



Einfach erfolgreich

GIN-AX Vertrag

Verwaltung der Vertragsdaten und Kommunikationsinformationen

Warum kommt Ihr Kunde zu Ihnen? Er möchte über seine Risiken beraten und passend versichert werden. Am Schluss will er einen Vertrag in den Händen halten, der ganz genau das Besprochene widerspiegelt zum bestmöglichen Preis-Leistungsverhältnis. Sie benötigen dafür eine Vertragsverwaltung, mit der Sie einfach und effizient die Vertragsdaten erfassen und bearbeiten können.

Unser Maklerverwaltungsprogramm GIN-AX bietet Ihnen genau das: eine schnelle, sichere und souveräne Verwaltung aller Verträge.

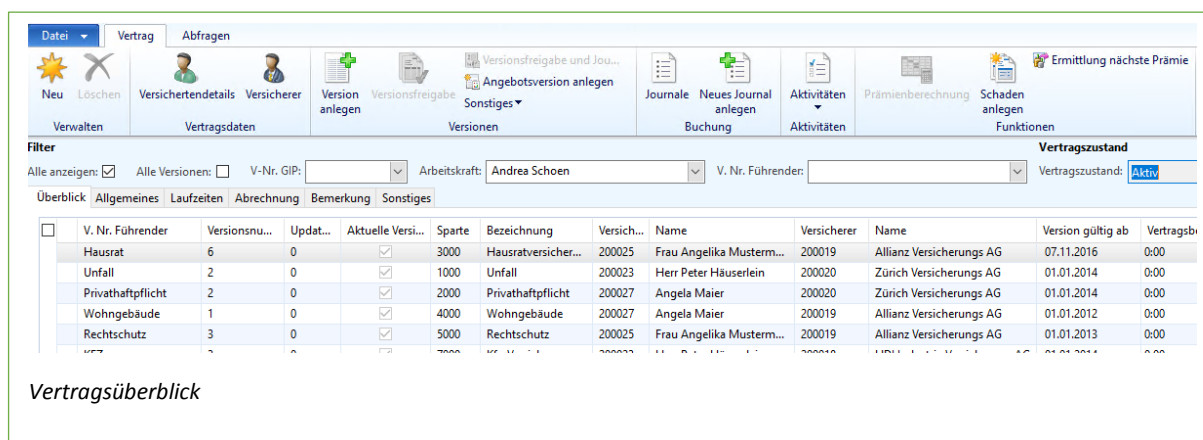
Vertragsdaten

Wie kommen die Daten ins System? Wenn Sie Ihren Kunden mit dessen Namen, etc. schon erfasst haben, dann stehen dessen persönliche Informationen gleich als Vorschlagswerte bei Vertragsanlage zur Verfügung. Nun können Sie alles Besprochene eintragen. Dabei ist der schnelle Überblick sofort gegeben. Und mit einem Klick kann in die Vertragsdetails hineingeschaut werden. Dies gilt für jeglichen Versicherungsweig - denn Sie sind der Herr über Ihre Sparten.

In GIN-AX kann das gesamte Spektrum an Versicherungsverträgen abgebildet werden: Verträge aus dem Privat- und Belegschaftsgeschäft ebenso wie aus dem Industrie- und Gewerbebereich.

Wenn Sie in Ihrem Business auf automatisches Einspielen der Kunden- und Vertragsdaten über **GDV** setzen – dann nutzen Sie unsere profunde Schnittstelle. Sie unterstützt Sie beim Import der Daten ebenso wie bei der Bereinigung fehlerhaft gelieferter Datensätze. So haben Sie immer die Sicherheit, dass Ihre Daten korrekt sind und können Ihren Kunden zuverlässig Auskunft geben und optimal beraten.

Und wie sieht es mit der Kunden-Betreuung aus? Was ist, wenn ein Vertrag einfach abläuft oder wenn ein Mit-Versicherter sich aufgrund einer Altersgrenze selber versichern muss?



