



# Die elektronische Beratungsmappe und Kundenordner

Anforderungsbeschreibung

**Stand: 06. November 2016**

# Inhaltsverzeichnis

1. Ausgangslage.....	4
2. Ziel .....	4
3. Markt .....	6
4. Prozessuale Kurzbeschreibung .....	8
5. Anwendung: Beratungsmappe .....	9
5.1. Startseite.....	9
5.2. Kundenübersicht.....	10
5.3. Kundendatensatz.....	10
5.4. Vermittler Profil.....	11
5.5. Vorlagen.....	11
5.6. Beratungsmappe .....	12
5.7. Dateiarchiv.....	13
5.8. Datei anlegen / editieren.....	14
5.9. Beratung beenden.....	15
5.10. Übersicht der Beratungen.....	15
6. Anwendung: Kundenordner.....	16
6.1. Startseite.....	16
6.2. Versicherungsübersicht.....	16
6.3. Versicherung .....	17
6.4. Beratungen .....	19
7. Datenmodell .....	19
7.1. Strukturen .....	19
7.2. Dateien.....	22
7.3. Beratungsmappen.....	22
7.4. Datensets pro Versicherung .....	22
8. Zugangswege und Endgeräte.....	22
8.1. Vermittler Vor- / Nachbereitung .....	23
8.2. Beratung beim Kunden.....	23

8.3. Kunde ruft Kundenordner ab .....	23
<b>9. Technologie .....</b>	<b>23</b>
<b>10. Schnittstellen.....</b>	<b>23</b>
<b>11. Design .....</b>	<b>24</b>
11.1. Tarifsoftware „ZAS“ Expertenversion .....	24
11.2. Tarifsoftware „ZAS“ Kundenversion .....	25
11.3. Extranet.....	26
<b>12. Berechtigung .....</b>	<b>28</b>
12.1. Authentifizierung.....	28
12.2. Berechtigungen im Kundenordner.....	28
<b>13. Zeitplanung.....</b>	<b>28</b>
<b>14. Autoren.....</b>	<b>30</b>

# 1. Ausgangslage

## Beratungsmappe

Im Rahmen der Beratung mit System setzen wir bisher auf eine physische Beratungsmappe. Der Vermittler bereitet die einzelnen Beratungsgespräche pro Kunde vor. Dabei greift er auf eine bewährte Struktur zurück. Diese ist in den Registern abgebildet. In den verschiedenen Registern kann der Vermittler dann Dokumente ablegen. Im Beratungsgespräch dient die Beratungsmappe als bequeme und hochwertige Präsentationsunterlage. Sie bietet durch die Strukturierung zugleich eine Orientierung für die Gesprächsführung.

Die Beschreibung sowie Hinweise zum Einsatz befinden sich im Bms Handbuch: [Link zur Beschreibung](#)



## Kundenordner

Der Kundenordner wird dem Kunden übergeben. Hier sind alle wichtigen Dokumente thematisch geordnet. Ähnlich wie bei der Beratungsmappe gibt es auch hier eine Strukturierung. Diese ist jedoch eher produktorientiert.



# 2. Ziel

Die physische Beratungsmappe und der Kundenordner sollen durch zeitgemäße elektronische Instrumente ersetzt werden. Dazu werden beide in Webb-APP Versionen überführt. Die bewährten Eigenschaften sollen jedoch erhalten bleiben:

- Einfach in der Bedienung
- Flexibel für jeden Beratungsstil einsetzbar
- Individuelles Zusammenstellen der Inhalte

Der elektronische Kundenordner ist die Antwort der Zurich auf Lösungen aus dem Fintech-Bereich. Dies ist vor Allem für Zurich Bestandkunden interessant. Durch eine einfache Bedienung und das Angebot eines Rundumchecks vom Fachmann könnten die Vermittler Einblick in Fremdverträge bekommen. Damit werden cross-selling Potenziale erschlossen.

## **Nutzen**

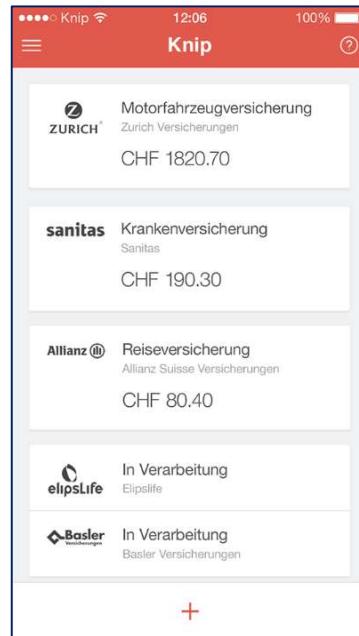
- Reduzierung der Druckkosten
- Einfacheres Handling für den Vermittler und den Kunden
- Digitale Erfassung von Fremdversicherungen = Cross-selling Potenziale
- Ein weiterer Schritt zur digitalen Versicherung
- Erfahrungen und Knowhow mit digitalen Produkten in der Beratung in der Vermittlerschaft aufbauen

# 3. Markt

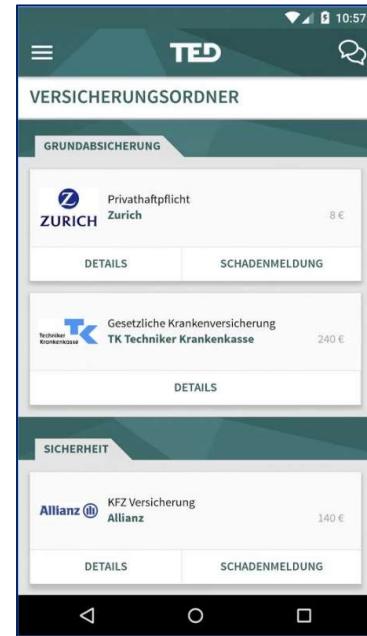
Die Finanz- und Versicherungswirtschaft hat es versäumt, Ihren Kunden Tools für eine Anbieterübergreifende Verwaltung von Verträgen anzubieten. Diese Lücke füllen nun zunehmend Quereinsteiger aus dem Start-Up Bereich aus. Durch Services wie das Erfassen der Vertragsdetails von Handyfotos bekommen die Unternehmen Einblicke in den Bestand und können damit gezielt im Vertrieb arbeiten.



GetSafe



Knip



TED

**Jetzt Geld sparen und Überblick bei Versicherungen gewinnen**

Versicherungsbeiträge sparen - ohne das Versicherungsunternehmen zu wechseln. Gewinnen Sie Transparenz über Maklerprovisionen.

1. Versicherungen    2. Vorteile    3. Persönliche Daten    4. weitere Daten    5. Übersicht    Abschluss

**Bitte geben Sie hier Ihre Versicherung(en) ein**

Wählen Sie Ihre Versicherungen über das Suchfeld aus. Wir berechnen für Sie Ihre Ersparnis.

Versicherung	Brutto-Beitrag	Zahlweise
<input type="text"/>	<input type="text"/> Beitrag eingeben	<input type="text"/> jährlich
<input type="text"/>	<input type="text"/> Beitrag eingeben	<input type="text"/> jährlich
<input type="text"/>	<input type="text"/> Beitrag eingeben	<input type="text"/> jährlich
<input type="text"/>	<input type="text"/> Beitrag eingeben	<input type="text"/> jährlich
<input type="text"/>	<input type="text"/> Beitrag eingeben	<input type="text"/> jährlich

**Summe**

+5 weitere Versicherungen hinzufügen

Moneymeets

Meine Versicherungen		
Alte Lübecker	Privathaftpflicht	140 € pro Jahr
Techniker Krankenkasse	Gesetzliche Krankenversich.	8,30% pro Jahr
ARAG	Zahnzusatzversicherung	24 € pro Monat
Bavaria Direkt	KFZ-Versicherung	432 € pro Jahr
ARAG	Rechtsschutz	164 € pro Jahr
AVV Avenir Vertrieb	Hausratversicherung	124 € pro Jahr

