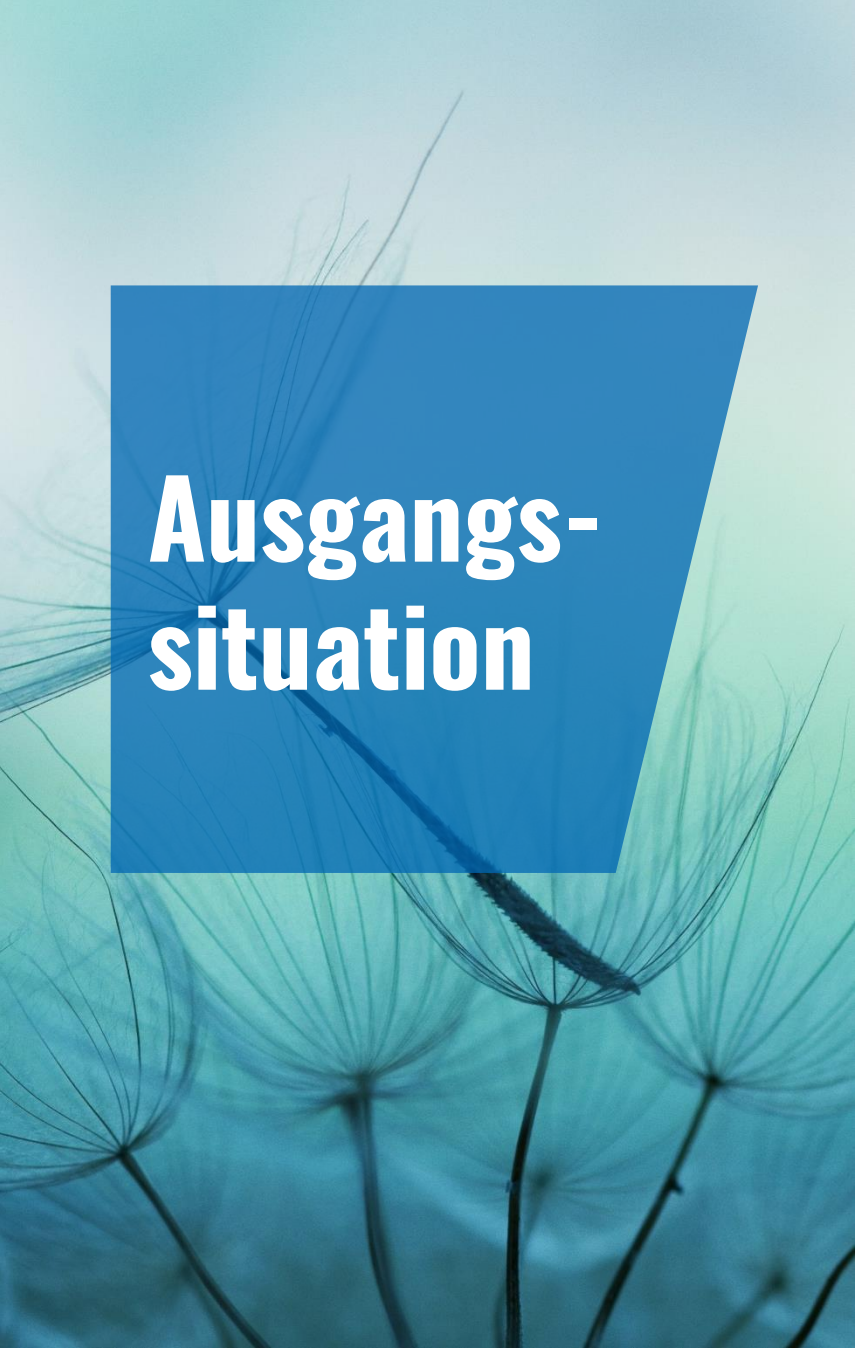
Versicherungsforen Leipzig ASSEKURATA solutions.

Werkstatt „Recruiting und Onboarding von neuen Vertriebsmitarbeitern“

Diana Ehrenberg | Markus Kruse



Ausgangs-situation

Versicherer können Vertriebsnachwuchs nicht begeistern …

Die Vermittlerzahlen im Exklusivvertrieb schrumpfen rapide. Die Altersstruktur zeigt gnadenlos die Versäumnisse im Recruiting der letzten Jahre auf und deutet eine weitere Verschärfung der Ausgangssituation an.

Zudem werden motivierte Vermittler einer neuen Generation benötigt. Hybride Beratungsmodelle sind der Erfolgsschlüssel der Zukunft, um langfristig neben Vergleichsportalen und digital aufgestellten Maklerpools die Vormachtstellung des Exklusivvertrieb weiterhin zu verteidigen. Andernfalls sind wichtige Kundenschnittstellen im Ausschließlichkeitsvertrieb in Gefahr.

Bestehende Recruiting-, Onboarding und Einarbeitungskonzepte sind häufig noch nicht auf diese Vermittlergeneration zugeschnitten. Deshalb fühlt sich die gewünschte Zielgruppe nicht angesprochen oder bricht vorzeitig die Einarbeitung ab.

