



Sobrado

Wir verbinden **Broker** und **Versicherungsanbieter**

Anbieter Präsentation

Juni 2021

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	2
Sobrado für Anbieter	9
Statistiken	17
Sobrado Connect	24
Anhang	18

Sobrado auf einen Blick

Sobrado für **Broker** und **Anbieter**

«Work smarter not harder»

- ▶ Über **200** Brokergesellschaften
- ▶ Über **7'000** Sobrado-User
- ▶ **59'694** verarbeitete Offerten im Jahr 2020
- ▶ Anfrage an **208** Schweizer Anbieter möglich, davon **31** mit Premium-Partnerschaften

Vision

Sobrado für **Broker** und **Anbieter**

«Work smarter not harder»

Sobrado...

- ▶ ist die **führende Transaktionsplattform** zwischen Brokern und Versicherungs-anbietern
- ▶ will über **Standardisierung und Automatisierung** die Transaktionskosten der Kunden um 90% senken
- ▶ ist Lieferant von **erfolgsentscheidenden und anonymisierten** Marktinformationen
- ▶ respektiert die Grundsätze des **schweizerischen Datenschutzes** und stellt den geschützten Datenaustausch sicher

Erkenntnisse aus unabhängiger Studie

Auswirkung der Digitalisierung beim Versicherungsbroker

Projektarbeit im Rahmen des CAS «Psychologie in der Arbeitswelt 4.0»
vom Institut für angewandte Psychologie Zürich, November 2020



Corinne Alpiger
Senior Business Manager

- ▶ Mit über 100 Brokerteilnehmende
- ▶ Handlungsempfehlung der Studie: *"Wir empfehlen auf Grund all der oben genannten Punkte klar, dass jeder Broker die Digitalisierung des Offert-Prozesses starten und später weiter ausbauen sollte."*

Erkenntnisse aus unabhängiger Studie

- ▶ MA von Brokern stehen unabhängig von ihrem Alter der Digitalisierung grundsätzlich **sehr positiv** gegenüber. Sie wird von ihnen sowie ihren Arbeitgebern (den Brokern) in den **nächsten Jahren sogar erwartet**.
- ▶ MA haben in Bezug auf ihre Arbeit **keine Angst** vor einer **Digitalisierung**. Auch die Gefährdung und den Verlust ihres Jobs wird von den MA als gering beurteilt.
- ▶ Befragte, welche heute schon mit einem Offert-Prozess-Tool, wie SOBRADO arbeiten, haben zudem gesagt, dass sie den grössten Nutzen von solchen Tools und insbesondere von SOBRADO bei der **Zeitersparnis, gesteigerter Effizienz und mehr Zeit für die Beratung von Kunden sehen**.
- ▶ 68% der Broker stufen die Wahrscheinlichkeit, dass sie in den **nächsten 5 Jahren eine Softwarelösung** wie SOBRADO einführen als eher wahrscheinlich bis sehr wahrscheinlich ein!
- ▶ Bei der Einführung ist die **Kommunikation** der (Broker-) Führung sowie der Support durch den Softwarehersteller zentral.
- ▶ Handlungsempfehlung der Studie: ***"Wir empfehlen auf Grund all der oben genannten Punkte klar, dass jeder Broker die Digitalisierung des Offert-Prozesses starten und später weiter ausbauen sollte."***

Von der Vision zum Aktionariat

Anbieter

Broker

Sobrado für Anbieter

Sobrado für Anbieter

Vorteile



Grösste Versicherungsdatenbank der Schweiz

Mit unserer mehrsprachigen Library steht Ihnen die umfassendste Marktinformationsbibliothek der Schweiz zur Verfügung.



Prozessoptimierung

Dank einer Rollenzuteilung werden Offertanfragen gezielt an die richtigen Personen weitergeleitet.



Compliance und Datenschutz

Sobrado's Kommunikationskanal und Datentransfer ist verschlüsselt und die Sicherheit entspricht dem Schweizer Datenschutz und dem Bankenstandart.