Clark

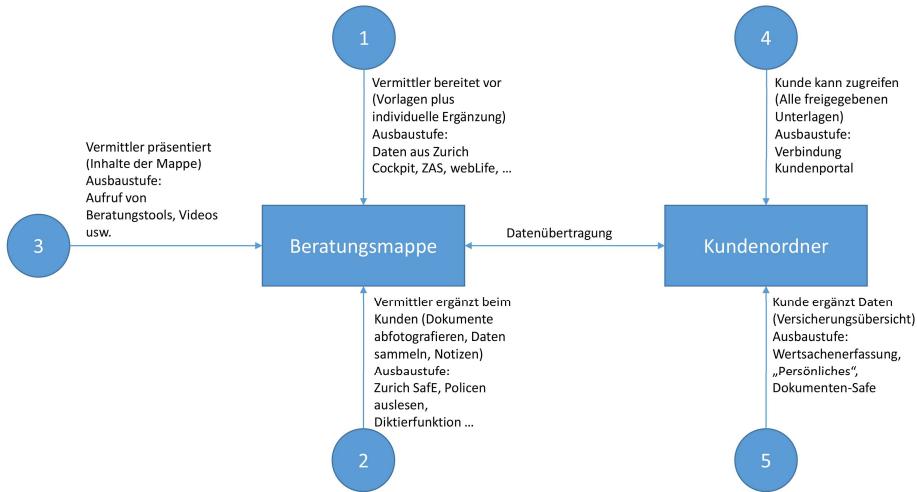


# 4. Prozessuale Kurzbeschreibung

- Vermittler bereitet ein Beratungsgespräch vor
- Vermittler führt ein Beratungsgespräch durch
  - Dokumente zeigen
  - Fotos vor Ort erfassen
  - Digitale Dokumente (PDF) ausfüllen – Machbarkeit ist zu prüfen
  - Dokumente ausdrucken – sofern mobiler Drucker vorhanden
  - Notizen erfassen
  - Dokumente in den Kundenordner ablegen
- Vermittler pflegt Dateien und Vorlagen
- Vermittler legt Kunden an
- Kunde erhält Zugangsdaten zum Kundenordner
- Kunde ruft Kundenordner ab
- Kunde stellt Fremdverträge ein
- Vermittler checkt Fremdverträge und geht auf den Kunden zu

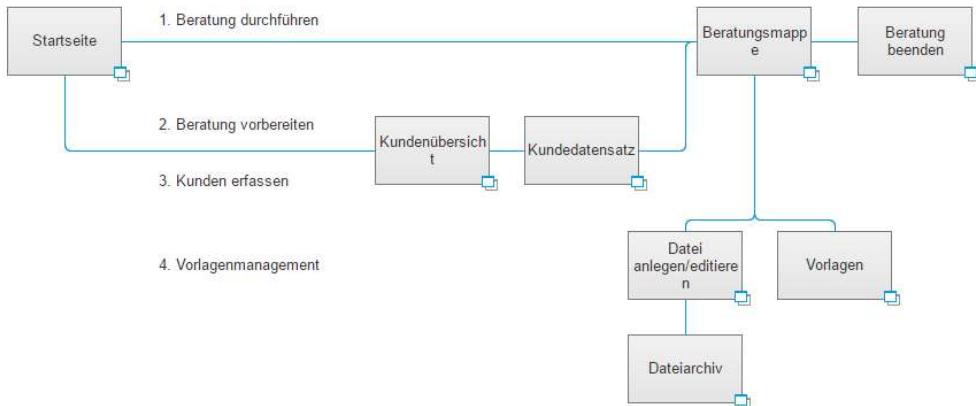
Hierzu ggf. Prozessdiagramm in Aris anlegen

Hieraus Akzeptanzkriterien für das Testing entwickeln

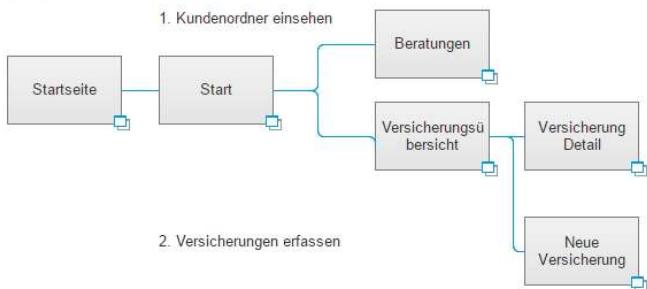


# 5. Anwendung: Beratungsmappe

## Beratungsmappe



## Kundenordner



**HINWEIS:** Die folgenden Skizzen sind ausschließlich Funktionsskizzen. Die tatsächliche Umsetzung erfolgt im Zurich Style.

**OPTIONEN:** Optionale Funktionen sind entsprechend gekennzeichnet.

### 5.1. Startseite

Auf der Startseite erfolgt das Login für den Vermittler. Nach dem Login öffnet sich direkt das Suchfeld, mit dem nach dem Kundennamen gesucht werden kann. So kann der Vermittler in einer Beratungssituation direkt die Beratungsmappe oder den Kundenordner öffnen, ohne dass der Kunde in die Kundenübersicht schauen kann. Die Treffer werden dann direkt als Kundenübersicht dargestellt.

- Login (erkennt, ob es sich um einen Vermittler oder Kunden handelt)
  - Vermittler: Es wird die Kundenseite geladen
- Kunde: Es wird der Kundenordner geladen
- Suchfilter
  - Instring Suche
  - Suche über Name, Vorname, Ort
- Aktuelle Beratungen OPTION
  - Vermittler kann sich Beratungsmappen als Favoriten vormerken. Nach Abschluss einer Beratung wird dieses Merkmal automatisch entfernt. Sinn: Beim Kunden ist die vorgesehene Beratungsmappe direkt verfügbar – ohne Suchen.
- Funktion: „Neuer Kunde“

## 5.2. Kundenübersicht

Die Kundenübersicht listet alle Kunden mit deren Beratungsmappe und Kundenordner auf, sofern diese vorhanden sind. Ein Klick auf den Kundennamen öffnet dessen Datensatz.

- Auflistung der Kunden
  - Name, Vorname, Ort, Datum letzte Änderung
  - Je ein Icon für Beratungsmappe und Kundenordner, sonst „+“ um direkt einen neuen anzulegen
  - Sortierung je Spalte
  - Alphabetisches Register nach Name
  - Nach einer Suche: Hervorhebung des Suchtreffers
- Funktion: „Neuer Kunde“

## 5.3. Kundendatensatz

Der Kundendatensatz dient sowohl der Anzeige als auch der Eingabe. Neben den Kunden- und Metadaten sieht der Vermittler auch die Beratungsmappe und den Kundenordner. Sofern diese noch nicht existieren,

- Kundendaten
  - Name
  - Vorname
  - PLZ
  - Ort
  - Adresse
  - Telefon
  - Mobil
  - E-Mail
  - Bemerkungen
- Metadaten
  - Angelegt am...
  - Letzte Änderung...
- Beratungsmappe (falls vorhanden)
  - Präsentiert am...
  - Icon zum Öffnen
- Beratungsmappe anlegen (falls noch nicht vorhanden)
  - Aus Vorlage (Auswahl)
  - Neu
- Kundenordner (falls vorhanden)
  - Letzter Zugriff des Kunden auf Kundenordner
  - Icon zum Öffnen
- Kundenordner anlegen (falls noch nicht vorhanden)
  - Aus Vorlage (Auswahl)
  - Neu
- Funktionen
  - „Kunde löschen“ mit Warnhinweis
  - „Kundenzugang erzeugen und versenden“, legt einen Kundenzugang für den Kundenordner an und sendet diesen an die hinterlegte E-Mail Adresse
  - Speichern

## 5.4. Vermittler Profil

Hier kann der Vermittler alle Daten hinterlegen, die in den Kundenordnern seiner Kunden angezeigt werden. Siehe dazu die entsprechenden Screenshots beim Kundenordner.

## 5.5. Vorlagen

Vorlagen sind Beratungsmappen mit Struktur und ggf. Dokumenten, aber ohne Kundenzuordnung. Wenn man eine solche Beratungsmappe öffnet, erscheint der Name der Vorlage statt des Kundennamens. Dort kann man dann auch den Namen der Vorlage ändern.

Name	angelegt am	Funktionen
Sachversicherungen	10.10.2016	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Gut versichert	10.10.2016	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Geht immer	10.10.2016	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Geht immer (Kopie)	10.10.2016	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

- Auflistung der Vorlagen
  - Name
  - Datum der Anlage
  - Icons für: Kopieren / Umbenennen / Löschen
- Funktion „Neue Vorlage“
  - Öffnet eine leere Beratungsmappe

## 5.6. Beratungsmappe

Die Darstellung der Beratungsmappe dient der Vorbereitung und der Durchführung eines Beratungsgespräches. Im linken Balken sind die Rubriken dargestellt. Die gewählte Rubrik ist hervorgehoben.