The screenshot shows the GIN-AX software interface. At the top, there is a menu bar with 'Datei', 'Vertrag', and 'Abfragen'. Below the menu is a toolbar with various icons for actions like 'Neu', 'Löschen', 'Versichertendetails', 'Versicherer', 'Version anlegen', 'Versionsfreigabe', 'Angebotsversion anlegen', 'Journal', 'Neues Journal anlegen', 'Aktivitäten', 'Prämienberechnung', 'Schaden anlegen', and 'Ermittlung nächste Prämie'. Below the toolbar is a filter section with options for 'Alle anzeigen', 'Alle Versionen', 'V-Nr. GIP', 'Arbeitskraft', and 'V. Nr. Führenden'. The main area displays a table with the following columns: 'V. Nr. Führender', 'Versionsnu...', 'Updat...', 'Aktuelle Versi...', 'Sparte', 'Bezeichnung', 'Versich...', 'Name', 'Versicherer', 'Name', 'Version gültig ab', and 'Vertragsb...'. The table contains several rows of contract data.

V. Nr. Führender	Versionsnu...	Updat...	Aktuelle Versi...	Sparte	Bezeichnung	Versich...	Name	Versicherer	Name	Version gültig ab	Vertragsb...
Hausrat	6	0	<input checked="" type="checkbox"/>	3000	Hausratversicher...	200025	Frau Angelika Musterm...	200019	Allianz Versicherungs AG	07.11.2016	0:00
Unfall	2	0	<input checked="" type="checkbox"/>	1000	Unfall	200023	Herr Peter Häuserlein	200020	Zürich Versicherungs AG	01.01.2014	0:00
Privathaftpflicht	2	0	<input checked="" type="checkbox"/>	2000	Privathaftpflicht	200027	Angela Maier	200020	Zürich Versicherungs AG	01.01.2014	0:00
Wohngebäude	1	0	<input checked="" type="checkbox"/>	4000	Wohngebäude	200027	Angela Maier	200019	Allianz Versicherungs AG	01.01.2012	0:00
Rechtsschutz	3	0	<input checked="" type="checkbox"/>	5000	Rechtsschutz	200025	Frau Angelika Musterm...	200019	Allianz Versicherungs AG	01.01.2013	0:00

Vertragsüberblick

Mit GIN-AX sind Sie hier auf der sicheren Seite. Lassen Sie sich durch spezifische Selektionen unterstützen. Damit behalten Sie stets den Überblick und können rechtzeitig Kontakt mit Ihrem Kunden aufnehmen oder einfach direkt die Vertragsverlängerung „anstoßen“.

Vertragshistorie

Die meisten Versicherungsverträge durchleben eine Historie. Für Sie als Risiko-Experte Ihrer Kunden ist oftmals wichtig zu wissen, wann welche Vertragsänderung erfolgte und aus welchem Grund - einfach um den Lebenszyklus eines Vertrages nachverfolgen zu können.

GIN-AX unterstützt Sie bei dieser verantwortungsvollen Aufgabe durch die vollständige **Vertragsversionierung**. Keine Vertragsänderung ohne Dokumentation - Sie sind also stets auskunftsfähig gegenüber Dritten. Und Sie wissen auch, welches **Bedingungswerk** zu welcher Vertragsversion gerade gültig war.

Automatisierung

Viele Aufgabenstellungen erdrücken den Sachbearbeiter durch ihr Massenaufkommen. Dazu zählen Prozesse wie **Vertragsverlängerung**, **Indizierung**, Inkasso, Versicherer-Wechsel oder auch Sachbearbeiter-Wechsel. Hier erhalten Sie mit unserem Maklerverwaltungsprogramm GIN-AX eine fantastische Unterstützung: per Knopfdruck werden alle anstehenden Verträge wie von Zauberhand bearbeitet.

„Kann ich noch eingreifen, bevor ich auf den Knopf drücke?“, werden Sie fragen. Ja, sicherlich – Sie haben stets die volle Kontrolle.

Angebote

Es ist sicherlich hocheifrig, dass Kunden und solche, die es werden wollen, nach Angeboten fragen. Und für Sie ist es wichtig, den Überblick zu behalten, welche Angebote das Haus verlassen haben und zu welchen Konditionen. Mit GIN-AX ein Kinderspiel. Erstellen Sie einfach und schnell Ihr Angebot mit allen vertragsrelevanten Informationen. Nutzen Sie dafür unsere integrierte **Dokumentenverwaltung** und eine passend gestaltete Word-Vorlage und schicken Sie das Dokument per Post oder E-Mail aus dem Haus.