Produktentwicklung und Marktforschung

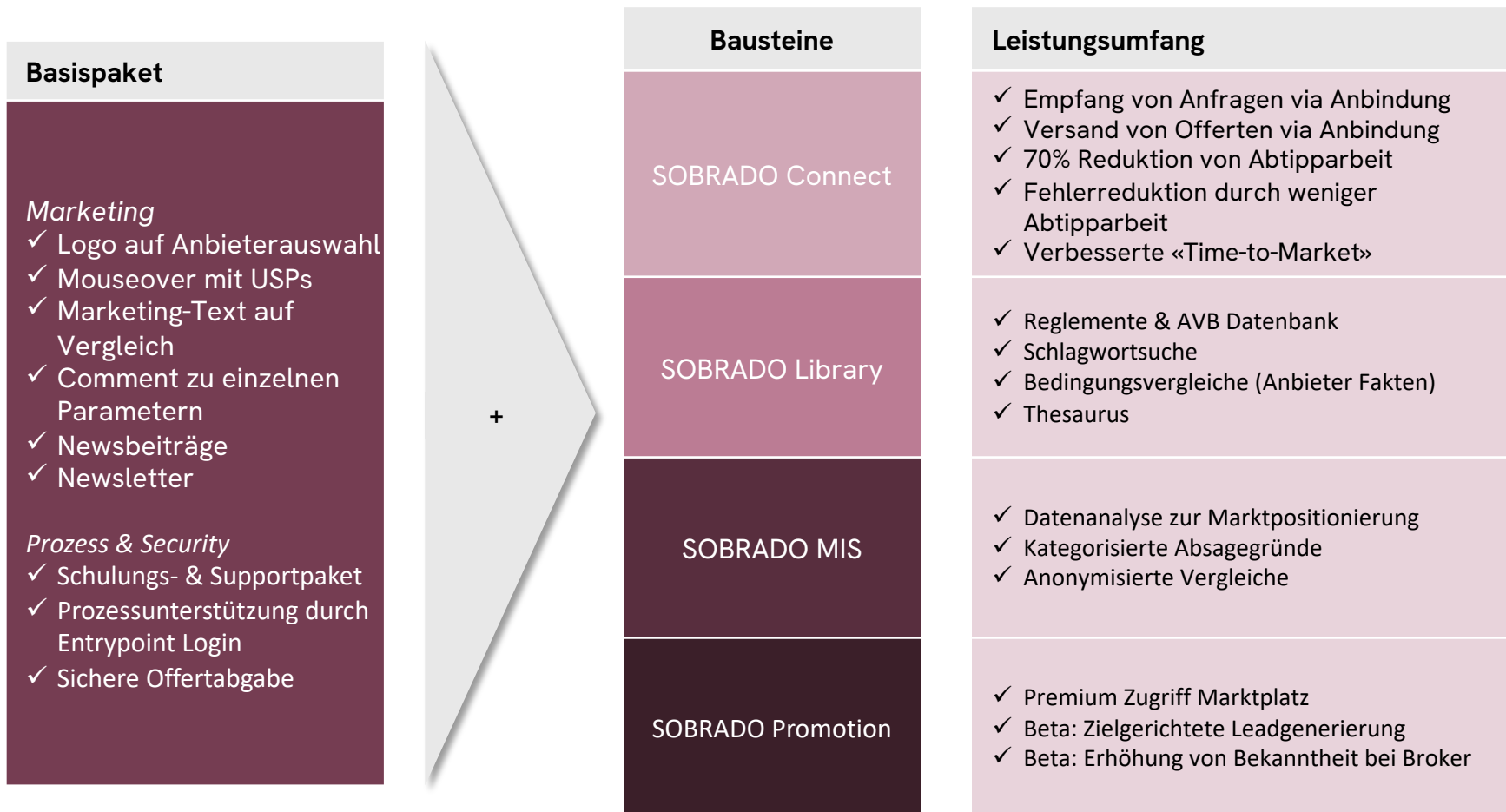
Mithilfe anonymisierter Offertvergleiche gewinnen Anbieter erstmals einen Überblick, wo Ihre Offerte im Vergleich zu den Mitbewerbern steht.



Marketing und Kommunikation

Mit Sobrado's Marketingpaket erreichen Anbieter als Premiumpartner eine grössere Reichweite in der gesamten Brokerbranche.

Leistungsbausteine



Preismodell

Die Preise für die Leistungsbausteine sind abhängig von der **Grösse des Anbieters** (Bilanzsumme) sowie von der **Anzahl Mitarbeitenden**.

MINI

Anzahl MA < 99
& bis Bilanzsumme CHF 1 Mrd.

MIDI

Anzahl MA 100 – 1000
& ab Bilanzsumme CHF 1 bis 5 Mrd.

