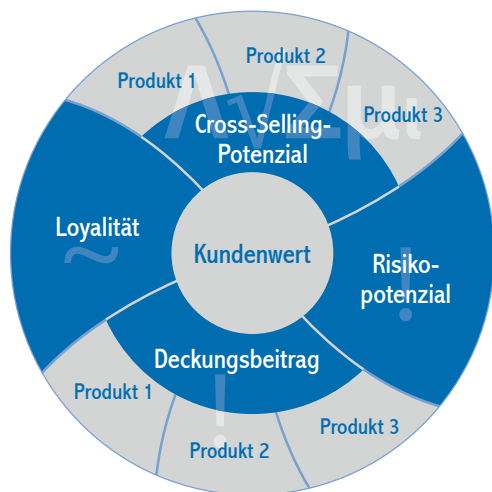


KUNDENWERTANALYSE FÜR VERSICHERUNGEN

Analyse und Bewertung der fachlichen und technologischen Rahmenbedingungen zur Umsetzung eines Kundenwertmodells in Ihrem Unternehmen.



Herausforderung

Die Erkenntnis, wie notwendig das Wissen über Kunden und deren Potenziale ist, ist der Versicherungsbranche nicht neu. Die Ermittlung von sparten- und produktübergreifenden Informationen zum Potenzial eines Kunden ist für die Entwicklung neuer Produkte und Vertriebsstrategien essentiell. Erst Kundenwertmodellierungen führen zu einer ganzheitlichen Betrachtung des Kunden unter Einbeziehung aller Versicherungssparten und ermöglichen die Berücksichtigung von monetären und nicht-monetären Einflussgrößen.

Projekte zur Einführung von Kundenwertmodellen haben häufig neben fachlichen und technischen Herausforderungen auch organisatorische Schwierigkeiten. Lange Projektlaufzeiten führen zu einer geringen Akzeptanz bei den Fachabteilungen, nicht auf die Prozesse der Versicherungen abgestimmte Technologien führen oft zu einer Budgetüberschreitung.

Es sind also neben den fachlichen und technischen auch organisatorische Schwierigkeiten, die es bei einem Kundenwertprojekt zu meistern gilt.

Unser Vorgehen

Unser Ziel ist es, gemeinsam mit Ihnen die Einführung eines Referenzmodells zur Berechnung des Kundenwertes zu vollziehen.

Dabei sollen schrittweise die Rahmenparameter Ihres versicherungsspezifischen Kundenwertmodells ermittelt werden. Anhand definierter Business Cases werden einzelne Dimensionen ermittelt und das Referenzmodell auf Ihr Unternehmen angepasst.

Die Erstellung des Kundenwertmodells umfasst neben ersten einfachen Datenanalysen auch den Einsatz komplexer Data-Mining-Verfahren und statistischer Methoden. Wir stehen Ihnen bei der Implementierung und Automatisierung der Kundenwertberechnung bis zur Einbindung des Kundenwertes in einzelne CRM-Prozesse sowie der regelmäßigen Validierung der Modellkomponenten zur Seite.

Aus unserer Projekterfahrung im Bereich Versicherungen und Financial Services werden wir Ihnen Beispiele für die fachliche Anwendbarkeit des Kundenwertes aufzeigen und erläutern.

Selbstverständlich beraten wir Sie auch in der Umsetzung des Modells in Ihrer eigenen Systemlandschaft. Wir helfen Ihnen, die einzelnen Prozessschritte von der Datenexploration über die Modellanwendung bis hin zur Einbettung in die operativen Prozesse umzusetzen und zu automatisieren.

Ihr Nutzen

Sie erhalten einen kompletten Überblick über die fachlichen und technologischen Rahmenbedingungen zur Umsetzung eines Kundenwertmodells in Ihrem Unternehmen aus einer Hand.

Als Fachabteilung bekommen Sie von uns die Voraussetzungen, um mit dem Kundenwertmodell eine wertorientierte Steuerung von Marketing, Vertrieb und Service vorzunehmen. Damit erhalten Sie einen erstklassigen Business Case für die Einführung der Kundenwertmodellierung.

Die IT in Ihrem Unternehmen erfährt eine umfangreiche Beratung über technologische Möglichkeiten der Kundenwertmodellierung, und dies im Kontext mit der bei Ihnen im Hause vorhandenen Technologie und IT-Strategie.

Mit modularen Projektkomponenten, die auf Ihr Unternehmen zugeschnitten sind, ermöglichen wir Ihnen zu jedem Zeitpunkt die vollständige Budgetkontrolle über das Kundenwertprojekt.

Angebot 1: Kundenwert-Workshop

Business & Decision bietet Ihnen einen 2-tägigen Workshop zum Thema „Kundenwertanalyse bei Versicherungen“ an.

Unser Leistungsangebot umfasst:

- Durchführung und Moderation des Workshops
- Einführung in die spezifischen Steuerungsgrößen des Kundenwertmodells
- Ermittlung der Rahmenparameter Ihres spezifischen Kundenwertmodells
- Bewertung von Prozessen und Funktionalitäten
- Einführung in die Vorgehensweise zur Einführung eines Kundenwertmodells
- Live-Demonstration einer Kundenwertapplikation
- Erstellung einer initialen Roadmap zur Einführung
- Vorschlag für das weitere Vorgehen zur Umsetzung

Kosten: € 3.000,- excl. MWSt. (zuzüglich Reisekosten, Preis- und Leistungsänderungen sind vorbehalten).

Angebot 2: Kundenwert-Pilotprojekt

Business & Decision bietet Ihnen eine Pilotimplementierung mit 10 Projekttagen zum Thema „Kundenwertanalyse bei Versicherungen“ auf Basis SAP NetWeaver™ an.

Unser Leistungsangebot umfasst:

- Erstellung Projekt-Scope und -plan
- IST-Analyse der bestehenden Prozesse
- Ableitung Business Case
- Ableitung Modellkomponenten
- Beratung bezüglich einsetzbarer Technologie
- Bewertung von neuen Prozessen und Funktionalitäten
- Entwicklung eines Umsetzungskonzeptes für das Referenzmodell
- Customizing und Entwicklung gemäß fachlichem Konzept für das Referenzmodell
- Dokumentation

Kosten: € 12.000,- excl. MWSt. (zuzüglich Reisekosten, Preis- und Leistungsänderungen sind vorbehalten).

Detaillierte Informationen zum „Kundenwert“ bei Versicherungen erhalten Sie unter www.businessdecision.de/insurance

Business & Decision Deutschland
Tel: 040 27 88 56 - 0
info@businessdecision.de
www.businessdecision.de

Ihr Ansprechpartner

Dr. Volker Stroetmann, Head of Insurance Solutions
040 27 88 56 - 0
volker.stroetmann@businessdecision.de