunusanlage 8 | 860329 Frankfurt am Main
support@thinksurance.de

1 / 11

Deckblatt

- Design: Produkt-/ Spartenabhängiges Deckblatt (für die Produkte BHV, Inhalt, RS, Cyber, Gebäude, VSH und Flotte – für alle anderen Produkte erscheint ein generisches Bild)
- Anschrift von Kunde und Vermittler



Angebotsempfehlung

Anhand des Risikoprofils empfehlen wir den Tarif
Bauprotect (06/2021) von:



 (jährliche Zahlweise) Zahlweise	 1 Jahr Laufzeit	 2.099,61 EUR Jahresbeitrag
---	-------------------------------	--



Tarifdaten

Tarif	Bauprotect (06/2021)
Produktgeber	VHV
Tätigkeit/Betriebart	Dachdeckerei
Versicherungssumme	5.000.000 EUR (pauschal)
Personenschäden	5.000.000 EUR
Sachschäden	5.000.000 EUR
Vermögensschäden	5.000.000 EUR
Maximierung	3-fach
Selbstbehalt	250 EUR
Versicherungsbeginn	18.01.2024
Laufzeit	1 Jahr
Angebot gültig bis	06.02.2024
Zahlweise	(jährliche Zahlweise)
Nettojahresbeitrag (exklusive Vst.)	2.352,50 EUR
Versicherungssteuer (Vst.)	19,00 %
Bruttojahresbeitrag (inklusive Vst.)	2.799,48 EUR
Rabatt	25 %
Rabattierter Bruttojahresbeitrag (inklusive Vst.)	2.099,61 EUR
Bruttobeitrag gemäß Zahlweise (inklusive Vst.)	2.099,61 EUR

Persönliche Nachricht

Ich empfehle diesen Tarif, da
Argument A
Argument B

2 / 11

Angebots-Highlights

- Design: optische Aufbereitung der Angebotszusammenfassung
- Abdruck von Rabatten, sofern gewährt
- Klarstellung bei Prämienpositionen
- **Anhang 1:** Detaillierte Leistungsübersicht des ausgewählten Tarifs: Darstellung wie in altem Dokument, mit kleinen Upgrades (bspw. Darstellung nicht ausgewählter Antworten bei Multiple Choice Fragen)
- **Anhang 2:** Angaben aus dem Fragebogen: Darstellung wie in altem Dokument, primär zu Dokumentationszwecken



Neue optionale Inhalte

Neben dem optimierten Design für eine noch bessere Kundenpräsentation, können Nutzer fallbezogen zusätzlich das Vorschlagsdokument konfigurieren und weitere Inhalte optional ergänzen.

Über die neue Fragengruppe „**Konfiguration Angebotsdokument**“ bieten sich folgende Optionen:

Individualisierte Tarifempfehlung: Mit dieser Auswahl können Sie in einem Freitextfeld ihre Empfehlung Begründung und dem Kunden darlegen, weshalb Sie dieses Angebot empfehlen.

Informationsblatt und Schadensbeispiele: Durch die Auswahl wird im Vorschlagsdokument ein Informationsblatt ergänzt, in welchem je Produkt/Sparte eine kurze Produktbeschreibung sowie Schadensbeispiele enthalten sind.



Erläuterung zur Betriebshaftpflicht

Die Betriebshaftpflichtversicherung schützt vor finanziellen Verlusten aufgrund von Haftungsansprüchen Dritter. Zudem übernimmt sie die Kosten für Schadensersatzforderungen, rechtliche Verteidigungskosten und andere mit Haftungsansprüchen verbundene Ausgaben.

Das Wichtigste auf einen Blick

- Mit einer Betriebshaftpflichtversicherung tragen Sie geringe Kosten bei Schaden eines Dritten.
- Sie umfasst Sach, Personen und unechte Vermögensschäden.
- Alle Personen, die in Ihre Arbeit involviert sind, sind mitversichert.
- Die Betriebshaftpflicht ist nur selten Pflicht, dafür aber in jedem Fall empfehlenswert.
- Branchenspezifische Zusatzleistungen sind sinnvoll.
- Die Kosten sind vollkommen abhängig von Ihrem Tarif, wobei Sie sich meist sehr gering halten.

Schadensbeispiele

Betriebsstättenrisiko

Herr M., Inhaber eines Handwerksbetriebs für Metallverarbeitung, war bei einem Kunden vor Ort, um eine Maschine zu reparieren. Unglücklicherweise rutschte er aus und beschädigte teure Produktionsanlagen. Der entstandene Schaden beläuft sich auf 20.000 Euro. Dank der Betriebshaftpflichtversicherung kann Herr M. die Reparaturkosten abdecken, ohne sein eigenes Kapital zu belasten.



