Consulting & Coaching

Wir begleiten den digitalen Wandel in der Versicherungswirtschaft.

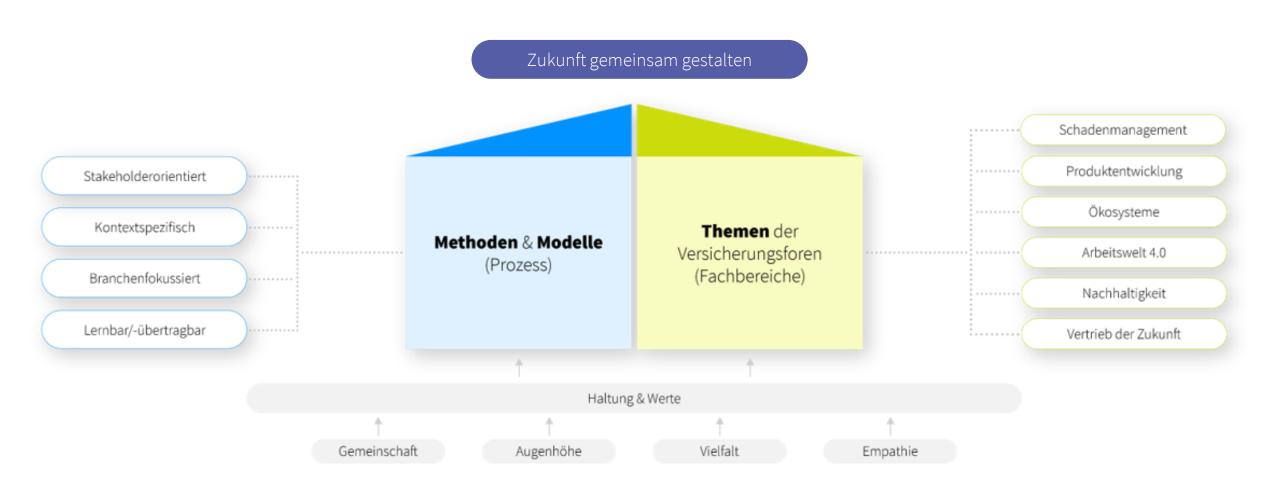
Steffen Rohr

▼■ Versicherungsforen Leipzig

Die Versicherungsforen Leipzig verfügen über einen einzigartigen Markteinblick, fundiertes Fach-Know-how, erstklassige Kontakte und ein strukturiertes Vorgehen, um Projekte erfolgreich umzusetzen.

Beratungsverständnis Versicherungsforen

Wir verstehen uns als Mitgestalter & Sparringspartner sowie Branchenexperte & Netzwerker



USP und Nutzen

Was nur wir haben und welchen Nutzen wir dadurch schaffen?

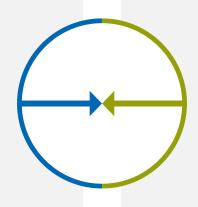
Unsere Alleinstellungsmerkmale

Netzwerk – Know-how & Partner für die Praxis

Vernetztes Denken – Komplexe Probleme erfordern umfassende Kompetenzen

Neutralität – Transparenz & Authentizität als Kernwert

Wissenschaftliches Fundament – Theorie als Fundament für eine erfolgreiche Praxis:



Ihr Nutzen

- Zugang zu DEN praxisrelevanten Problemstellungen
- Best Practices der Branche
- zu relevanten Problemstellungen die passende Lösung
- schnelle Einschätzung der Relevanz neuer Trends
- Lösungen insbesondere an den Schnittstellen
- neutral beste Lösung
- Einsatz aktuellster Methoden, Frameworks und Frkenntnisse.



Schadenmanagement

Wir unterstützen bei der Neuausrichtung der Schadenbereiche, damit die Versicherungsunternehmen ihr operatives Schadenmanagement besser an die aktuellen und künftigen Herausforderungen anpassen können. Dazu beschäftigen wir uns u.a. mit:

- aktuellen Entwicklungen am Schadenmarkt und den (Steuerungs-) Modellen im Markt
- Optimierungsmaßnahmen in prozessualen und organisatorischen Handlungsfeldern
- Steuerungskriterien und Zielsystemen (Fokus K-Schaden)
- Kundenzentriertes Schadenmanagement
- (Präventive) Maßnahmen zur Senkung von internem und externem Betrug (z.B. Review bestehender Maßnahmen)
- Nachhaltigkeit im Schadenmanagement