The screenshots illustrate the following features:

- Screenshot 1 (Top Left):** Shows the main dashboard with a sidebar containing categories like "Meine Agentur", "Analyse", "Ergebnis", "MultiPlus", and "Kfz". The "Kfz" category is expanded, showing sub-options like "Leben Schicht 1 GRV/Rüup", "Leben Schicht 2 bAV/Riester", "Leben Schicht 3 BU/Private Vorsorge", "Kranken", "Anträge und Dokumente", and "Vereinbarungen". A central panel displays a document titled "Flyer Zurich KfZ Versicherung - Ihre Vorteile" with a preview image and a "Film: Wenn es mal kracht..." link. Buttons at the bottom include "als Vorlage speichern", "Vermittler Profil", "Einstellungen", "Vorlagen", and "Dateien".
- Screenshot 2 (Top Right):** Shows a similar view but with a different document preview. It includes a note: "Dieses Infoblatt enthält alle Informationen zum KfZ Tarif der Zurich Versicherung. Stand: 01.01.2016 | Größe: 150 kB | Format: PDF". A "In Kundenordner kopieren" button is present.
- Screenshot 3 (Bottom Left):** A modal dialog titled "Datei in Kundenordner kopieren" asking "in welche Rubrik soll die Datei abgelegt werden?". The sidebar and main content area are visible in the background.
- Screenshot 4 (Bottom Right):** Shows a list of files in the "Kfz" folder. The list includes "Oldtimerprospekt", "Unsere Kfz Kompetenz", "Skizze zur Unfallaufnahme", and "10 Punkte in Flensburg?". A "Dateien auswählen, dann Fenster schließen" note and a "alle Dateien" checkbox are shown. The sidebar and main content area are visible.

- Als Vorlage speichern
  - Dialog mit Abfrage des Namens. Sollte der Name schon existieren, wird hinten „NEU“ angehängt
- Als Favorit vormerken OPTIONAL
- Beratung beenden

### In einer Rubrik:

Die einzelnen Dokumente werden mit einem lesbaren Titel dargestellt. Ggf. kommen Vorschaubilder zum Einsatz. Beim Überfahren mit der Maus werden Zusatzinformationen eingeblendet. Ein Klick auf das Symbol oder dem Titel öffnet das Dokument. Sofern es sich im Browser öffnet soll ein neues Fenster eingeblendet werden.

- Auflistung der Dateien
  - Titel
  - Dateiname
  - Ggf. Vorschaubild OPTIONAL
  - Bei Rollover weitere Informationen:
    - Datum
    - Größe
    - Typ

- Kurzbeschreibung
- Icons für: Ändern / Löschen mit Sicherheitsfrage
- Icon für: „In Kundenordner kopieren“ – mit Dialogfeld über die Zielrubrik (vorgewählt, siehe weiter unten Zuordnungstabelle), Bestätigungshinweis nach dem Kopiervorgang
- Sortierung
  - Manuell
  - Nach Name, Typ, Datum OPTIONAL
- Verschieben
  - Innerhalb des Ordners, wenn manuelle Sortierung eingestellt ist
  - In anderen Ordner (wird dann hinten eingesortiert)
- Funktion „Dateien auswählen“
  - Hier öffnet sich ein Auswahldialog, mit dem auf bestehende Dateien zurückgegriffen werden kann. Das Auswählen erfolgt per Drag&Drop oder per Klick – wie in einem Warenkorb – bis der Dialog geschlossen wird. Man kann während des Auswählens auch die Rubriken wechseln.
- Funktion „Neue Datei“
  - Hiermit lässt sich eine neue Datei hochladen, die nur in dieser Beratungsmappe verwendet wird.

## 5.7. Dateiarchiv

Um das Speichervolumen zu optimieren, werden Dateien möglichst jeweils nur einmal physisch gespeichert. In den einzelnen Beratungsmappen werden diese dann referenziert. Alle Änderungen an den einzelnen Dateien wirken sich auf alle Beratungsmappen aus, in diesen diese verwendet werden. Anmerkung: Für die Übertragung in Kundenordner erfolgt dagegen aus Konsistenzgründen eine Kopie. Hier wirken sich Änderungen dann nicht mehr aus.

Das Dateiarchiv zeigt die gewohnte Strukturierung in Rubriken. Hier kann der Vermittler seine Daten hochladen und wie gewohnt sortieren und verschieben. Die im Archiv gespeicherten Dateien, lassen sich dann in den Beratungsmappen auswählen.

Zusätzlich ist es aber auch möglich, Dateien exklusiv in einzelnen Beratungsmappen anzulegen.

In Zukunft sind auch zentral angelegte Dateien vorgesehen. Diese können dann über die Fachadministration gepflegt werden.

Man kann in dieser Übersicht auch „alle Dateien“ anzeigen lassen, also nicht nur die übergreifend verwendeten, sondern auch die Dateien, die nur in den einzelnen Beratungsmappen angelegt wurden.

Ebenso gibt es eine Funktion zum Auflisten, in welchen Beratungsmappen Dateien referenziert wurden.

Diese Zusätzlichen Möglichkeiten stehen nur im Dateiarchiv zur Verfügung. In den Beratungsmappen würden sie ggf. ein Beratungsgespräch stören.

- Detailinformationen, z.B. bei Rollover
- Funktion „alle Dateien“
  - Listet auch Dateien auf, die innerhalb einzelner Beratungsmappen angelegt wurde. Diese z.B. mit einem anderen Icon kennzeichnen.
- Funktion „Verwendung anzeigen“ – Ketten-Icon
  - Listet zu jeder Datei auf, wo diese referenziert sind. Dies könnte über einen modalen Dialog erfolgen – gleiche Funktion in der Maske zum Datei anlegen / editieren.

## 5.8. Datei anlegen / editieren

Beim Hochladen einer Datei werden die wichtigsten Daten übernommen: Der Dateiname, die Dateigröße, das Dateiformat. Das Tagesdatum wird als Dateistand eingetragen. Alle Inhalte können direkt in den Feldern geändert werden. Eine Änderung bewirkt auch eine echte Umbenennung der Dateien. Eine bereits existierende Datei kann aktualisiert werden, indem der Upload erneut durchgeführt wird. Dateiname, Größe, Format und Stand aktualisieren sich dann ebenfalls.

Sofern die Datei nur in einer Beratungsmappe oder übergreifend gespeichert wurde, oder wenn die Datei aus einer Beratungsmappe heraus geöffnet wurde – also immer, wenn eine klare Zuordnung möglich ist, wird die Rubrik angezeigt. Im Falle einer Mehrfachverwendung wird die Funktion eingeblendet, mit der man sich alle Verwendungen auflisten kann (hier als Kette-Icon skizziert).

Sofern eine Zuordnung der Datei zum Kunden möglich ist, wird zudem angezeigt, ob sie in den Kundenordner kopiert wurde.

- Gleiche Maske für Neuanlage oder Änderung
- Upload mit Texthinweis und Check für Format- und Dateigröße
  - Auf Mobilgeräten: Kamerafunktion
- Felder für Metadaten
  - Name

- Beschreibung
- Funktionen
  - „Löschen“ (Sicherheitsfrage: Sind Sie sicher?)
  - „Speichern“

## 5.9. Beratung beenden

Zum Abschluss der Beratung wird der nächste Termin festgelegt. Dieses Datum erscheint im Kundenordner rechts im Siegel. Die Bemerkungen und ggd. Empfehlungen werden gespeichert. Für jede Beratung wird ein neuer Datensatz angelegt.

- Funktion: Kundenzugang erzeugen und senden. Wie oben beschrieben. Der Kundenordner wird durch Klick auf das Symbol angezeigt.

## 5.10. Übersicht der Beratungen

Diese Übersicht wird OPTIONAL programmiert. Sie kann pro Kunden oder gesamt abgerufen werden. Alternativ kann man die Beratungshistorie im Kundenordner einsehen.