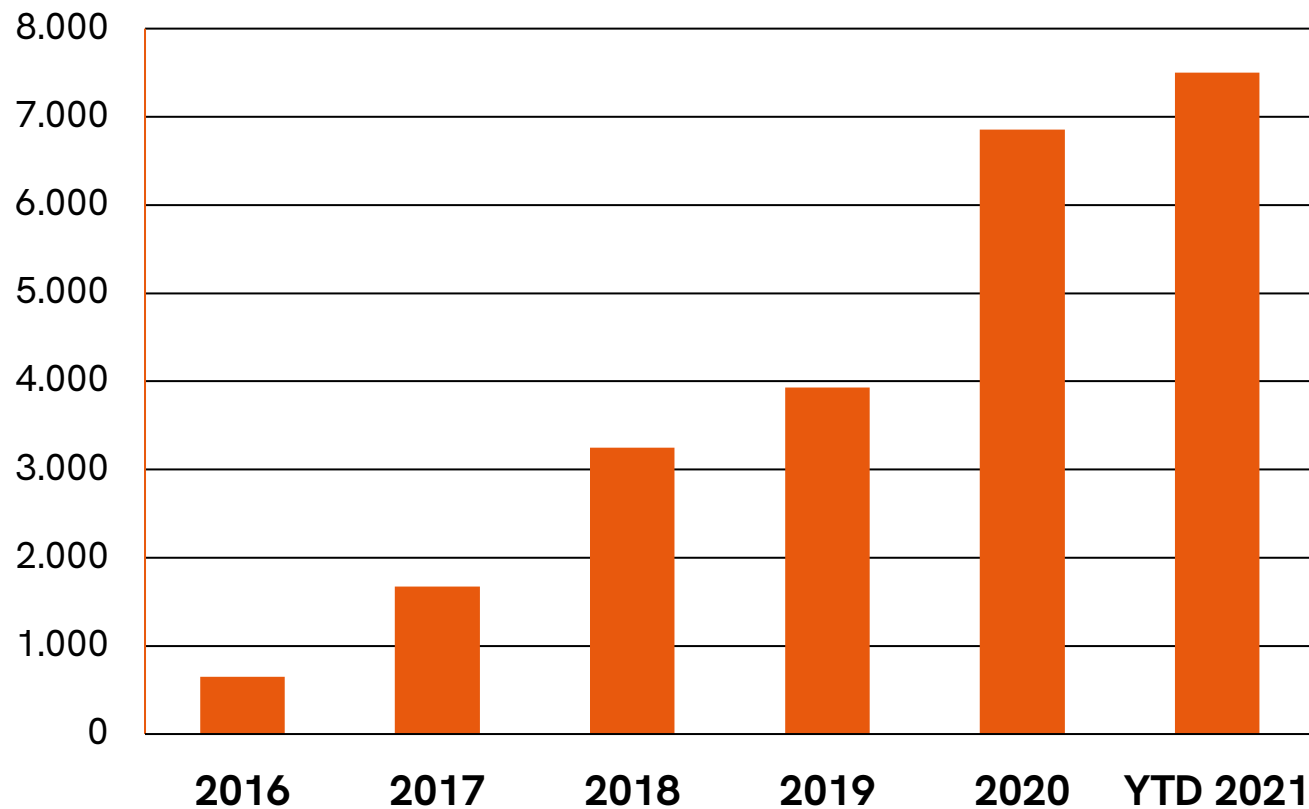
MAXI

Anzahl MA >1000
& ab Bilanzsumme CHF 5 Mrd.

Die schweizweit grösste AVB-Bibliothek

- ▶ **Umfassend:** Sämtliche Branchen verfügbar
- ▶ **Aktualisierung durch:**
 - ▶ Neue AVB's aus Offertprozess
 - ▶ Uploads von Anbieter
 - ▶ Uploads von Broker
- ▶ **Broker-CRM:** Vollintegrierte Nutzung möglich

Die schweizweit grösste AVB-Bibliothek



**Anzahl Library
Dokumente**

Stand März 2021
7'502 Dokumente

BVG: Aktualität der Anbieterfakten



Datenschutz

- ▶ Die Regelungen der Schweizerischen Datenschutzes werden eingehalten
- ▶ Alle Premium Partner werden gleich behandelt ob Aktionär oder nicht
- ▶ Keine Weitergabe von Daten an Dritte
- ▶ 2-Faktoren-Authentifizierung mittels Passwort und zusätzlichen SMS-Code für den Zugang = der Standard für kritische Online-Anwendungen:
- ▶ Die Sobrado Server sind physisch in der Schweiz
- ▶ Sobrado versendet keine Ausschreibe Dokumente per Anhang = Anbieter erhalten Daten via verschlüsseltem Download-Link
- ▶ Sobrado führt wiederkehrende "Penetration Tests" durch externe Tester durch
- ▶ Alle Verbindungen zu und von SOBRADO sind verschlüsselt

