

## VERTRIEBSANFORDERUNGEN BEI DIREKTVERSICHERUNGEN

Erarbeitung und Einführung einer auf Direktversicherer spezialisierten neuen Produkt- und Prozessstrategie.



### Herausforderung

Direktversicherungen stehen heute vor der Herausforderung, in einem Kundenmarkt mit hybriden Kundenverhalten und geringer Bindungsbereitschaft Versicherungsprodukte so im Markt zu platzieren, dass die Differenzierung der Produkte für den Endkunden ersichtlich wird. Dabei kann man als Direktversicherung sich nicht nur auf die Generation der Digital Natives verlassen: Die zunehmende Alterung der Bevölkerung zwingt Direktversicherungen dazu, Vertrieb, Marketing und Service auch diesen Umständen anzupassen.

### Unser Vorgehen

Speziell für unsere Kunden aus dem Bereich der Direktversicherungen bieten wir für Fachprozesse im Vertrieb maßgeschneiderte Leistungen an. Dazu gehören die Fach- und Methodenkompetenz bei der Erstellung einer Produkt- und Prozessstrategie für Direktversicherungen, wie zum Beispiel die Umsetzung der fachlichen Anforderungen zur Einführung neuer Produkte aus dem Kompositbereich (z.B. Motorradversicherung, Privat-Haftpflichtversicherung und Privat-Rechtsschutzversicherung). Hierbei führen wir auch die inhaltliche Beratung und Betreuung in Ihrem Unternehmen durch.

Begleitend komplettieren wir für eine ganzheitliche Betreuung unser Angebot mit technischer Kompetenz, zugeschnitten auf die fachlichen Anforderungen und der IT-Architektur in Ihrem Unternehmen. Dazu gehören beispielsweise die Implementierungen von Prozessen zur Kundenbindung, des Kampagnenmanagement, der Schadensvorhersage sowie der strategischen Unternehmensführung, abgestimmt auf fachliche und inhaltliche Wünsche. Wir bieten Ihnen Expertise in der Bereitstellung von sensiblen Kunden-/ Callcenterdaten, inklusive komplexer Berechtigungs- und Sicherheitskonzepten sowie inhaltliche und technische Lösungen für den Bereich Vertriebscontrolling bis hin zur Ausgestaltung von differenzierten Prozessen im Mitarbeiter-Bonus-System.

## Ihr Nutzen

Ihre Fachabteilung erhält von unseren Beratern eine umfangreiche Unterstützung zur Einführung einer neuen Produkt- und Prozessstrategie, speziell erarbeitet für Sie als Direktversicherer. Sie erhalten ein Produktportfolio, das eine Differenzierung der Produkte hinsichtlich Standardisierung und Spezialisierung zu den Wettbewerbern ermöglicht.

Die IT-Abteilung in Ihrem Unternehmen wird im Aufbau der notwendigen Technologien für die neuen Produkt- und Prozessstrategien unterstützt. Wir bewerten gemeinsam mit Ihnen die vorhandene IT-Architektur und IT-Strategie, und Sie erhalten von uns Wege aufgezeichnet, die Prozesse der Fachabteilungen nachhaltig und effizient zu unterstützen.

### Angebot 1: 1-Tages-Workshop

**Business & Decision bietet Ihnen einen 1-tägigen Workshop zum Thema „Vertriebsanforderungen bei Direktversicherungen“ an.**

**Unser Leistungsangebot umfasst:**

- Durchführung und Moderation des Workshops
- Einführung in die spezifischen Methoden der Vertriebssteuerung bei Direktversicherungen
- Ermittlung der Rahmenparameter zum Review der Vertriebssteuerung in Ihrem Unternehmen
- Erläuterung spezifischer Schlüsselkennzahlen zur Überwachung der Einhaltung der Vertriebssteuerung
- Dokumentation der Ergebnisse des Workshops

**Kosten: € 1.800,- excl. MWSt. (zuzüglich Reisekosten, Preis- und Leistungsänderungen sind vorbehalten).**

### Angebot 2: 2-Tages-Workshop

**Business & Decision bietet Ihnen einen 2-tägigen Workshop zum Thema „Vertriebsanforderungen bei Direktversicherungen“ an.**

**Unser Leistungsangebot umfasst:**

- Durchführung und Moderation des Workshops
- Einführung in die spezifischen Methoden der Vertriebssteuerung bei Direktversicherungen
- Ermittlung der Rahmenparameter zum Review der Vertriebssteuerung in Ihrem Unternehmen
- Erläuterung spezifischer Schlüsselkennzahlen zur Überwachung der Einhaltung der Vertriebssteuerung
- Bewertung Ihrer aktuellen Prozesse
- Konzeptvorschlag für Modernisierung der Vertriebssteuerung in Ihrem Unternehmen
- Erstellung einer initialen Roadmap zur Einführung der neuen Vertriebssteuerung
- Vorschlag zur fachlichen und technologischen Unterstützung der Vertriebssteuerung durch die IT-Abteilung
- Vorschlag für das weitere Vorgehen zur Umsetzung
- Dokumentation der Ergebnisse des Workshops
- Nachbereitung der offenen Fragen

**Kosten: € 3.500,- excl. MWSt. (zuzüglich Reisekosten, Preis- und Leistungsänderungen sind vorbehalten).**

Detaillierte Informationen zu Vertriebsanforderungen bei Direktversicherungen erhalten Sie auch unter [www.businessdecision.de/insurance](http://www.businessdecision.de/insurance)

Business & Decision Deutschland

Tel: 040 27 88 56 - 0

[info@businessdecision.de](mailto:info@businessdecision.de)

[www.businessdecision.de](http://www.businessdecision.de)

**Ihr Ansprechpartner**

Dr. Volker Stroetmann, Head of Insurance Solutions

040 27 88 56 - 0

[volker.stroetmann@businessdecision.de](mailto:volker.stroetmann@businessdecision.de)