Sofern ein Kunde nur ein Angebot zu einer Vertragsänderung wünscht, drücken Sie einfach die Funktion des „Vertrag-Kopierens“, ändern Sie die entsprechenden Punkte passend ab und fertig.

Sofern Sie selber Prämien berechnen und **policieren**, steht Ihnen die Option einer „individuellen Prämienermittlung“ offen.

Im Vertrieb ist eine der wichtigsten Tätigkeiten die Nachverfolgung der Angebote. Mit unserer **Aktivitätenverwaltung** haben Sie hierbei eine wunderbare Unterstützung. Setzen Sie sich einen Termin oder legen Sie sich eine Aufgabe an. Beim morgendlichen Blick in Ihre Aktivitätenliste wissen Sie sofort Bescheid. Oder nutzen Sie einfach die Synchronisation nach **Microsoft Outlook**.

Mitarbeiter, Vermittler und Provisionen

Ohne Fleiß und Engagement wären Sie kein erfolgreicher Versicherungsmakler. Dazu gehören auch die fleißigen und engagierten Mitarbeiter, seien es interne oder externe.

Wer auch immer Verträge abschließt, erwartet natürlich eine „Entlohnung“ für seine Mühe. Zu Recht. Hierfür können Sie unsere Funktion des Provisionsmodells nutzen, dass alle Beteiligten berücksichtigt, die hier Ansprüche haben. Und mit einem

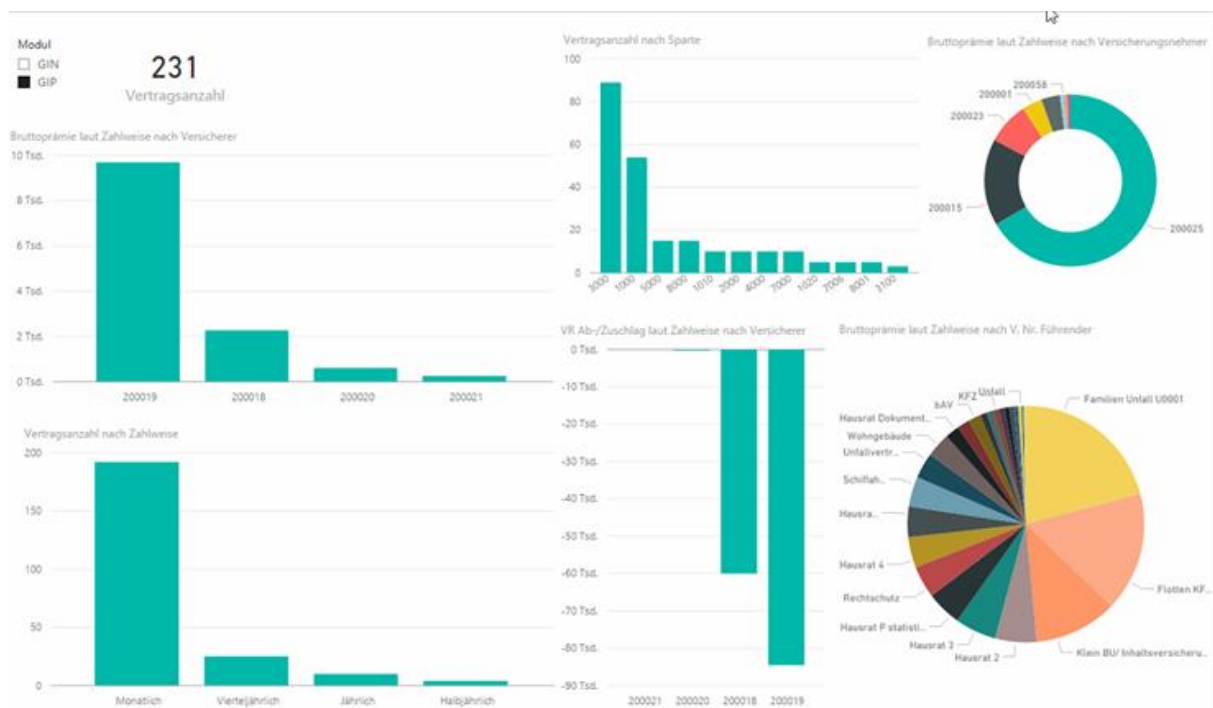
Knopfdruck können Sie sich anzeigen lassen, ob die Berechnungen Ihren Erwartungen entsprechen.