Statistiken

stetiger Anstieg an Ausschreibungen

Anzahl Offertausschreibung je Branche

LOB	p.a. 2015	p.a. 2016	p.a. 2017	p.a. 2018	p.a. 2019	p.a. 2020
KTG	794	1'388	2'191	2'057	2'372	2'395
UVGZ	402	618	774	763	959	962
UVG	373	680	1'055	1'009	1'184	1'520
Kombi PV	180	309	444	476	654	711
BVG	373	824	1'324	2'210	1'436	1'363
Haft	120	361	549	468	524	595
MF-Flotte	39	95	129	86	119	90
MF Einzel	54	1'094	1'928	1'960	2'104	2'590
Sach	91	249	357	293	334	362
D&O	0	2	4	7	12	7
Div. (Blanco)				80	128	151
Total	2'426	5'620	8'755	9'409	9'826	10'746

stetiger Anstieg an Offerteingängen

Anzahl Offerten nach Versicherer und Produkt (Offerten)

LOB	p.a. 2015	p.a. 2016	p.a. 2017	p.a. 2018	p.a. 2019	p.a. 2020
KTG	5'026	9'302	15'920	14'399	16'489	16'716
UVGZ	2'280	3'913	5'386	5'019	6'675	6'803
UVG	2'076	4'184	6'839	6'382	7'676	9'698
BVG	1'935	4'843	8'248	15'157	10'121	12'560
Haft	566	1'616	2'502	2'274	2'472	2'775
MF-Flotte	207	491	678	443	636	475
MF Einzel	288	3'666	6'561	6'609	7'039	8'283
Sach	436	1'253	1'677	1'394	1'598	1'723
D&O	0	4	12	28	58	37
Blanco				199	488	642
Total	12'814	29'272	47'823	51'904	53'252	59'712

2021?

Anzahl Offertausschreibung je Branche

Stand: 01.06.21

LOB	p.a. 2018	p.a. 2019	p.a. 2020	YTD 2020	YTD 2021	Delta	
						+/- Stk.	+/- in %
KTG	2.057	2.372	2.395	336	439	103	30,65%
UVGZ	763	959	962	113	152	39	34,51%
UVG	1.009	1.184	1.520	224	326	102	45,54%
Kombi PV	476	654	711	102	112	10	9,80%
BVG	2.210	1.436	1.363	739	1.148	409	55,35%
Haft	468	524	595	193	282	89	46,11%
MF-Flotte	86	119	90	10	13	3	30,00%
MF Einzel	1.960	2.104	2.590	885	1.327	442	49,94%
Sach	293	334	362	107	148	41	38,32%
D&O	7	12	7	3	3	0	0,00%
Div. (Blanco)	80	128	151	58	89	31	53,45%
Total	9.409	9.826	10.746	2.770	4.039	1.269	45,81%

Offerteingänge 2021

Anzahl Offerten nach Versicherer und Produkt (Offerten)

