



Produktblatt

drebis-Schnittstelle

Stand: März 2011

Leistungsbeschreibung

Über die drebis-Schnittstelle in ReNoStar zur Internetplattform drebis erfolgt eine Kommunikation zwischen Kanzlei und diversen Rechtsschutzversicherungen (aktuell einzusehen unter www.drebis.de).

Damit ist die Erstellung von Deckungsanfragen in Richtung Rechtsschutzversicherung und die nachfolgende Kommunikation (Deckungszusage, weiterer Schriftverkehr wie Kostennoten und Vorschussrechnungen) möglich.

drebis leitet die Deckungsanfrage online an die Versicherung. drebis überträgt die Daten sicher.

drebis-Schnittstelle in ReNoStar,

Ihre überzeugenden Vorteile:

1. Hoher Dienstleistungsfaktor

Komfortabel für Mandanten

- Anwalt kümmert sich um alles
- Keine eigene Anfrage bei Rechtsschutzversicherung nötig
- Schnelle Bearbeitung und Sicherheit
- Keine eigene Nachfrage über „gelbe Post“ wie früher

2. Zeitersparnis, Materialersparnis

Beschleunigter Bearbeitungsprozess

- Durch die elektronische Verarbeitung und den Wegfall des „klassischen“ Postwegs
- Durch die Übernahme von Daten aus der Kanzleisoftware

Weniger Papier

- Keine Gelbe Post
- Kein Schriftverkehr durch Nachfragen seitens des Versicherers oder Nachreichen von Daten durch die Kanzlei
- Keine Kopien nötig, da Übertragung aller Informationen online

3. Komfortabel für die Anwaltskanzlei

- Integriert in Kanzleisoftware
 - § Kein Umswitchen zwischen verschiedener Software
 - § Komfortables Speichern und Abrufen aus der Aktenhistorie
 - § Kundendaten aus Kanzleisoftware importierbar
- Weniger fehleranfällig
- Kein Medienbruch

4. Schnelle Verarbeitung auf Seiten der Versicherer

Alle Informationen werden geliefert

- Optimale Information für Versicherer
 - Fragebogen jeweils von Versicherer vorgegeben
 - Daher weniger Rückfragen
- Schnelle Klärung der Deckung ist möglich
- Übertragung von Daten in 5 Minuten (optional durch Versicherer festgelegt halbstündlich)
- Bearbeitungsversprechen der Versicherer:
 - maximal 2 Tage
 - Kostennoten und Vorschussrechnungen werden unmittelbar bearbeitet
- Priorität gegenüber „gelber Post“

Leistungsumfang

- Einrichtung und Pflege der Zugangsdaten zu drebis
- Übergabe einer Deckungsanfrage direkt über die drebis-Schnittstelle als Datensatz
- Einlesen der Deckungszusage der Versicherung in ReNoStar
- Abwicklung der Folgekorrespondenz über die drebis-Schnittstelle

Informationen über drebis

Das Ziel von drebis (Quelle: <https://www.drebis.de/RSPPresentation/einleitung.xhtml>)

drebis ist der technologische Ansatz, mit der Hilfe von Softwareunterstützung den direkten Austausch von Informationen zwischen Rechtsanwälten und Versicherungsunternehmen ohne Medienbruch in kürzest möglicher Zeit zu realisieren. So ist es zum Beispiel möglich, über drebis die Deckungsanfragen in Richtung Rechtsschutzversicherung und die nachfolgende Kommunikation (Deckungszusage, weiterer Schriftverkehr) bis hin zur Übersendung der (Vorschuss)-Kostennote elektronisch abzuwickeln. Die Besonderheit bei drebis ist, dass die teilnehmenden Versicherer, die sich mit der überwiegenden Mehrheit des Marktes dem drebis-Standard angeschlossen haben, nachprüfbar, klare Zusagen in Richtung Anwaltschaft tätigen.

Die Leistungen von drebis (Quelle: <https://www.drebis.de/RSPPresentation/einleitung.xhtml>)

- Die Bearbeitung der Kostennoten und Vorschussrechnungen erfolgt unmittelbar.
- Nach der Übermittlung von vollständigen Deckungsanfragen wird der Versicherer im Regelfall auf Rückfragen verzichten und keine weiteren Unterlagen anfordern.
- Die Rückmeldung des Versicherers erfolgt in der Regel innerhalb von zwei Werktagen.
- Die Rückmeldungen sollen ohne Medienbruch auf demselben elektronischen Weg erfolgen.
- Bei Integration in ein Kanzleisoftware-Produkt findet eine automatische Einbindung in die elektronische Akte/die Workflow-Steuerung statt.
- Die Nutzung der drebis-Plattform ist für Rechtsanwaltskanzleien kostenlos.

Die Motivation von drebis (Quelle: <https://www.drebis.de/RSPPresentation/einleitung.xhtml>)

Die Kommunikation zwischen Versicherungsunternehmen und Anwaltschaft wird sehr häufig erschwert durch mangelnde Kenntnis der unterschiedlichen gegenseitigen Bedarfslage. Die Wahrung der Mandanteninteressen gegenüber der Rechtsschutzversicherung ist beispielsweise eine häufig ungeliebte Zusatzaufgabe, die mittlerweile für die Mandanten selbstverständliche Gewohnheit geworden ist, allerdings nicht zu den Kernaufgaben anwaltlicher Tätigkeit gehört. Häufigste Ärgernisse für die Anwältinnen und Anwälte, vor allem aber auch für Mandanten und Kanzleipersonal, sind neben erheblich verzögerten Reaktionszeiten und langer Rechnungsläufe die regelmäßig auftretenden Nachfragen der Versicherungsunternehmen zum „Schadensereignis“. Dass Informationen für die Prüfung der Eintrittspflicht durch den Versicherer vorliegen müssen, ist akzeptiert, allerdings wäre es wünschenswert, wenn RA oder ReFa / ReNo bereits vor oder in der anwaltlichen Erstberatung von dem Informationsbedarf des Versicherers Kenntnis hätten. Um diesen Misstand zu beseitigen ist die drebis-Initiative für die Anwaltschaft und Versicherungswirtschaft die Möglichkeit, einen direkten Dialog zu pflegen und unnötige Arbeit in Zukunft zu vermeiden.

Die Integration in eine Kanzleisoftware

(Quelle: <https://www.drebis.de/RSPPresentation/einleitung.xhtml>)

Eine „Doppelerfassung“ bereits einmal eingegebener Daten entfällt, wenn Sie mit der Kanzleisoftware ReNoStar arbeiten, die den drebis-Standard in ihre Anwendung integriert haben. So sind in ReNoStar alle wesentlichen drebis-Funktionen (Rechnungsversand, Deckungsanfrage, freie Kommunikation und Mandatsempfehlung) in die Hauptanwendung eingebunden.

Systemarchitektur

Systemarchitektur: drebis Schnittstelle - Gesamtübersicht

