

# Smart Business Networks

Erfolgsfaktor für effizientes Schadenmanagement



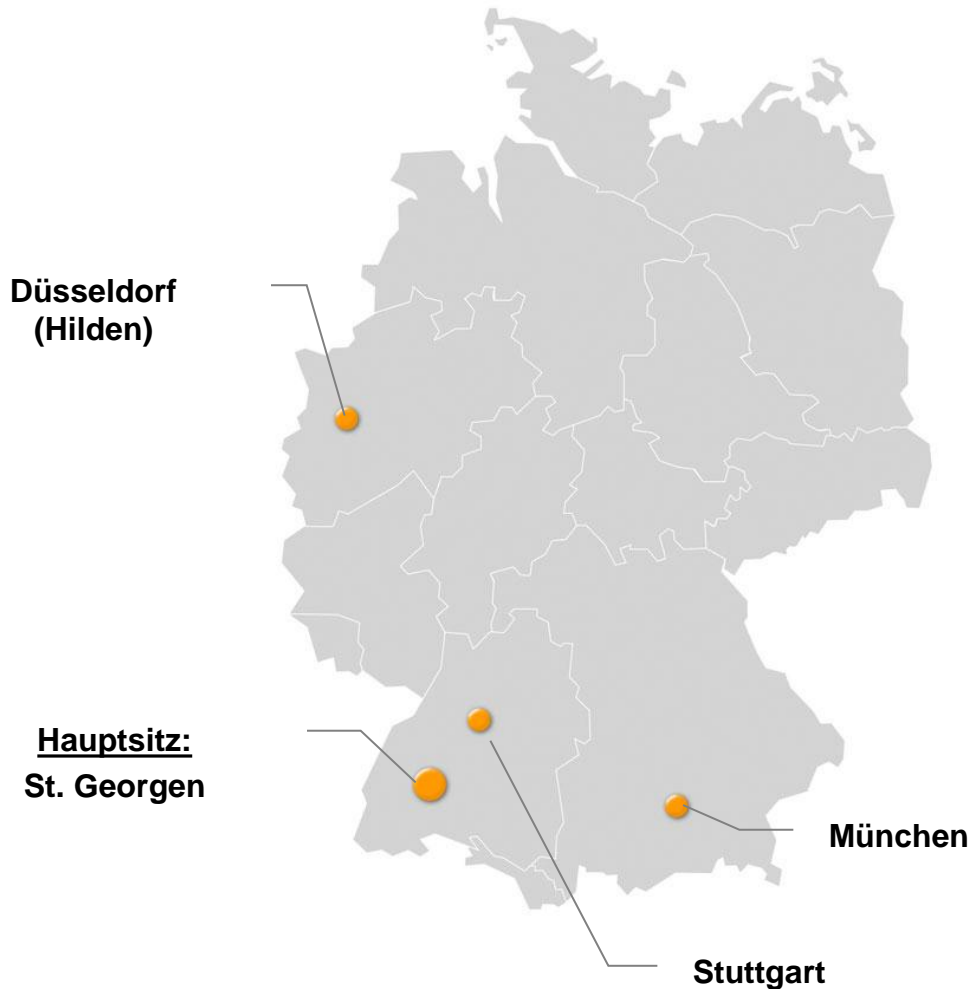
**Hans-Peter Hess**

**Geschäftsführer**

München, 22. November 2012



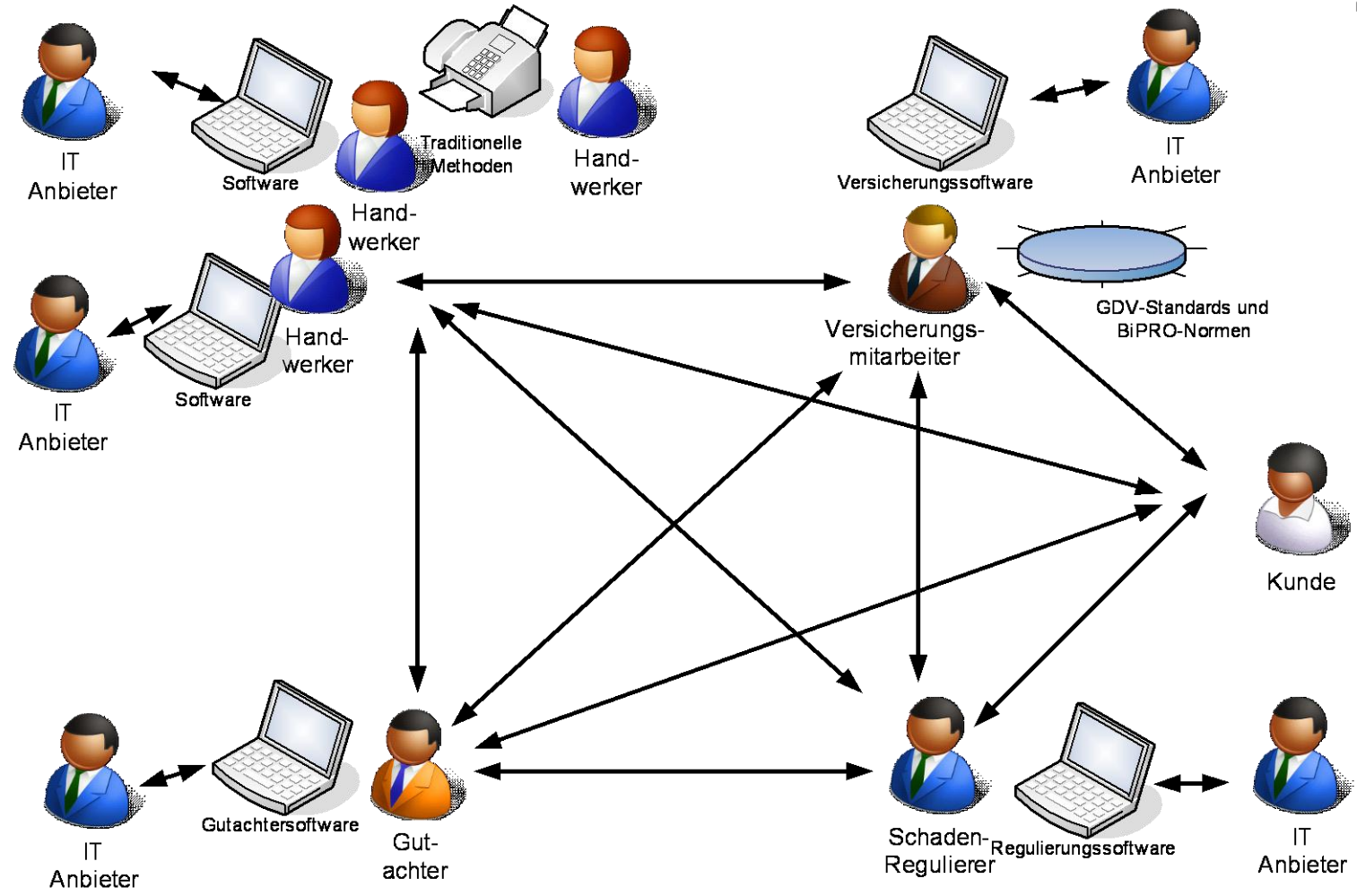
# Historie und Standorte



- **1990:**  
Gründung Metafinanz GmbH als Tochter der Allianz Versicherungs AG
- **1999/2000**  
Gründung der Metris GmbH durch Management Buy Out
- **2011**  
Einstieg von COR&FJA als Mehrheitsgesellschafter (74,3%)

**Insgesamt ~ 80 Mitarbeiter**

# Prozessbeteiligte Schadenpartner bei Sachschäden



- Versicherer scheuen den Aufwand für das Management eigener Partnernetze und bevorzugen als Schadenpartner große Sanierer, trotz teilweise hoher Zusatzkosten



- Es fehlen offene, standardisierte Lösungen seitens der Versicherer, an die sich auch kleine Handwerksbetriebe anschließen könnten. Letztere werden aus dem Regulierungsmarkt verdrängt, trotz überwiegend sehr attraktiver Leistungsangebote



- Effiziente Abwicklungsprozesse:  
Automatisierte Auftragsvergabe und Abwicklung
- Strukturierte Schadenaufnahme und damit die  
Schaffung der Möglichkeit zur Ausschreibung  
/Kontrolle
- Einbindung kleiner bzw. spezialisierter  
Handwerksbetriebe
- Schaffung von Wettbewerb zur Kostenreduktion
- Schaffung von Nutzen für den  
Versicherungsnehmer bzw. Anspruchsteller