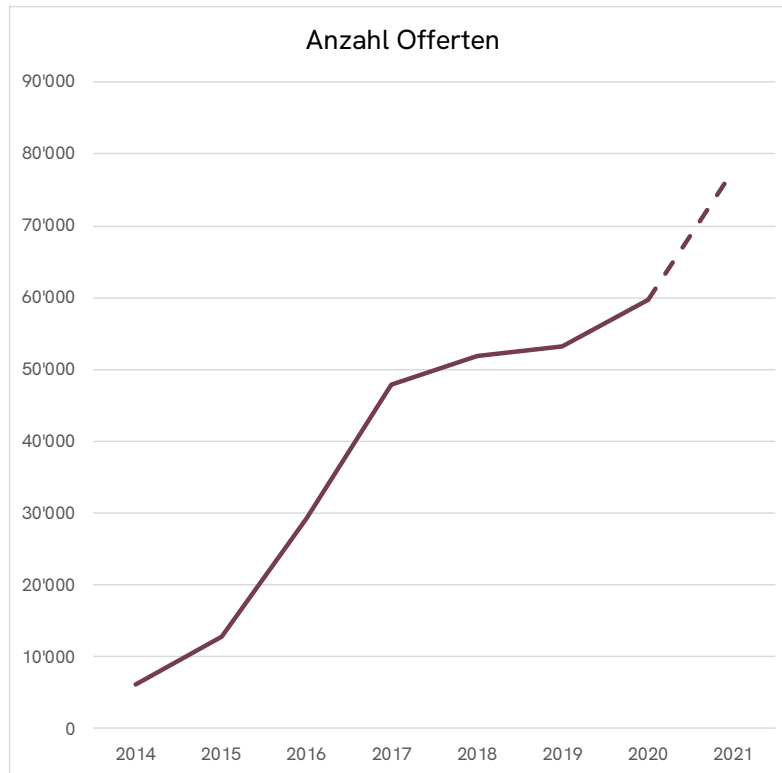
Stand: 01.06.21

LOB	p.a. 2018	p.a. 2019	p.a. 2020	YTD 2020	YTD 2021	Delta	
						+/- Stk.	+/- in %
KTG	14.399	16.489	16.716	1.838	2.308	470	25,57%
UVGZ	5.019	6.675	6.803	705	807	102	14,47%
UVG	6.382	7.676	9.698	1.246	1.515	269	21,59%
BVG	15.157	10.121	12.560	4.767	7.196	2.429	50,95%
Haft	2.274	2.472	2.775	801	1.121	320	39,95%
MF-Flotte	443	636	475	68	52	-16	-23,53%
MF Einzel	6.609	7.039	8.283	2.797	3.717	920	32,89%
Sach	1.394	1.598	1.723	437	569	132	30,21%
D&O	28	58	37	13	16	3	0,00%
Blanco	199	488	642	222	429	207	93,24%
Total	51.904	53.252	59.712	12.894	17.730	4.836	37,51%

Hochrechnung 2021

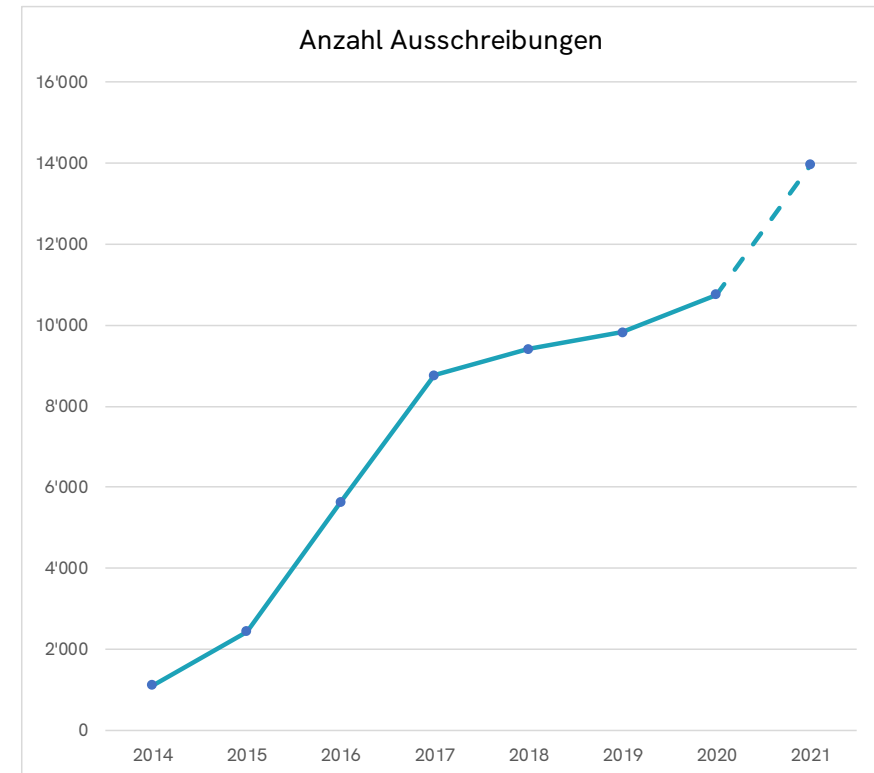
Anzahl Offerten

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
6'131	12'814	29'272	47'823	51'904	53'252	59'712	77'626



Anzahl Ausschreibungen

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1'107	2'426	5'620	8'755	9'409	9'826	10'746	13'970