Am Ende des Monats sagt Ihnen der Blick in die Provisionsabrechnung, wer erfolgreich geschafft hat.

Abfragen, Berichte & Co

Sie verschaffen sich gerne einen schnellen **Überblick** über „die“ Zahlen in Ihrem Unternehmen? Zum Beispiel mit welchem Versicherer mache ich welchen Umsatz? Und in welcher Sparte? Und wie viele Verträge habe ich in welcher Sparte, usw. Dazu bietet Ihnen unser Maklerverwaltungsprogramm GIN-AX reichlich Unterstützung. Sie können auf vordefinierte Abfragen und Berichte zurückgreifen und diese auf ausgewählte Kunden-, Vertrags- oder Versichererdaten eingrenzen. Sie können an vielen Stellen einfach Auflistungen nach **Excel** exportieren und hier weiter bearbeiten.

Sie können auf unsere Analysetools bauen, die auf die Fülle an Daten in der Datenbank zugreifen und mehrdimensionale Ansichten möglich machen. Und daraus können Sie graphisch aufbereitete Ansichten erstellen.



Weitere Vorteile

Haben auch Sie Ihre persönlichen „**Favoriten**“? Wenn Sie Microsoft Outlook kennen, dann werden Sie diese Möglichkeit schätzen, schnell und einfach in die wichtigsten Prozesse einsteigen zu können. Gezielt lassen sich mit einem Mausklick vordefinierte Überblicksansichten oder Selektionen usw. zurechtlegen und laden fortan zu zeitsparender Tätigkeit ein.

„Hätte ich es nur gewusst!“ Kennen Sie diesen Ausruf auch? Mit GIN-AX können Sie bei Änderungen u.a. an Datenfeldern oder Werten eine **Warnmeldung** einstellen beispielsweise wenn eine Änderung an einem Vertragsdatensatz ausgeführt wird. Und hier kann auch explizit eingetragen werden, wer die Nachricht erhalten soll.

Ein weiteres interessantes Thema der Informationsweitergabe ist die Vermittlung des Prozesswissens z.B. wie lege ich einen neuen Bündelvertrag oder Rahmenvertrag an. Hier kann das **Aufzeichnungstool** „Taskmanager“ helfen. Jeder Klick in einem Modul und auf einer Maske wird protokolliert und die eingeschlagenen Pfade mitsamt Screenshots an Word oder PowerPoint übergeben; eine manuelle Nachbearbeitung und Ergänzung der Informationen ist jederzeit möglich.

„Wer darf was?“ Auch hier kann GIN-AX Ihnen alle Unterstützung bieten, die Sie brauchen. Bis ins Detail hinein kann in der integrierten **Berechtigungsverwaltung** festgelegt werden, welche Mitarbeiter für welche Aufgaben vorgesehen sind und welche Informationen sie nicht sehen oder lesen, aber nicht bearbeiten dürfen.

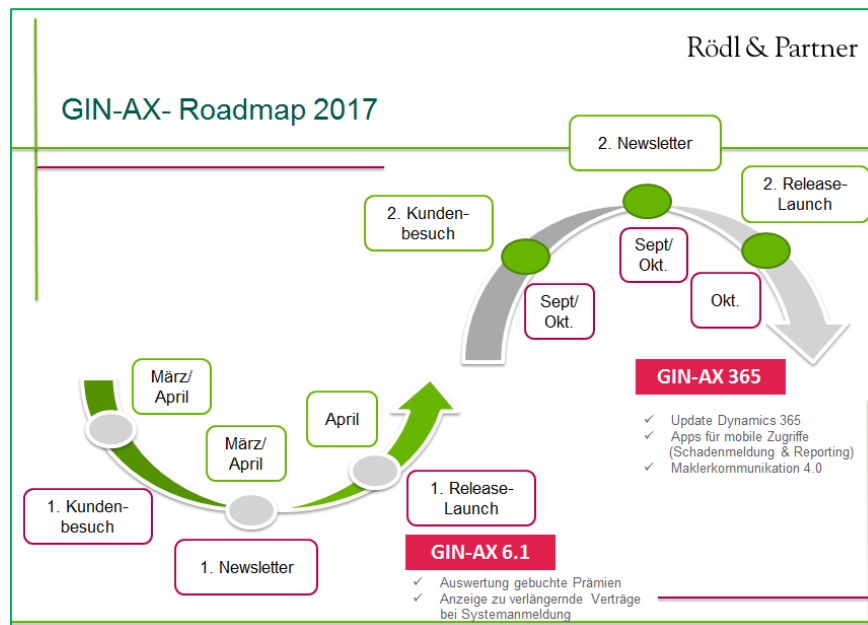
Technologischer Fortschritt erschöpft sich nicht mit digitalem Zugriff von unterschiedlichsten Orten. Technologischer Fortschritt für ein Unternehmen bedeutet mehr:

- ✓ Top-Performance durch moderne, dynamisch an das Unternehmenswachstum anpassbare Client-Serverstrukturen und Automatisierungsoptionen (Batchläufe)
- ✓ Leistungsstärke durch vertrautes Design und Integration in die Microsoft Office-Welt
- ✓ Flexibilität durch individuell unternehmensspezifisch einstellbare Parameter in allen Modulen (Funktionspaketen) von Sparten über Deckungssummen bis Schadenarten
- ✓ Transparenz durch jederzeit nachprüfbare Daten und Prozesse in allen Unternehmensbereichen (Dateneinblick, Transaktionslog, Datenbank-Protokoll)
- ✓ Entscheidungsstärke durch Integration der einzelnen Verwaltungsbereiche (Kunden-, Vertrags-, Schaden-, Inkasso- und Dokumentenverwaltung)

Mitgestaltung der Software

Kunden können nicht nur ihr eigenes GIN-AX-System gestalten, sondern auch am Systemstandard mitwirken. Wie geht das?

Wir bieten unseren Kunden zweimal jährlich einen Kundenbesuch an, in dem neue Wünsche und Optimierungsvorschläge aufgenommen und diskutiert werden.



Aus allen Kundenideen und aus den Anforderungen des Marktes designen wir das nächste Release. Im April und im Oktober steht dann eine neue Software-Version zur Verfügung.

Unternehmensskizze Rödl & Partner

Rödl & Partner ist als integrierte Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft an 108 eigenen Standorten in 52 Ländern vertreten. Unseren dynamischen Erfolg in den Geschäftsfeldern Rechtsberatung, Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Business Process Outsourcing und Unternehmens- und IT-Beratung verdanken wir 4.200 unternehmerisch denkenden Partnern und Mitarbeitern.

In unserem Geschäftsfeld Unternehmens- und IT-Beratung begleiten rund 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter den Erfolg unserer Kunden.

Vorteile	Features
Anlage von Verträgen	<ul style="list-style-type: none"> • Neuanlage von Verträgen (Einzelverträge, Rahmenverträge, Sammelverträge, Konsortialverträge) • Individuell konfigurierbare Spartenschlüssel • Angabe spartenspezifischer Details wie z.B. KFZ- Spezifische Daten, Wohngebiet, Geschlecht) • Deckungsinhalt zur Information und als Grundlage für die Schadenbearbeitung • Vertragsversionierung mit historischer Verfolgbarkeit (Angabe des Veränderungsgrundes, Angabe des beteiligten Mitarbeiters) und Plausibilitätsprüfung • Automatisiert durchführbare Vertragsverlängerung unter Berücksichtigung von Beitragsanpassungen und Inkassolauf • Berücksichtigung von Zu- und Abschlägen z.B. für Verwaltungskosten
Angebote	<ul style="list-style-type: none"> • Erstellung und Verwaltung von Angeboten auf Grundlage von Verträgen • Mehrere Angebote zu einem Vertrag • Erstellen eines Angebotsdokuments
Prämie	<ul style="list-style-type: none"> • Prämien erfassung/ -ermittlung unter Berücksichtigung der spartenspezifischen Risiken • Ausgabe der Prämien summe als saldierter Wert aller versicherten Sparten details • Prämien abrechnung nach verschiedenen Modellen wie Jahresprämie oder Laufzeitbezogen • Automatische Ermittlung der Prämien anteile auf die im Vertrag hinterlegten Versicherer (Konsortialvertrag) in der Abrechnung. • Automatische Differenz abrechnung für Änderungen zu bereits abgerechneten Zeiträumen (wie z.B. Anpassung einer Vorausprämie, unterjährige Ein-, Ausschlüsse))
Provisionen/ Courtage	<ul style="list-style-type: none"> • Erfassung von Courtagen b. Vertragsanlage • Provisionsmodell (mehrstufig)
Inkasso	<ul style="list-style-type: none"> • Eigen- und Fremdkasse • Erfassung verschiedener Zahlarten wie Monats- und Jahresbeitrag, Zahlungsplan, Ratenzuschlag • Vertragsabrechnung • Versicherer abrechnung