# Die Herausforderung: Effizientes aktives Schadenmanagement

## ➤ Angestrebtes Ziel der Versicherer:

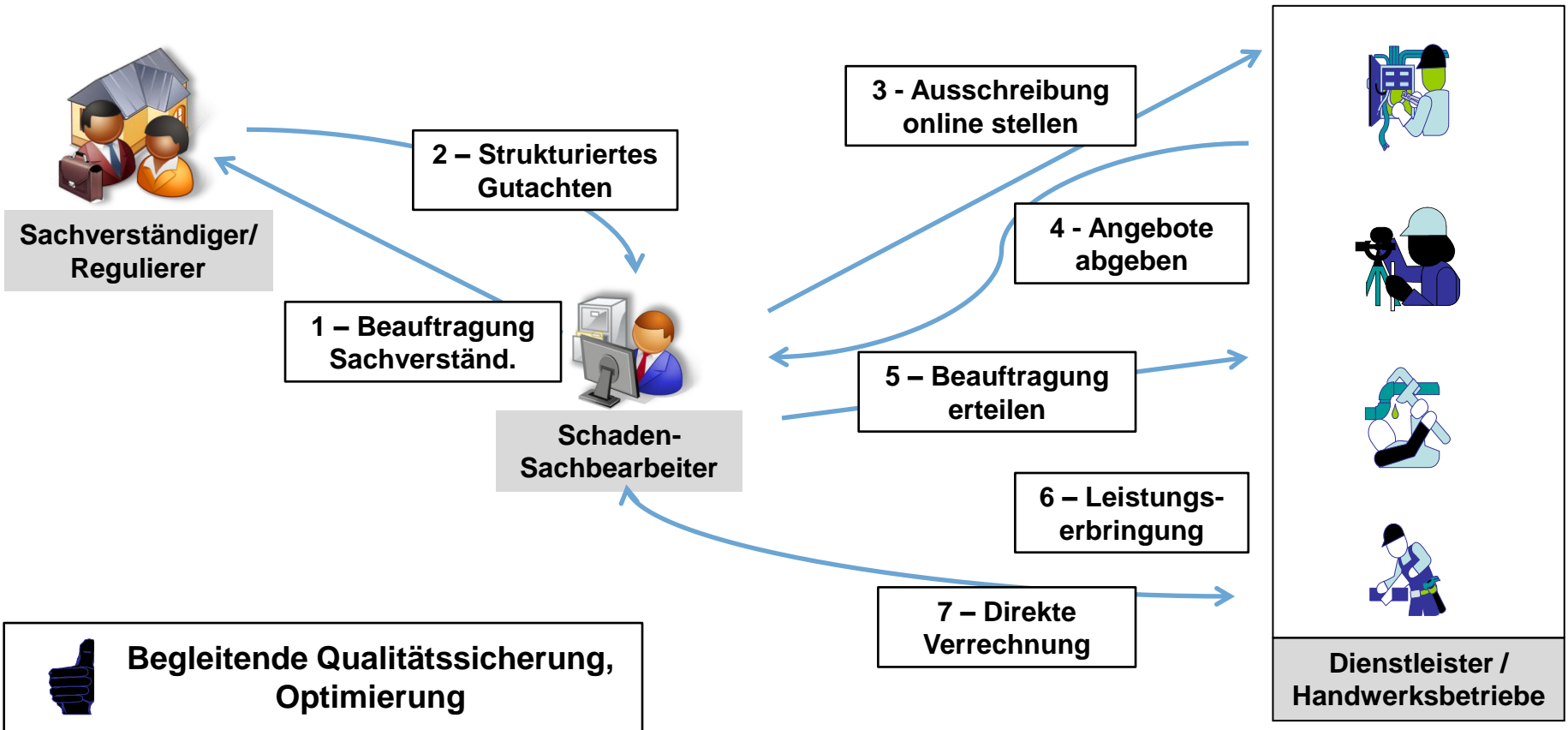


Kostenreduktion bei gleichbleibend hoher Kundenzufriedenheit in Bezug auf die Regulierung

## ➤ Mittel zum Zweck:

Aktives Schadenmanagement, d.h. Beauftragung und Steuerung von seriösen, kompetenten und kostengünstigen Schadenpartnern im Schadenfall







### Besichtigung

- Strukturierte Schadenaufnahme durch Sachverständige
- Strukturierung analog zum Kfz-Schaden – wird durch Claims Portal ermöglicht
- Einbindung des Versicherungsnehmers in den Prozess

### Ausschreibung

- Automatische Selektion mögl. Firmen (Sperrliste, Gebiet, vertragliche Prioritäten, ...)
- Information relevanter Dienstleister / Handwerker über neue Ausschreibungen
- Abgabe eines verbindlichen Gebots über das Claims Portal

### Abwicklung

- Auftragserteilung durch Versicherungsunternehmen an „Bestbieter“
- Abwicklung weitgehend automatisiert (Branchennetz) über das Claims Portal
- Direkte und schnelle Abrechnung durch Versicherung an Dienstleister



Aufbau und Pflege von Partnernetzwerken incl. Qualitätsmanagement

Maschinelle Einzelfallprüfung und Beauftragung von Partnern

Auftragsbearbeitung durch beauftragte Schadenpartner  
Auftragsüberwachung und Steuerung durch VU

Strukturierte Schadenaufnahme, -dokumentation und -bewertung (stellt für sich  
genommen schon einen Quantensprung dar und ermöglicht massive Einsparungen)

Vollständig elektronischer Nachrichtenaustausch

Mandantenfähigkeit, Datenschutz- und -sicherheit voll gewährleistet

# Zusammenfassung - Chancen / Nutzen

COR FJA  
&



## Versicherung

- Unabhängigkeit von großen Sanierern
- Signifikante Schadenaufwandsreduktion
- Optimierung DL-Auswahl
- Hoher Qualitätsstandard durch integriertes QM



## Dienstleister

- Zugang zum Regulierungsmarkt ohne hohe IT-Investitionen
- Fairer und transparenter Wettbewerb um Aufträge
- Garantierte, schnelle Rechnungsbegleichung
- Steigerung des Auftragsvolumen



## Kunde

- Unterstützung bei Suche und Beauftragung der Gewerke
- Gesteigerte Regulierungsqualität
- Kürzere Reaktionszeiten
- Schlüsselfertige Instandsetzung

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Thank you for your attention!

**COR&FJA Metris GmbH**

A Company of the COR&FJA Group

Leopoldstr. 1

78112 St. Georgen

Germany

Phone: +49 7724 8807-0

Fax: +49 7724 8807-115

Internet: [www.metris.de](http://www.metris.de)

E-mail: [info@metris.de](mailto:info@metris.de)