Sobrado Nutzer – eine Auswahl

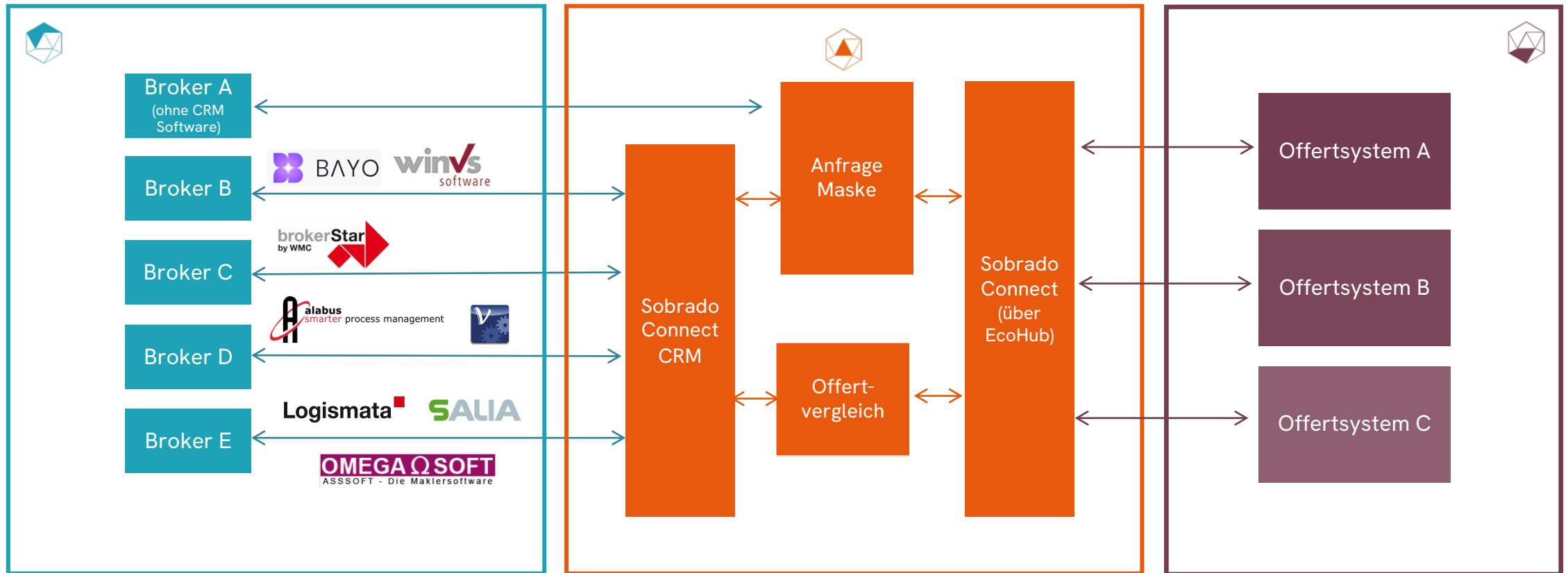
 YOUR INSURANCE PARTNER Ein Unternehmen von VERLINGUE		 BAUMASSURANCE VERSICHERUNGSBROKER	 Schönen Versicherungsbroking AG	 BERTENGHI & PARTNER			 VORSORGE- UND VERSICHERUNGSBERATUNG
 FEHR EGLI PARTNER AG Versicherungen. Einfach, kosteneffizient, lückenlos.	 <i>Gate Swiss</i> Makler und Dienstleister	 glausen + partner Sicher in Versicherungen	 INTUS Ihr Vertrauenspartner		 KESSLER	 Lehmann & Partner Consulting AG	 LIBERA Vorsorgeexperten
 Luzerner Kantonalbank	 m&s insurance advisors	 MERCER	 neutrass residenz Versicherungen Vorsorge Finanzen	 PEDER CONSULTING	 Poles & Partner AG Versicherungstreuhand	 profex Versicherung Vorsorge Anlage	 qualibroker
 RVA Versicherungsbroker AG	 REMA	 S&P Insurance Group Unternehmen von ADVANTIS M E E X VERLINGUE VERSICHERUNGSBROKER	 SB PARTNER INSURANCE BROKERS	 sernest unabhängige versicherungs beratung	 St. Galler Kantonalbank	 BROKER Swiss Quality Broker AG	
 UES INSURANCE BROKER AG	 UNION SWISS BROKERS		 veritas CONSULTING	 VTL Insurance + Partner AG		 WSR & PARTNER Versicherung Pensionskasse	