# 6. Anwendung: Kundenordner

## 6.1. Startseite

Auf der Startseite erfolgt das Login für den Kunden. Beim ersten Start oder nach dem erneuten Anlegen eines Zugangs (im Falle eines vergessenen Passworts) muss der Kunde zuerst ein persönliches Passwort eingeben.

Nach dem Login öffnet sich eine Übersicht in modernem Design. Der Vermittler ist permanent eingebettet. Dieser Bereich kann jedoch verkleinert und wieder vergrößert werden. Im verkleinerten Balken können später Notifications untergebracht werden (OPTION).

Nach einer Verzögerung blendet sich ein Dialogfeld ein, welches abfragt, ob der Kunde mit der Einsicht durch den Vermittler einverstanden ist. Sofern diese Frage einmal beantwortet ist, kann die Einstellung jederzeit per Checkbox im Vermittlerbalken geändert werden.

The figure consists of three screenshots of the Zurich Customer Portfolio application:

- Screenshot 1: Startseite (Login Screen)**

This screenshot shows the login screen with the Zurich logo at the top. It has fields for "Zugangskennung" (Access Key) and "Passwort" (Password), and a "Login" button.
- Screenshot 2: Versicherungsübersicht (Insurance Overview)**

This screenshot shows the insurance overview section. It features a large "X" icon, a portrait of Martin Bantle, and contact information for Bezirksdirektion Konstanz. Below this are buttons for "Beratungstermin vereinbaren" (Schedule appointment), "Check anfordern" (Request check), and "Einsicht erlauben" (Allow insight). A circular "Siegel" (Seal) icon is also present.
- Screenshot 3: Beratungen (Consultations)**

This screenshot shows the consultation section. It features a large "X" icon and a portrait of Martin Bantle in the top right corner.

- Anzeige des Versicherungsprofils – kann eingeklappt werden
- Anzeige „nächster Termin“, hier als Siegel skizziert
- Beratungstermin vereinbaren = öffnet Dialog zum Mailversand
- Check anfordern = sendet eine Mail mit Deeplink auf Kundenordner an den Vermittler und blendet Dialogfeld als Bestätigung ein.
- Einsicht erlauben = wenn aktiv, dann sieht der Vermittler die vom Kunden selbst eingestellten Verträge und Anhänge. Er kann sie dann auch editieren und löschen. Siehe „Berechtigungen“ weiter hinten.

## 6.2. Versicherungsübersicht

Die einzelnen Kategorien lassen sich auf- und zuklappen. Pro Kategorie sind die zugeordneten Versicherungen und Dateien aufgelistet. Verträge können ebenfalls angehängte Dateien haben. Diese erscheinen zusätzlich, wenn man auf den Versicherungsnamen klickt (auf-/zuklappen).

Versicherer	Nummer	Zahlung	Beitrag	Ablauf
DKV	123.123.123.123	monatlich	7,80	01.11.2023
Ergo	123.123.123.123	monatlich	32,00	01.09.2026
DKV	123.123.123.123	monatlich	7,80	01.08.2017
Zurich	123.123.123.123	monatlich	6,12	01.01.2018
Ergo	123.123.123.123	monatlich	11,30	01.01.2018
Zurich	123.123.123.123	jährlich	870,56	01.01.2017

- Sichtbarkeit und Funktionen nach Berechtigung. Siehe dazu das entsprechende Kapitel hinten.
- Verschachtelte Darstellung mit Auf-/Zuklappen
  - Kategorien
  - Versicherungen und Dateien (aus Beratungsmappe kopiert oder selbst eingestellt)
  - Anhänge zu Versicherungen
- Funktionen (pro Versicherung)
  - Editieren
  - Löschen
  - Neu, als Icon auf Höhe des Rubriknamens (dann Dialogfeld: Versicherung / Datei / Foto)
- Versicherung hinzufügen
- Verträge bitte checken = sendet eine Mail mit Deeplink auf Kundenordner an den Vermittler und blendet Dialogfeld als Bestätigung ein.

### 6.3. Versicherung

Diese Maske dient zur Anzeige und zum Ändern der Informationen zu einer Versicherung. Für Art und Kategorie (Rubrik) sind Wertelisten hinterlegt. Für Versicherer gibt es auch eine hinterlegte Liste. Diese kann aber durch Einträge des Kunden ergänzt werden (für z.B. ausländische Gesellschaften). Die zusätzlichen Einträge sind dem Kunden zugeordnet und erscheinen nicht in anderen Kundenordnern. Gleiches gilt für die Zahlweise.

Je nach Versicherungsart werden unterschiedliche Datensets abgefragt und angezeigt. Diese sind in einem folgenden Kapitel dargestellt. Beim Ändern der Art wird die Maske mit den Datenfeldern neu geladen.

Die Anhänge können als Upload oder durch die Fotofunktion des Device erstellt werden. Danach wird Art, Name und Datum ergänzt.

- Daten für Versicherung (hängt von Versicherungsart ab)
  - Kategorie im Kundenordner
  - Art der Versicherung
  - Versicherer (Gesellschaft)
  - Nummer (Versicherungsschein)
  - Ablaufdatum
  - Betrag in Euro
  - Zahlweise
  - Bemerkungen als großes Textfeld
- Wertelisten für Versicherung
  - Art
  - Versicherer (durch Kunden individuell ergänzbar)
  - Kategorie
  - Zahlweise (durch Kunden individuell ergänzbar)
- Auflistung der Anhänge
  - Art
  - Name (wird aus Dateiname vorbelegt) – kann geändert werden
  - Datum (wird aus Tagesdatum vorbelegt) – kann geändert werden
  - Funktion pro Anhang: „Ändern“ für neuen Upload / Foto
  - Funktion pro Anhang: „Löschen“ mit Sicherheitsabfrage
  - Funktion „Antrag hinzufügen“ mit Uploaddialog
  - Funktion „Foto hinzufügen“ mit Kamerafunktion des Device

#### Funktionen

- „Versicherung löschen“ mit Sicherheitsabfrage
- „Verträge bitte checken“ = sendet eine Mail mit Deeplink auf Kundenordner an den Vermittler und blendet Dialogfeld als Bestätigung ein.

## 6.4. Beratungen

Die Beratungshistorie wird jeweils mit Datum und Bemerkung aufgelistet. Darunter werden Dateien angezeigt, die ohne Zuordnung zu einer Kategorie des Kundenordners kopiert wurden. Es können hier auch manuell Anhänge hochgeladen oder mit der Kamerafunktion des Gerätes hinzugefügt werden.

Datum	Bemerkungen
05.03.2016	<p>Ex iusto commodo. Proin sodales pulvinar tempor. Cum sociis naturopenatis penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Nam fermentum, nulla luctus pharetra vulputate, felis tellus mollis orci, sed rhoncus sapien nunc eget odio.</p>

Art	Name	Datum	Anhang
Sonstiges	Film: Wer wirklich liebt...	10.10.2014	Movie_Liebe.mp4
Sonstiges	Imagelyer Zurich Versicherung	10.10.2014	Imagelyer_Zurich.pdf

[Anhang hinzufügen](#) [Foto hinzufügen](#)

Datum	Bemerkungen
05.03.2016	<p>Ex iusto commodo. Proin sodales pulvinar tempor. Cum sociis naturopenatis penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Nam fermentum, nulla luctus pharetra vulputate, felis tellus mollis orci, sed rhoncus sapien nunc eget odio.</p>

Art	Name	Datum	Anhang
Sonstiges	Film: Wer wirklich liebt...	10.10.2014	Movie_Liebe.mp4
Sonstiges	Imagelyer Zurich Versicherung	10.10.2014	Imagelyer_Zurich.pdf
Sonstiges	Agenturvorstellung_Verl.pdf	20.10.2016	Imagelyer_Zurich.pdf

[Anhang hinzufügen](#) [Foto hinzufügen](#)

- Auflistung der Beratungen
  - Datum
  - Bemerkung
- Auflistung der Anhänge ohne Kategorieuordnung
  - Art (wird mit „Sonstiges“ vorbelegt)
  - Name (wird aus Dateiname vorbelegt) – kann geändert werden
  - Datum (wird aus Tagesdatum vorbelegt) – kann geändert werden
  - Funktion pro Anhang: „Ändern“ für Feldeinblendung zum Ändern und dann neuen Upload / Foto durch neues Drücken der Editiertaste
  - Funktion pro Anhang: „Löschen“ mit Sicherheitsabfrage
  - Funktion „Antrag hinzufügen“ mit Uploaddialog
  - Funktion „Foto hinzufügen“ mit Kamerafunktion des Device