Ziele & Nutzen

Es gilt daher die Erfolgsfaktoren für ein gelungenes Recruiting neu zu identifizieren

Gemeinsam wollen wir in einer Entwicklungswerkstattformat **die Erfolgsfaktoren erfolgreicher Recruiting- und Onboardingmaßnahmen identifizieren**.

Dabei nutzen wir gemeinsam das **Know-how** und die **Erfahrungen mehrerer Häuser.**

Sie erhalten Impulse, wie Sie Ihre Recruiting und Onboardingprozesse **auf die gewünschte Zielgruppe** ausrichten und bestehende Maßnahmen anpassen können.

Wir entwickeln gemeinsam ein **Zielbild und Umsetzungsstrategien**.

Für ein strukturiertes Vorgehen benötigt man Methodenkompetenz und Marktwissen.

UMSETZUNG

Entwicklungs-WERKSTATT

INI

(1) INITIALISIERUNG
21. September 2021

(2) IDENTIFIKATION DER STELLHEBEL
30. SEPTEMBER / 1. OKTOBER 2021

(3) ENTWICKLUNG LÖSUNGSRAUM
26./27. OKTOBER 2021

(5) ERGEBNISPRÄSENTATION
16. NOVEMBER 2021

Feedbackschleife
tbd

WORKSHOP (1 d)

- Vorstellung, Diskussion und Anpassung der Ziele und des Konzeptes der Werkstatt
- 1-2 Fachbeiträge „Best Practices“ und Diskussionsrunde
- Scope der Werkstatt gemeinsam detaillieren

WORKSHOP (1,5 d)

- Was sind die Herausforderungen im Recruiting und Onboarding der Exklusivvertriebe – Status Quo?
- Wie sieht unsere Zielgruppe aus und welche Ansprachekonzepte begeistern sie?
- Welche Auswahlverfahren nutzen wir?
- Welche Kompetenzen besitzen die handelnden Personen?
- Welche Vergütungs- und Nachfolgemodelle werden eingesetzt?
- Welche Erfolgsfaktoren lassen sich identifizieren?
- Welche Stellhebel lassen sich daraus ableiten?

Ergebnis: ein strukturierter, klassifizierter Stellhebelkatalog/Handlungslandkarte

WORKSHOP (1,5 d)

- Welche Lösungsansätze gibt es, um Stellhebel positiv zu beeinflussen? z. B.
  - über Qualifizierungsmaßnahmen Methodenkompetenz entwickeln
  - Klare Verantwortlichkeiten innerhalb der Vertriebsorganisation definieren
  - Fluktuationsrate senken
  - Erfolgreiche Einbindung der Agenturen
  - Incentivierung
- Welche Handlungsoptionen lassen sich daraus ableiten?
- Wie werden die einzelnen Handlungsoptionen priorisiert und in eine zeitliche Abfolge gebracht?

Ergebnis: Konzept für Umsetzung der Handlungsoptionen mit entsprechenden Maßnahmen

WORKSHOP (1 d)

- Vorstellung der Ergebnisse der Entwicklungs-Werkstatt
- Vorstellung des Feinkonzeptes, der Lösungen und des Umsetzungsplanes

ENTSCHEIDUNG

Regelmäßiges Feedback der TN nach festgelegtem Turnus, um Umsetzungsstrategie und Herausforderungen anzupassen und aus der TN Gruppe neue Lösungsansätze zu generieren

Zielgruppe

Sie sind hier genau richtig, wenn …

… Sie als Führungskraft im Vertrieb die stationären Vermittlerbetriebe weiterentwickeln

… Sie als Agenturberater auch die strategische personelle Ausrichtung Ihrer Agenturen betreuen

… Sie als Organisationsleiter/in oder Vertriebsbeauftragte(r) hybride Vertriebsmodelle für neue Vertriebspartner entwickeln und die Umsetzung begleiten