Übersicht Premiumpartnerschaften

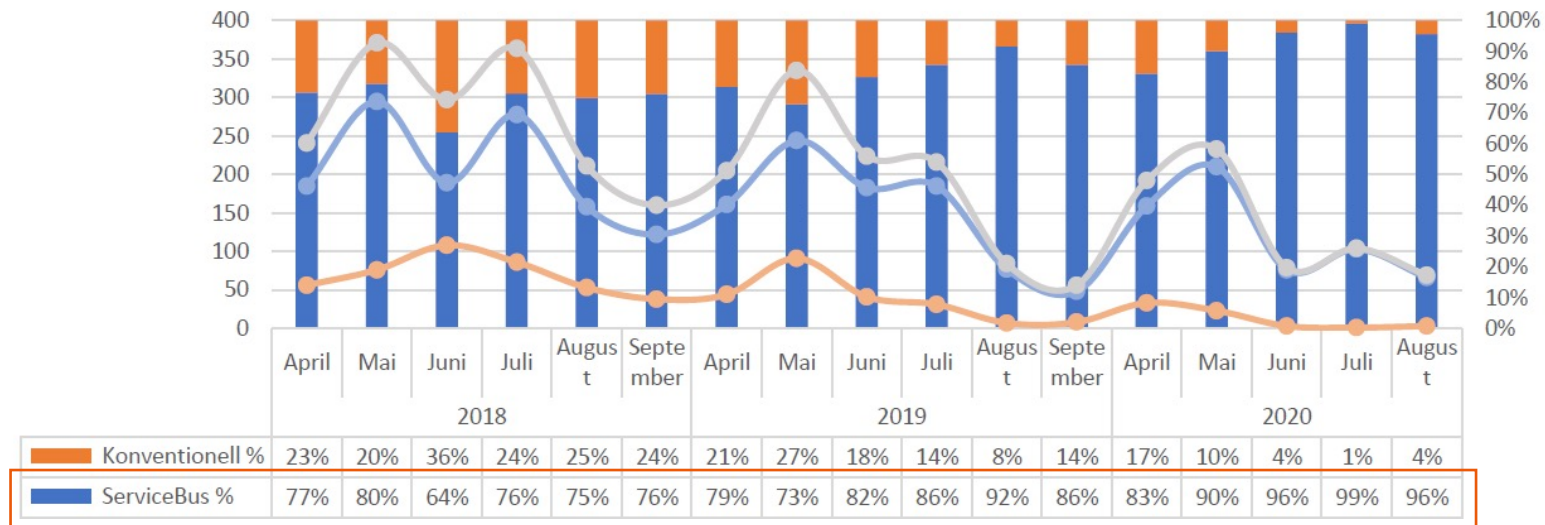
							
							
							
							

Sobrado Connect

Wir verbinden



Produktive Anbindungen an Offertsysteme



- ▶ SOBRADO hat jahrelange Erfahrung bei Anbindungsprojekten & Betrieb
- ▶ Permanente Steigerung des automatischen Datendurchsatzes dank gemeinsamer Weiterentwicklung der Schnittstelle
- ▶ Aktuell 90% digital verarbeitete Anfragen
- ▶ Jährliche interne Mitarbeiterschulung für eine hohe Akzeptanz im Business
- ▶ Einsparung bis zu 4 FTE's

Sobrado Connect – einmalige Projektkosten

- ▶ Je nach technischen Anforderung entstehen für die einmalige Anbindung einmalige Projektkosten im ersten Jahr.
- ▶ Anschliessend kostet die Anbindung einen jährlich wiederkehrenden, fixen Betrag
- ▶ Sobrado *Connect* kann an sämtliche IT Architekturen angebunden werden. Dazu kann entweder die preisgünstigere Standardschnittstelle oder eine Individualschnittstelle mit speziellen Bedürfnissen genutzt werden
- ▶ Als Fallback steht der Mail/PDF jederzeit zur Verfügung

Sobrado Connect – Zeitplan

Der Zeitplan für eine Anbindung an die Standardschnittstelle kann in Abstimmung mit dem Anbieter wie folgt aussehen (Erfahrungswerte).

Lieferobjekte/ Projektphasen	Zeit
Projektplanung / Besprechung fachliche API Definition	2 Woche
End-Point Anbindung Personen Schnittstelle → auf Testumgebung	1 Woche
End-Point Anbindung Receive Schnittstelle → auf Testumgebung	1 Woche
System auf Testumgebung Testbereit	1 Woche
Produktions-Überführung	2 Wochen
Testphase	3 Wochen
Go Live	tbd
Garantiephase	Bis 4 Monate nach Go Live

Sobrado Connect – Next Steps

- ▶ Erarbeitung einer gemeinsamen Projektgrundlage für die Anbindung an das Offertsystem
- ▶ Business Case erarbeiten/berechnen
- ▶ Umsetzung auf Offertsaison 2022 planen

„SOBRADO übermittelt bereits heute standardisierte Offert-Daten im BVG-Geschäft. Diese spielt die AXA direkt in die Offertsysteme. Damit sparen wir Ressourcen bei der Offerterfassung, welche in der Marktbearbeitung eingesetzt werden können. Unsere Mitarbeitenden sind von monotoner Erfassungsarbeit entlastet und haben Zeit für Wesentliches.“

Andreas Maier, CIO, AXA

Kontaktieren Sie uns

- ▶ Support zu normalen Bürozeiten
 - ▶ 044 515 49 49
 - ▶ info@sobrado.ch
- ▶ Sobrado Software AG, Limmatquai 122, 8001 Zürich
- ▶ Folgen Sie uns auf LinkedIn!