## 7. Datenmodell

### 7.1. Strukturen

#### Rubriken der Beratungsmappe zu Rubriken der Kundenordner

Die Rubriken der Beratungsmappe korrespondieren zum Teil mit den Kategorien der Kundenordner. Wenn aus der Beratungsmappe Dateien kopiert werden, so wird abgefragt, in welcher Kategorie im Kundenordner diese abgelegt werden sollen. Diese Auswahl wird anhand der folgenden Tabelle vorbelegt:

Rubrik Beratungsmappe	Kategorie Kundenordner	Versicherungen
Kundenspiegel		
Vertragsübersicht		
Agenturinformationen		
Datenaufnahme		

Eigentum erhalten		Gebäudeversicherung Hausratversicherung Kfz-Versicherung + Zusatz-leistungen
Einkommen sichern		Haftpflichtversicherung/ Rechtsschutzversicherung  Haftpflichtversicherung Rechtsschutzversicherung
Vermögen bilden		Lebensversicherung/Investmentfonds Bausparen  Lebensversicherung/ Investmentsfonds  Lebensversicherung
Vermögen schützen		Haftpflichtversicherung/ Rechtsschutzversicherung  Haftpflichtversicherung Rechtsschutzversicherung
Analyseergebnis		
Dokumente		
Vereinbarungen		

@Guido: Dies sind die bisherigen Kategorien des Kundenordners. Kannst Du diese bitte in die zweite Spalte der Zuordnungstabelle einkopieren? Hier fehlt mir das Produktwissen. Ich weiß z.B. nicht, ob Gebäude in MultiPlus enthalten ist.

#### Welche Produkte sind in welchen Kategorien der Kundenordner?

Die Versicherungsverträge sind nach Ihrer Art in den Kundenordnern einzuordnen. Diese Tabelle zeigt hierfür den Zusammenhang auf:

Kategorie Kundenordner	Versicherungen
Private Rentenversicherung	
Private kapitalbildende Lebensversicherung	
Risiko-Lebensversicherung	
Riester-Rentenversicherung	
Basisrentenversicherung	
Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung	
Betriebliche Altersversorgung	
Sterbegeld und Bestattungsvorsorge	

Pflegeversicherung	
Krankenversicherung	
MultiPlus	
Kraftradversicherung	
Bausparen	
Baufinanzierung	
Kapitalanlage/Investmentfonds	
Sonstiges	

@Guido: Kann ich eine vollständige Liste der Produkte bekommen? Gerne mit den Exoten wie z.B. Oldtimer. Diese bitte hier in der Tabelle den Rubriken zuordnen.

## 7.2. Dateien

Wir unterscheiden drei Arten von Dateien:

### Zentrale Dateien

Diese Dateien werden durch die Fachadministratoren zentral eingespielt. Sie sind bereits in der Standardvorlage in den jeweils zugeordneten Rubriken vorhanden. Sie können durch den Vermittler in seinen Vorlagen und Kundenmappen gelöscht werden. Ein Ändern ist jedoch nicht möglich. Zentrale Änderungen wirken sich auf alle Vorlagen und Beratungsmappen aus.

Beispiel: „Imageflyer Zurich Versicherung“

### Vermittlerspezifische Dateien

Dateien, die durch den Vermittler angelegt wurden, stehen in seinem Dateiarchiv zur Verfügung. Sie werden in den Vorlagen und Kundenmappen referenziert. Änderungen an den Dateien wirken sich über die gesamte Verwendung des Vermittlers aus.

Beispiel: „Gestatten? Volker Verlässlich – Ihr Finanzpartner“

### Kundenspezifische Dateien

Auch in Beratungsmappen kann man Dateien anlegen. Diese sind dann dem jeweiligen Kunden zugewiesen.

Beispiel: „Antrag Kfz Versicherung für Max Markant“

## 7.3. Beratungsmappen

Ein Set von Dateien, die Rubriken zugeordnet sind, wird als Beratungsmappe bezeichnet. Je nach Zuordnung unterscheiden wir:

### Standard

Dieses Set wird zentral zur Verfügung gestellt. Daraus lassen sich Kundenspezifische Mappen anlegen.

### Vorlagen

Der Vermittler kann sich eigene Sets zusammenstellen und unter einem Namen abspeichern. Daraus lassen sich Kundenspezifische Mappen anlegen.

### Kundenspezifische Mappen

Pro Kunde lässt sich eine Kundenmappe anlegen. Der Vermittler kann dabei auf den Standard oder eine Vorlage zurückgreifen, sodass er für den Kunden bereits einen Grundstock an Dateien zugeordnet hat. Er ergänzt diese dann durch die Kundenspezifischen Dateien.

## 7.4. Datensets pro Versicherung

Hier noch darstellen, welche Datenfelder wir pro Versicherungsart benötigen

Sidika Apaydin, Tel. +49 (0)228 268-3298, [sidika.apaydin@zurich.com](mailto:sidika.apaydin@zurich.com)

# 8. Zugangswege und Endgeräte

## 8.1. Vermittler Vor- / Nachbereitung

Wir können davon ausgehen, dass der Vermittler von seinem Notebook mit einer halbwegs guten Internetverbindung die Anwendung bedient. In der Programmierung berücksichtigen wir den aktuellen Stand der Zurich Ausstattung:

- Windows Notebooks, selten mit HD Bildschirmen, sonst 1.366 x 768 Notebook-Auflösung
- Internet Explorer 10

## 8.2. Beratung beim Kunden

Die Mehrzahl der Vermittler wird die Beratung mit dem Notebook beim Kunden durchführen. Wenngleich diese mit UMTS Sticks ausgerüstet sind, kann nicht immer mit einer guten Internetverbindung gerechnet werden.

Die Möglichkeit einer Offline Lösung sollte zumindest für die Langfristperspektive geprüft werden.

Eine zunehmende Zahl von Vermittlern setzt zudem private Tablets ein. Hier gibt es keine Konzernvorgabe. Wir müssen also mit verschiedenen Browsern und Auflösungen rechnen.

## 8.3. Kunde ruft Kundenordner ab

Der Kunde ruft seinen Kundenordner primär vom Notebook, zunehmend aber auch vom Tablet ab. Die Anwendung muss dem durch einen responsiven Aufbau berücksichtigen. Der minimale Viewport liegt bei portrait=1.024x768 bzw. landscape=768x1.024

Eine Smartphone Version kann mittelfristig optional realisiert werden. Dafür sollte dann aber über eine native APP nachgedacht werden.

### **Bedienung auf Touchgeräten**

Die Benutzung auf Touchgeräten muss möglich sein. Rollover ist hier naturgemäß nicht möglich. Es muss eine alternative Möglichkeit gefunden werden, z.B. Rollover = Langer Touch und Klick = Touch.

# 9. Technologie

Aktuelle Webtechnologien, Javascript, JSON/REST

Speicherung der Daten ggf. in der Amazon Cloud.

Hierfür gibt es Vorgaben aus der IT (kooperative Kollegen).

# 10. Schnittstellen

In der ersten Ausbaustufe sind keine Schnittstellen vorgesehen.

Zukunft beschreiben.

# 11. Design

Die Gestaltung orientiert sich an den bestehenden Lösungen der Zurich. Der aktuellen Auftritt „zurich.de“ und die Kundenversion der Tarifsoftware „ZAS“ dienen als Orientierung für Endkunden, also für den Kundenordner.

Die Beratungsmappe orientiert sich an der „ZAS“ Expertenversion und dem Extranet.

## 11.1. Tarifsoftware „ZAS“ Expertenversion

Suche

Name: [Name] Vorname: [Vorname]  
E-Mail: [E-Mail] VSNR/Angebot Nr./Antrag Nr.:  
 Erweiterte Suche

[Suchen] [Letzte Vorgänge] [Zurücksetzen] [+ Neuer Vorgang]

Vergleiche suchen  
Keine Suchbegriffe eingegeben.