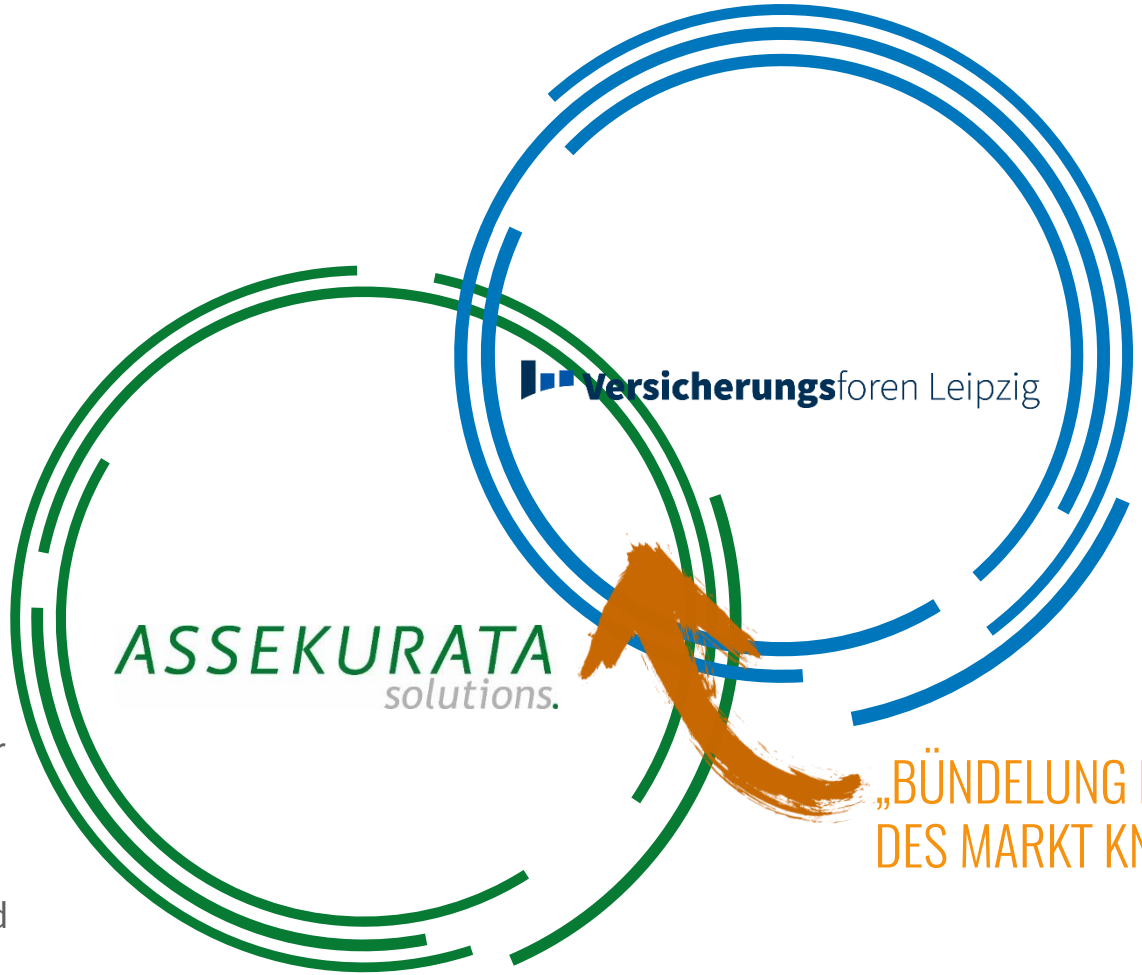
… Sie die digitalen Herausforderungen Ihrer stationären Vertriebe kennen und Umsetzungsstrategien für neue Vertriebspartner aufzeigen

… Sie sich angesprochen fühlen und Lösungsansätze für Ihr Haus suchen

Warum mit uns gemeinsam?

Experten für vertriebliche Fragestellungen:

- 15 Jahre Karriere-Ratings bei Ausschließlichkeitsvertrieben und Finanzvertrieben
- Gestaltung von Prozessen im Vertrieb
- Optimierung von Instrumenten zur Vertriebssteuerung
- Vertriebs-Compliance, z. B. IDD
- Benchmarking von Provisions- und Vergütungssystemen
- Vertriebspartnerbefragungen



BRANCHEN-KNOW-HOW

BRANCHENNETZWERK

INTERDISZIPLINÄRE TEAMS

TRENDFORSCHUNG

METHODENKOMPETENZ

EINZIGARTIGER MARKTBLICK

„BÜNDELUNG DER KOMPETENZEN UND DES MARKT KNOW HOWS“

Konditionen

*Preis für Partnerunternehmen der VFL;
Nichtpartner-Preis **7.500,- EUR**

Das Format „Werkstatt“: Gemeinsam Themen bearbeiten und Umsetzungsstrategien entwickeln

Bereits mehr als 15 erfolgreiche Durchführungen seit 2014

Auszug:

Werkstattreihe »Online-Marketing« 2019

Uelzener Versicherungen, VGH, Delvag Albatros, Volkswohl Bund Versicherungen, Canada Life

Auszug

Werkstattreihe »Lebenswelten« 2019

Canada Life, HK Die Haftpflichtkasse, Provinzial, ADAC, Delvag Albatros, VIG Vienna Insurance Group

Auszug

Werkstattreihe »Nachhaltigkeit« 2021

Alte Leipziger, HanseMerkur, Provinzial NordWest Konzern, ARAG, DEVK, talanx., Gothaer, R+V, Provinzial

Auszug

Ansprechpartner

Diana Ehrenberg
Projektmanagerin
Versicherungsforen Leipzig GmbH
T +49 341 98988 233
E diana.ehrenberg@versicherungsforen.net

Markus Kruse
Geschäftsführer
ASSEKURATA Solutions GmbH
T + 49 221 27221-33
E kruse@assekurata-solutions.de