Umweltschadenversicherung

"EcoPower" betreibt eine Windkraftanlage. Ein Sturm beschädigt Windräder und führt zu einer Schmierölfreisetzung in den Boden, verursacht Bodenkontamination. Die in der Betriebshaftpflicht enthaltene Umweltschadenversicherung von "EcoPower" übernimmt 300.000 Euro für Bodensanierung, Ölferrückgewinnung und Wiederherstellung. Ohne diese Versicherung würden eigene Zahlungen die finanzielle Stabilität von "EcoPower" gefährden.



Hinweis: Aktuell stehen sieben Sparten mit individualisierten Informationsseiten und Schadensbeispielen zur Verfügung (BHV, Inhalt, RS, Cyber, Gebäude, VSH und Flotte).



Das optimierte **Vorschlagsdokument**

Unterschriftenfeld einfügen: Entscheiden Sie, ob Sie ein Signaturfeld in Ihren Vorschlag aufnehmen möchten. Hierbei kann der Kunde das Vorschlagsdokument unterschreiben und entsprechend das Angebot beauftragen.

Beauftragung des Versicherungsschutzes

Hiermit beantrage ich das in diesem Dokument angeführte Versicherungsangebot (Betriebshaftpflicht, VHV) und beauftrage Sie, als meinen Versicherungsvermittler, mit der entsprechenden Weiterleitung an den genannten Versicherer.

Ich bestätige, dass ich rechtzeitig vor der Unterzeichnung dieses Antrages folgende Unterlagen erhalten habe:

- das Informationsblatt zu Versicherungsprodukten,
- die der beantragten Versicherung zugrunde liegenden Allgemeinen Kundeninformationen, Allgemeinen und Besonderen Versicherungsbedingungen und Klauseln sowie
- die Datenschutzhinweise.

Ort, Datum

Unterschrift des Kunden

Vergleich des bestehenden Tarifs: Sie können im Angebotsdokument die Eckdaten des Bestandstarifes aufnehmen und dem neuen Angebot gegenüberstellen und kommentieren. Geben Sie hierzu bequem die wichtigsten Daten im Fragebogen ein und erhalten Sie eine ansprechende Gegenüberstellung, die die Vorteile eines Wechsels hervorhebt.

Vergleich mit Alt-Tarif

	Meine Empfehlung	Alt-Tarif
Produktgeber		<i>Ihr bisheriger Tarif</i>
Versicherer	VHV	AachenMünchener
Tarif	Bauprotect (06/2021)	Alt
Versicherung	Betriebshaftpflicht	Betriebshaftpflicht
Versicherungssumme	5.000.000 EUR (pauschal)	3.000.000 EUR
Selbstbehalt	250 EUR	250 EUR
Beitrag (inklusive Versicherungssteuer):	2.099,61 EUR	3.500,00 EUR

Vertragsablauf:
31.01.2024

Persönliche Nachricht

Argument A
Argument B

Neben des Versicherer- und Tarifnamens, können folgenden Felder verglichen werden:

- Versicherungssumme
- Selbstbehalt
- Jahresbeitrag
- Vertragsablauf

Auch hier haben Sie wieder die Option, durch ein Freitextfeld Ihre Empfehlung zu begründen.



Hinweis: Diese Option ermöglicht es Ihnen, die Unterschiede zwischen dem aktuellen Tarif und dem neu vorgeschlagenen Tarif darzustellen und so dem Kunden ein umfassendes Verständnis der Änderungen zu geben.



Feedback und weitere Verbesserungen

Wir wissen welchen Stellenwert ein gutes Vorschlagsdokument für Vermittler und Makler zur Präsentation bei Endkunden hat – daher verbessern wir das Vorschlagsdokument fortlaufend.

- **Ihr Feedback:** Wenn Sie Wünsche, Anmerkungen, Verbesserungsvorschläge oder eine Idee zur Mitgestaltung haben, wenden Sie sich gerne an uns. Wir freuen uns über jedes Feedback und die Chance, den Vorschlag gemeinsam weiter zu verbessern.
- **Geplante Erweiterungen:** Wir planen bereits künftige Verbesserungen, wie beispielsweise eine noch schnellere Erstellung des Vorschlagsdokuments und die Aufnahme von mehreren Angeboten als Dreiervergleich in das Vorschlagsdokument.



Kontakt

Für weitere Fragen und Unterstützung, wenden Sie sich jederzeit an:
support@thinksurance.de