Version 0.10

Formularfelder mit Warnhinweis oben rechts

ZURICH®

Vorschlag

- Private Unfallversicherung - 1 - EUR
- Privathaftpflicht - 1 - EUR
- Wohngebäude - 1 - EUR
- Mobilschutz - 1 - EUR

Übersicht

Vertragsklärung

Risikokernelemente

Personenmerkmale

Vorname \* Nachname \*

Geburtsdatum \* Beruf \*

Kinder

Deckungen

Invalidität\*

Unfall-Rente\*

Private Unfallversicherung

Top Top Komfort Basis

- EUR p.a.

Deckungskonzepte vergleichen

Preis berechnen

Zurück Weiter

Version 0.10

ZURICH®

Vorschlag

- Private Unfallversicherung - 1 - EUR
- Privathaftpflicht - 1 - 163,65 EUR
- Wohngebäude - 1 - EUR
- Mobilschutz - 1 - EUR

Übersicht 163,65 EUR

Vertragsklärung

Privathaftpflicht			
	Top	Komfort	Basis
Forderungsauslastung Mindestschadenshöhe	1000 EUR	2000 EUR	20000 EUR
Schadensersatz- Rechtsschutz zur Forderungsauslastedeckung	50.000 EUR	Nicht enthalten	Nicht enthalten
Gewaltschutzschutz (incl. tel. rechtl. Ersterstattung zur Forderungsauslastedeckung)	100.000 EUR	Nicht enthalten	Nicht enthalten
Mietshauschäden	50 Mio	20 Mio	5 Mio
Internetrisiko	50 Mio	20 Mio	5 Mio
Nichterheblicher eingetragener Lebenspartner	Nein	Nein	Nein
Eltern oder Großeltern des VN oder seines Lebenspartners, wenn diese in einem Altenheim wohnen	Ja	Ja	Ja
Allgemeinerhabender Familienangehöriger in häuslicher Gemeinschaft	Ja	Ja	Ja
Auslandsauferhalt Gefangenstaat EU, Schweiz, Liechtenstein, Norwegen, Island	Unbegrenzte Dauer	Unbegrenzte Dauer	Unbegrenzte Dauer
Auslandsauferhalt Gefangenstaat weltweit	5 Jahre	5 Jahre	3 Jahre
Kreditisolierung bei Schäden im Ausland	300.000 EUR	50.000 EUR	25.000 EUR
Selbstgenutztes Ein-/Zweifamilienhaus und/oder (Ferien-)Wohnung/Haus im Inland	Ja	Ja	Ja

Spaltenübersicht Ja Nicht enthalten Nicht enthalten

Version 0.10

Aufbau einer Tabelle. Diese Darstellung könnte auch für eine Liste herangezogen werden.

Bitte die Icons links im Menübalken beachten. Rote Pünktchen: in Bearbeitung. Grüner Haken: fertig berechnet.

Maske mit Menübalken und Funktionsmenü oben rechts. Blaues Dropdown Menü. Preis berechnen ist noch nicht möglich, daher schwarz.

Übersicht

Vertragsklärung

Unter-Rente\* Monatliche Unfallrente \*

500 EUR

Private Unfallversicherung

Top Top Komfort Basis

- EUR p.a.

Deckungskonzepte vergleichen

Preis berechnen

Version 0.10

Preis berechnen ist jetzt möglich

Privathaftpflicht

Top Top Komfort Basis

163,65 EUR p.a.

Preis ist aktuell

Deckungskonzepte vergleichen

Version 0.10

Preis ist jetzt berechnet

Kosten f. Einzelversicherung	
	Meine ständig bewohnte Wohnung ist <b>120 qm</b> groß und hat die Postleitzahl <b>01067</b>
	 Jetzt ist aktuell
<b>Unser Angebot 1</b>	<b>Unser Angebot 2</b>
<h2>Solide Grundabsicherung</h2> <p>- EUR lästfrei</p> <p> <a href="#">Anfragen &amp; Abschlägen</a></p> <p> <a href="#">alle Leistungen anzeigen</a></p>	<h2>Umfassender Schutz</h2> <p>- EUR lästfrei</p> <p> <a href="#">Anfragen &amp; Abschlägen</a></p> <p> <a href="#">alle Leistungen anzeigen</a></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Versicherungsanspruch in unbewohnter Siedlung (neu), Wohnungs- und Betriebsvermögen, Vermögensgegenstände, Storni, legal etc.</li> <li>✓ Übergangsabsicherung durch BfR und Heimkredit in unbegrenzter Höhe.</li> <li>✓ Aufmerksamkeitsbedarf bei jedem Sachen, die es aufwands ihrer Sicherung bedarf (z.B. Auto, Motorrad, 750 Euro, Frist: 90 Tage).</li> <li>✓ Abwehrmaßnahmen in der Wohnung bis 48 Tage.</li> <li>✓ Heimkreditabrechnungen bei ganz oder teilweise Unbewohntsein eines Hauses bis zu 180 Tagen (Frist: 100 Tage).</li> <li>✓ Kostenloser optional versicherte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Versicherungsanspruch in unbewohnter Siedlung (neu), Wohnungs- und Betriebsvermögen, Vermögensgegenstände, Storni, legal etc.</li> <li>✓ Übergangsabsicherung durch BfR und Heimkredit in unbegrenzter Höhe.</li> <li>✓ Aufmerksamkeitsbedarf bei jedem Sachen, die es aufwands ihrer Sicherung bedarf (z.B. Auto, Motorrad, 2500 Euro, Frist: 100 Tage).</li> <li>✓ Abwehrmaßnahmen in der Wohnung bis 180 Tage.</li> <li>✓ Notarbeitsabrechnungen bei ganz oder teilweise Unbewohntsein eines Hauses bis zu 250 Tagen (Frist: 140 Tage).</li> <li>✓ Grätzkredit optional versicherte</li> <li>✓ Verschluß auf Einwand bei großer Fahrlässigkeit</li> </ul>
<p><b>Frei Wählbar sind einschließlich</b></p> <p>bis 15.000 EUR (erhöhlbar)</p> <p><b>Kosten nach einem Versicherungsfall</b></p> <p>bis 25.000 EUR</p> <p><b>Direktbank von Fahrschulen</b></p> <p><b>optimal versichert</b></p>	<p><b>Frei Wählbar sind einschließlich</b></p> <p>bis 50.000 EUR</p> <p><b>Kosten nach einem Versicherungsfall</b></p> <p>unbegrenzt</p> <p><b>Direktbank von Fahrschulen</b></p> <p><b>optimal versichert</b></p>
	<p> <a href="#">Sicherheit aus dem Vertriebskanal</a></p> <p> <a href="#">Stärkung im Garantienbedarf bis zu 20.000 EUR</a></p> <p> <a href="#">Übernahme von Datensammelkosten bis zu 2.000 EUR</a></p> <p> <a href="#">Erweiterte Außenversicherung für Ihre Sportvereinigung bis zu 2.000 EUR (erhöhlbar)</a></p>

Startseite mit Produktvergleich. Zu Beginn war nur der obere Streifen mit den Eingabefeldern vorhanden.