Anhang

Sobrado Team



Christian Röthlin
Chief Product Owner



Richard Lauper
COO & PO



Adrian ILL
Del. VR & Founder



Salli Raiski
Product Owner Falcon



Michael Rentka
PO & Software Engineer



Egzon Veseli
Operation Manager



Alexander Trafimovich
Software Engineer



Denis Kasyanenko
Software Engineer



Alex Potapenko
Product Designer



Anton Proszkuratow
Product Designer



Dmitry Lukashuk
Software Engineer



Kiril Shopik
QA Engineer



Janine Abele
Marketing & Kommunikation



Ivan Markovic
Key Account Manager



Nëntor Elshani
Key Account Manager



Manuela Rüdemann
Fachspezialistin NL



Andelina Ademaj
Fachspezialistin NL



Hülya Mandan
Library & Leben-Spezialistin



Yuliya Laurnovich
QA Engineer



Enya
Chief Happiness Officer



Ivo Flüeler
Verwaltungsratsmitglied



Thargye Gangshontsang
Verwaltungsratsmitglied



Patricia Mattle
Verwaltungsratsmitglied



Philippe Pointet
Verwaltungsratsmitglied



Cédric Lalive
Paralegal & Operations



Rinoy Manavalan
Operation & Parsing



Oliver Strassmann
Operation & Parsing



Rahel Sennrich
Buchhaltung



Priska Hoffmann
Human Resources



Rémy Schumm
CTO



Simon Hürlimann
Verwaltungsratsmitglied



Andreas Meier
Verwaltungsratsmitglied



Andreas Hürlimann
Verwaltungsratspräsident



Markus Popp
Product Advisor & Founder



Silvan Mühlemann
Technical Advisor & Founder



Dmitry Stasilevich
Head of Engineering



Alexander Isayonok
Scrum Master & QA



Dmitry Gulyakevich
Tech Lead



Alexander Rymarchik
Software Engineer



Alexey Deshkevich
Software Engineer



Nikolay Kuznetsov
Frontend Developer

Schulterchluss mit IGB2B

Medienmitteilung

IG B2B und SOBRADO engagieren sich für eine zentrale Online-Branchenplattform

(Zürich, 1. Oktober 2019) Die IG B2B for Insurers + Brokers und die SOBRADO Software AG arbeiten in Zukunft gemeinsam auf das Ziel einer zentralen Online-Plattform zugunsten der Schweizer Versicherungsbranche hin. Damit werden die Kräfte gebündelt, die digitale Wettbewerbsfähigkeit aller Marktteilnehmer erhöht und die Kosten für den gesamten Markt reduziert.

IG B2B entwickelt zentrale Online-Plattform «EcoHub»

Die IG B2B entwickelt und betreibt die Plattform «EcoHub», welche allen Teilnehmern der Schweizer Versicherungsbranche den Zugang zu Online-Services von unabhängigen Drittanbietern ermöglichen wird. Aufbauend auf der Idee einer offenen Community entsteht so ein digitaler Marktplatz für die Vorsorge-, Versicherungs- und Brokerindustrie. Michael John, Präsident der IG B2B, ist überzeugt, dass die IG B2B dafür die besten Voraussetzungen mitbringt: «Die Unabhängigkeit des Vereins, die jahrelange Erfahrung bei der

Standardisierung
Fundament für
2020 zur Verfü

SOBRADO stärkt ihre Kernkompetenz

SOBRADO unterstützt die Entwicklung von «EcoHub» und verzichtet auf konkurrenzierenden, eigenen Online-Plattform. Das Softwareunternehmen konzentriert sich in Zukunft auf seine Kernkompetenz als Provider von Online-Services im Bereich der Offertprozess- und Informationsdienstleistungen. Andreas Hürlimann, Präsident des Verwaltungsrats von SOBRADO, meint dazu: «Wir wollen zusammen mit unseren Ankeraktionären einen Beitrag dazu leisten, dass allen Teilnehmern im Schweizer Versicherungsmarkt der Zugang zu einem gemeinsamen digitalen Marktplatz für Online-Services offensteht und Doppelspurigkeiten vermieden werden.» Der Delegierte des Verwaltungsrates von SOBRADO, Adrian ILL, freut sich: «Nach mehreren Jahren der Unsicherheit im Markt sind die Aufgaben zwischen IG B2B (EcoHub, DXP, Giraffe etc.) und SOBRADO (Offertvergleich-Service etc.) nun geklärt und damit Investitionssicherheit für die Marktteilnehmer geschaffen worden.»