	<ul style="list-style-type: none"> • Provisionsabrechnung
Bank	<ul style="list-style-type: none"> • Bankverwaltung (Anlage beliebig vieler Bankadressen mit Gültigkeitsdaten) • SEPA-Fähigkeit (Mandate, Pre-Notification) • Überprüfung einer korrekten Bankverbindung per Webservice (verschiedene Anbieter) möglich • Mahnwesen
Schnellsuche (Infocenter)	<p>Modulübergreifende Suche mittels weniger Detailinformationen wie z.B.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Name • Kundennummer • Vertragsnummer • Telefonnummer • E-Mailadresse
Aktivitätenverwaltung	<ul style="list-style-type: none"> • Wiedervorlagefunktion für Vertragsverwaltung, Schadenbearbeitung • Aktivitätenplanung – und verwaltung z.B. Aufgaben und Termine mit Synchronisation nach Microsoft Outlook
Reporting	<ul style="list-style-type: none"> • Abfragen: Freie und vordefinierte Selektionen des Bestands nach unterschiedlichsten Kriterien wie Alter, Sparte, Hobbies, Interessen, Beruf, etc. • Reports und Statistiken z.B. Vertragsbestände nach Kunde/ Versicherungsunternehmen, Prämien/ Schäden nach Partnertyp • Excel Export • Power BI (grafische Darstellung von Abfragen wie Anzahl Verträge pro Sparte, Anzahl Kunden, Prämienvolumen pro Versicherer,...) • Mehrdimensionales Reporting mit Darstellung als PIVOT und Drill-Down
Integration	<p>Integrierte bzw. synchronisierbare Software:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Microsoft Outlook (Termine, Aufgaben, Kontakte) ✓ Microsoft Word (Serien-Anschreiben, Einzelbriefe, Angebote, Schadenanzeigen, etc.) ✓ Microsoft Excel (Auswertungen) ✓ Microsoft Analysis (Power Pivot) ✓ Microsoft Power BI ✓ Dokumentenverwaltung ✓ Finanzbuchhaltung
Schnittstellen	<ul style="list-style-type: none"> • Integrierte Schnittstellentechnologie AIF • GDV- Schnittstelle

	<ul style="list-style-type: none">• HDI-- Schnittstelle• TAPI/ CTI/ ProCall – Schnittstelle• DMS (d3, Windream, docuware)• Outputmanagement• CMS (Makler-Website)• CKonto• SAP Finance (uni- und bi-direktional)
Zukunft und Investitionssicherheit	<ul style="list-style-type: none">• Roadmap für Maklerverwaltungsprogramm GIN-AX• Microsoft Roadmap für Microsoft Dynamics AX• Microsoft Supportgarantie für Microsoft Dynamics AX und Microsoft Server (im Rahmen eines Supportplanes)• Investitionsschutz (im Rahmen des erworbenen Lizenzwertes bei Softwaretransition)• Microsoft Partnernetzwerk mit weiteren zusätzlichen Angeboten wie Software-Apps, Rechenzentren, etc.

Dieses Dokument dient nur zu Informationszwecken. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können ohne vorherige Ankündigung bei Bedarf geändert werden. Diese Unterlagen dürfen weder in Teilen noch als Ganzes ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Rödl & Partner in irgendeiner Form oder über irgendwelche Mittel reproduziert oder übertragen werden. Rödl & Partner lehnt jegliche Haftung für irgendwelche Fehler und Unterlassungen ab.

Copyright©2016-12. Alle Rechte vorbehalten.

Microsoft, Microsoft Dynamics und Microsoft Dynamics AX sind entweder eingetragene Markenzeichen oder Markenzeichen der Microsoft Corporation in den USA oder in anderen Ländern. Alle anderen in diesem Dokument genannten Produkt- oder Firmennamen sind möglicherweise Markenzeichen der jeweiligen Rechtsinhaber.