## 11.2. Tarifsoftware „ZAS“ Kundenversion

Kosten & Risiken im Versicherung

Meine ständig bewohnte Wohnung ist 100	qm groß und hat die Postleitzahl	01067	<a href="#">Preisnachberechnen</a>		
Unter Angebot 1		Unter Angebot 2 Unfallreiner Schutz			
<b>Solid Grundabsicherung</b>		<b>- EUR</b>	- EUR		
Gesetzliche Angebote 1					
<b>Solid Grundabsicherung</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Versicherungsramme in unbegrenzter Höhe bei Feuer, Einbruchschäden, Raub, Vandalsma, Leitungswasser, Sturm, Hagel</li> <li><input type="checkbox"/> Übernahmevermögen ab 100.000 EUR und reichlich in unverzögiger Reife</li> <li><input type="checkbox"/> Außenanschreibung beieth vorzusehne Sehnen, die sie aufnehmbar ihrer Wohnung mit ruck fahren (z. B. an Heizel 7.000 EUR, max. 90 Tage)</li> <li><input type="checkbox"/> Abwesenheit in der Wohnung bis 40 Tage</li> <li><input type="checkbox"/> Unfallentlastungen bei gering oder teilweise Unbeschadbarkeit ihrer erworbenen ständig bewohnten Wohnung bis zu 100.000 EUR / Tag, max. 100 Tage</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Gebrauch optional wählbar</li> </ul>					
<b>- EUR jährlich</b>					
Tarifoptionen					
Objekt ständig bewohnt:		<input checked="" type="radio"/> Ja	<input type="radio"/> Nein		
<input checked="" type="checkbox"/>					
tweiterer Versicherungsumfang					
<input type="checkbox"/> Glatteis		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/> Einfacher Diebstahl Edelmetalle, Gold, Silber und nicht zulässige oder schmiedbare Edelmetalle, Edelsteine, Brillanten, Juwelen, Uhren, Wertpapiere, Edelmetall- und Edelstein-Perlen		<input type="radio"/> 0,00	EUR		
<input type="checkbox"/> Weitere Dienstleistungsfähigkeit		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
Anpassung Deckungshöhen					
Wertschon - Entschädigungsgrenze:		<input type="radio"/> 15.000 EUR	<input checked="" type="checkbox"/>		
Selbstbehalt					
Allgemeiner Selbstbehalt:		<input type="radio"/> Keine Leistungskürzung	<input checked="" type="checkbox"/>		
Zahlungsweise					
Gewünschte Zahlweise des Beitrages:		<input type="radio"/> Monatlich	<input type="radio"/> Quartalsweise	<input type="radio"/> Halbjährlich	<input checked="" type="radio"/> Jährlich
Tarifgruppe:		<input type="radio"/> Normaltarif	<input checked="" type="checkbox"/>		
Versicherungsbeginn und -laufzeit				<b>- EUR jährlich</b>	
Gewünschter Versicherungsbeginn:		<input type="radio"/> 01.11.2015	<input type="checkbox"/>		
Versicherungslaufzeit:		<input type="radio"/> 3 Jahre	<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/> Angebot speichern <input type="checkbox"/> Angebot drucken		<input type="checkbox"/> jetzt abschließen			

Produktvergleich mit zwei Reitern. Beispiel für Formularaufbau.

## Beispiel für eine Fehlermeldung am Feld

**Fr. Anfang**  
**Solide Grundabsicherung**

- EUR jährlich

---

✓ Versicherungsansatz in unbegrenzter Höhe bei Feuer, Einbruchschäden, Raub, Vandalsm., Erfüllungswater, Sturm, Hagel  
 ✓ Überprungsabnahmen durch Blitz und Feuerlöscher in unbegrenzter Höhe  
 ✓ Automatische Abrechnung mit dem Dienstleister für versicherte Sachen, die Sie außerhalb Ihrer Wohnung auf sich führen (z. B. im Hotel) 7.000 EUR, max. 90 Tage  
 ✓ Abmessung in der Wohnung bis 60 Tagen  
 ✓ Innenraumversicherung bis ganz oder teilweise Unbeschädigte Ihrer ansonsten ständig bewohnten Wohnung bis zu 190 EUR / Tag max. 180 Tage  
 ✓ Gladbach optional versicherbar

---

1 Vertragsdaten
2 Persönliche Daten
3 Übersicht & Bestätigung
4 Fertig

---

**Ihre Person**

Anrede \*

Akademischer Titel \*

Vorname \*

Nachname \*

Geburtsdatum \*

---

**Adressdaten**

Land \*

PLZ \*

(Placeholder)

(Placeholder)

(Placeholder)

Ortsteil

(Placeholder)

---

**Kontaktdaten**

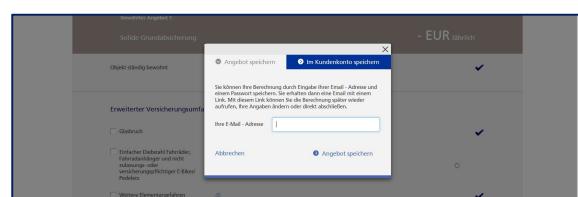
Telefon (privat) \*

E-Mail-Adresse \*

E-Mail-Adresse (Siederhalt) \*

(Placeholder)

Ich erkläre mich einverstanden, meine künftige Vertragspost per Email zu erhalten.



Modale Dialoge werden auf grau dargestellt. Erweiterte Funktionen in Dialogen, z.B. mit Reitern.

Formular mit Reiternavigation – Schritt-für-Schritt

Herzlich Willkommen im Zurich Maklerweb!

1 Link zum Deinzel-Makler Leben  
Zur individuellen Beratung und Verhandlung, die engagiert persönlich und speziell auf den Kunden abgestimmte Produktofferten der Zurich Gruppe im Bereich Life anbietet. Hier geht es zu [zur Zurich Makler GL](#).

2 Link zum Berater-Makler Leben  
Zur individuellen Beratung und Verhandlung, die engagiert persönlich und speziell auf den Kunden abgestimmte Produktofferten der Zurich Gruppe im Bereich Life anbietet. Hier geht es zu [zur Zurich Makler GL](#).

3 Link zum Berater-Makler GL  
Zur individuellen Beratung und Verhandlung mit einem kompetenten Back-Office Service. Durchsetzen Sie sich als Berater-Makler mit einem erfahrenen Geschäftspartner der Zurich Makler im Bereich GL. Hier geht es zu [zur Zurich Makler GL](#).

**DKM**  
DIE LEITMESSE FÜR DIE FINANZ- UND VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT  
BADEN-BADENER Messe für  
Ein Unternehmen der Zurich Financial Services Gruppe

1 Link überzeugen  
Hier präsentieren Sie Ihre aktuelle Aktion etc., bewerben werden, z.B. die neue Kfz-Tarifgeneration ab 1. Oktober 2016.

2 Link überzeugen  
Hier präsentieren Sie zu allen Infos rund um die DKM 2016, die gesuchten Themen und die interessanten Aussteller. Hier geht es zu [zur DKM 2016](#).

3 Link zur Badener-Badener  
Für unsere Vertriebspartner ist die Badener Badener Maklermesse die einzige Messe, die direkt auf das Versicherungs- und Finanzgeschäft ausgerichtet ist. Hier geht es zum passwortschützten Content.

## Startseite

Herzlich Willkommen

Benutzername  
Passwort  
 Login  
 Registrieren  
 Passwort vergessen

Kfz-Tarife Optimal und Gewerbe. Jetzt mit UMD

News  
 14.10.2016 Betriebspassierung bei Kraftfahrzeugen zum 01.10.2017  
 21.10.2016 Neue Kfz-Tarifgeneration ab 1. Oktober 2016  
 21.10.2016 Österreich Tomáš Šedlák über Kreisen, Leibniz und Wachstum

1 Link zu Newsbericht  
[zur Newsbericht](#)

Vereins Leben

Bestandsdaten Anzeige  
[Bestandsdaten Anzeige](#)

Service Code  
[Service Code](#)

PostBox  
[PostBox](#)

## Übersicht im Bereich (hier Makler GL)

### 11.3. Extranet

Zuverlässiger Schutz für Privatkunden und Kleingewerbetreibende

An Kleingewerbe- und Privatkundengeschäfte werden Produktelebene und Dienstleistungen angeboten, das reicht von einer kleinen Wohnung bis hin zu einem komplexen Betrieb. Aufgrund unserer umfassenden Produktpalette, modernen Lösungen und einem unübertroffenen Service sind wir in Deutschland einer der bestbekannten Vertrieber für diese Zielgruppe. Unsere Vertriebspartner profitieren von einer schnellen und zuverlässigen Zusammenarbeit, persönlichen Ansprechpartnern und erfahrenen Prozessen in der Bewältigung von Neu- und Wiederbeschaffungen sowie von der Qualität des Service. Somit ist auch unsere Spezialistin für Badener Badener Maklermesse eine wichtige Ressource.

> Impressionen Zurich

Sparten  
  
 Multiline  

> Firmen ModularSchutz

## Spartenauswahl

Kraftfahrt  
 Vom kleinsten Pkw bis zur größten Flotte - wir haben immer das richtige Angebot für Ihre Kunden!  
  
 Sicherheit und Stabilität für das Mittelstand!  

Name	Technische Versicherung	Kreditversicherung
Firmen Haftpflichtschutz	Elektronik-Versicherung Maschine-Versicherung - Fahrzeuge Maschine-Versicherung - andere Hausratversicherung KOLARplus II Bausicherungsversicherung	Warenkreditversicherung Kaufkreditversicherung Vertrauenskreditversicherung
Firmen Haftpflichtversicherung	ITOverGes	Sach
ITOverGes	ITSafeCare 2.0	Firmen Sachschutz
AVB-Wirtschaft		Gruppenhaft-Versicherung
		Uml-Asse (Top)
		Real Garant

Transport Versicherung  
 Warenumschlagsversicherung  
 Automobilversicherung  
 Autoversicherung  
 Hakenlast-Versicherung  
 Frachtflieger Polize  
 Carrier Cover

Rechtschutz  
 Einzelwelle Rechtschutz  
 Special-Mittel Rechtschutz für Firmen und Institute

Multiline  

> Firmen ModularSchutz

## Tarifauswahl

ZURICH<sup>®</sup>

Service Privatkunden / Kleinbetriebe Mitbristunden Industrikunden Unternehmensprofil News

→ Kündigung | Kfz Tarif Standard

## Kfz – Tarif Standard



Eine attraktive Versicherungslösung für alle „Nicht-Pkw-Fahrzeuge“  
Mit dem Zurich Kfz Standard bieten wir Ihren Kunden ein umfangreiches Produkt für die „Nicht-Pkw-Fahrzeuge“ mit plausiblen Zusatzleistungen sowie konkurrenzfähigen Leistungen.

Service & Information

I Highlights

Unterlagen

Angebot

News

– Highlights

- Verdacht auf Leistungsschädigung bei grober Fehlbesiegelt (außer bei Alkohol, Drogen und grob verhältnisgebundener Heißbeherrschung von Dienstfahrzeugen)
- Fahrzeugversicherung ab 10.000,- Euro mindestens
- Verdeckte Schäden
- Mehrere Notsanierungsleistungen bis Radio-, Audio-, Video-, technische Kommunikations-/Leitsysteme
- Reisebegleiter (nur für Pkw-Fahrzeuge)
- Sonne, Blitzeinschlag, Hagel und Überschwemmung

– Besondere Zusatzleistungen

– evB

• Füllen Sie alle Felder aus (außerwohl die mit „\*“ gekennzeichneten Felder).

• Um den Zugang zum Maklerweb zu erhalten, müssen Sie die Nutzungsvereinbarungen akzeptieren. As soon as these Disclaimers are accepted, we will be able to provide you with the corresponding services.

Ihr Freihandlung erlaubt Sie innerhalb von 7 Arbeitstagen per Post, Telefon, E-Mail.

Haben Sie Probleme beim Login oder möchten Sie weitere Informationen zu unseren MaklerWeb?

Unter unserer gebührenfreien Servicenummer 0000-4447046 oder per E-Mail stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Ihr Makler-Service

---

<p>Agentenummern</p> <p>Anrede</p> <p>Nachname</p> <p>Vorname</p> <p>Firmenvorname</p> <p>Strasse</p> <p>PLZ</p> <p>Ort</p> <p>Telefon</p> <p>Telefax</p> <p>E-Mail</p> <p>Mobil</p> <p>Homepage</p> <p>Bereiche der Vertriebsstelle</p>	<p><input type="checkbox"/> Bitte geben Sie Ihre 7-stellige Agentenummern ein.</p> <p><input type="radio"/> Herr <input type="radio"/> Frau</p> <p></p> <p><input type="checkbox"/> IVC Hamburg <input type="checkbox"/> IVC Düsseldorf <input type="checkbox"/> IVC Berlin <input type="checkbox"/> IVC Stuttgart <input type="checkbox"/> IVC München <input type="checkbox"/> VDS Köln</p> <p><small>IVC = Underwriting- und Vertriebsagentur, VDS = Vertrieb- und Underwriting Service</small></p> <p><small>Wir sind berechtigt und ich erkläre mich damit einverstanden, dass die Zurich Gruppe Deutschland entsprechend den Vorschriften des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) die für meine Zwecke benötigte und verarbeitete personenbezogene Daten speichert und nutzt. Darüber hinaus kann ich Ihnen die entsprechenden Services leisten können, wenn insbesondere alle Daten dieses Formulars gespeist werden.</small></p> <p><input type="checkbox"/> Ich akteiere die Nutzungsvereinbarung zu *</p>
--	--

**UP Z C I . \***

Bitte das Sicherheitskodord des Eingabefeldes übertragen

---

Abschicken

Inhaltsseite mit Reiternavigation und Akkordeon

## Suche Ergebnisliste

ZURICH<sup>®</sup>
Privateleben | Beruf | Finanzen | Versicherungen | Auto | Wohnen

---

Servico
Priekunden / Risikogewerbe
Mitarbeiterkunden
Industrikunden
Unternehmenspolit
News

## Willkommen im Maklerweb

Hinweise zur Anmeldung

Jeder Makler, der mit Zürich zusammenarbeitet, hat die Möglichkeit, sich ohne anzumelden.

Wenn Sie sich kein Zugang benötigen, können Sie sich unter Beachtung der folgenden Hinweise anmelden. Mit einem einfachen Klick auf den Button „Anmeldung“ und folgenden Schritten wird Ihnen ein Benutzerkonto erstellt:

- Füllen Sie alle Felder aus (Sperren Sie das „\*“ - gekennzeichneten Feld).
- Um den Zugang zum Maklerweb zu erhalten, müssen Sie die Nutzungsvoraussetzungen akzeptieren. Als Zeichen Ihres Einverständnisses setzen Sie bitte das entsprechende Häkchen.

Die Freischaltung erhalten Sie innerhalb von 1 Arbeitstagen per Post, Telefon, E-Mail.

Haben Sie Probleme beim Login oder möchten Sie weitere Informationen an unseren MaklerWeb?

Unter unserer gebuchtenen Servicenummer (0601-844760) oder per E-Mail stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Kr Makler-Service

Agentennummer	Agentennummer muss ausgefüllt werden.
Anschrift	<input type="checkbox"/> Hier <input checked="" type="checkbox"/> Paus
	Anschrift muss ausgefüllt werden.
Nachname	Nachname muss ausgefüllt werden.
Vorname	Vorname muss ausgefüllt werden.
Familienname	Familienname muss ausgefüllt werden.
Strasse	Strasse muss ausgefüllt werden.

## Fehlermeldungen auf Feldebene

 ZURICH<sup>®</sup>

[Login](#)

Die Anmeldung ist fehlgeschlagen. Bitte versuchen Sie es erneut mit einer gültigen Kombination aus Username und Passwort.

Benutzername

Passwort

Login  Registrieren  
 Passwort vergessen

## Fehlermeldung generell

## 12. Berechtigung

## 12.1. Authentifizierung

## Authentifizierung der Vermittler

Noch mit der IT zu klären

## Authentifizierung der Kunden

Zukünftig kommt eine zentrale Authentifizierungslösung für Kunden zum Einsatz, vermutlich „Keycloak“ (<http://www.keycloak.org>)

Bis dahin könnte eine Authentifizierung per Datenbank bereitgestellt werden. Der Vermittler kann dann direkt aus der Lösung heraus einen Zugang für den Kunden erzeugen. Dieser wird automatisch per E-Mail an den Kunden verschickt. Der Kunde muss sein Passwort beim ersten Anmelden ändern. Zusätzlich ist ein Passwort zurücksetzen Funktion vorgesehen.

## 12.2. Berechtigungen im Kundenordner

**Zustimmung des Kunden... Verträge/Anhänge vom Vermittler**

## **Verträge/Anhänge vom Kunden**

Mit Zustimmung	Vermittler = sehen, editieren, löschen Kunde = sehen	Vermittler = sehen, editieren, löschen Kunde = sehen, editieren, löschen
Ohne Zustimmung	Vermittler = sehen, editieren, löschen Kunde = sehen	Vermittler = - Kunde = sehen, editieren, löschen

# 13. Zeitplanung

von	bis	Aufgabe
02.11.2016	<b>06.11.2016</b>	Grobkonzept
	<b>14.11.2016</b>	erster funktionaler Prototyp
	<b>25.11.2016</b>	Testversion für Akzeptanztest mit einer ausgesuchten Anwendergruppe



# 14. Autoren

Guido Aretz

Leiter Verkaufsunterstützung (PX--VU)

Zürich Vertriebs GmbH

Telefon: +49 (0) 228 268-3660

E-Mail: [guido.arez@zurich.com](mailto:guido.arez@zurich.com)

Heinz Wittel

Strategieberatung, Technische Beratung

Transformationspiloten

E-Mail: [wittel@transformationspiloten.de](mailto:wittel@transformationspiloten.de)