Kundenzentrierte Produktentwicklung

Wir entwickeln mit unseren Kunden Versicherungsprodukte, die auf einem fundierten Verständnis über die Zielgruppe basiert:

- Ein Produkt, welches an Kundenbedürfnissen ausgerichtet ist
- Verständnis über die Zahlungsbereitschaft der Kunden
- Methodenkompetenz im Produktentwicklungsprozess mit Kundenzentrierung
- Allgemeine und Besondere Versicherungsbedingungen
- Weitere Dokumente (Antragsformular -einschließlich Empfehlungen bzgl. Gesundheitsprüfung, Police, IPID, etc.)
- Ideen zur Verkaufsförderung bzw. Marketing (z.B. Click-Dummy)



Ökosystem & Embedded Insurance

Immer mehr Kunden werden durch klassische Vertriebswege nicht mehr erreicht. **Erschließen Sie gemeinsam mit uns neue Weg zum Kunden** – im Ökosystem, mit Embedded Insurance oder auf einem anderen digitalen Weg. Wir zeigen Ihnen wie Sie:

- ihr Geschäftsmodell von der Produkt- hin zu einer maximalen Kundenzentrierung entwickeln,
- dank neuen Geschäftsmodellen den Customer Lifetime Value maximieren,
- Ihren Platz finden und sich nachhaltig vom Wettbewerb abheben und
- sich auf digitalem Weg in das Bewusstsein ihrer Zielgruppe drängen, Kunden gewinnen und binden.



Arbeitswelten der Zukunft

Wir gestalten neue Arbeitswelten, damit Versicherungsunternehmen anpassungsfähig werden oder bleiben. Wir schaffen die Voraussetzungen dafür, dass Mitarbeiter unter optimalen Bedingungen arbeiten können. Dazu beschäftigen wir uns u.a. mit:

- Erarbeitung eines Zielbildes und einer Roadmap für neue Arbeitswelten.
- Auswahl geeigneter Technik & Tools
- Klärung der Anforderungen an neue Räume und Desk Sharing
- Umsetzung neuer (Führungs-)Rollen und passender Organisationsstrukturen
- Etablierung agiler Methoden der Zusammenarbeit
- Evaluierung und Strukturierung der Bewerber-Journey



Nachhaltigkeit

Wir unterstützen Versicherungsunternehmen bei ihrer nachhaltigen Transformation, um ihnen langfristige Wettbewerbsvorteile zu verschaffen, neuen Kundenbedürfnissen gerecht zu werden und gleichzeitig eine positive Wirkung auf die Umwelt und die Gesellschaft zu erzielen. Wir zeigen Ihnen u.a. wie Sie:

- die Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens sowie potenzielle Quick Wins identifizieren
- Ihre Nachhaltigkeitsstrategie definieren, konkrete Zielstellungen und Maßnahmen ableiten und diese umsetzen
- Nachhaltigkeit in alle Geschäftsbereiche integrieren, bspw. basierend auf den Impact Ebenen [Corporate Impact, Impact Insuring und Impact Investing]
- Ihre Mitarbeitenden bei der Transformation zum nachhaltigen Unternehmen begleiten



Vertrieb der Zukunft

Wir finden Antworten auf die Frage, wie Versicherungsunternehmen der hybriden Customer Journey am besten gerecht werden und den Kunden in den Fokus rücken. Wir zeigen Ihnen wie Sie:

- kunden- und nicht mehr nur kanaloptimiert agieren.
- eine kanalübergreifende 360 Grad Sicht auf den Kunden gewährleisten.
- die Instrumente der Vertriebssteuerung an eine hybriden Customer Journey anpassen.
- die Rollen und Skills der Vertriebspartner und Mitarbeitenden an den Kundenerwartungen und der hybrid Custmer Journey ausrichten.
- die Vertriebsunterstützung in prozessualer aber auch personeller Hinsicht zum Erfolgsfaktor im Vertrieb ausbauen.

Auswahl unserer Referenzen

Versicherer, die wir bei ihren Projekten unterstützt haben.



Wer sind wir?

12



Wir über uns

Die Versicherungsforen Leipzig unterstützen Unternehmen der Versicherungswirtschaft bei ihren Forschungs- und Entwicklungsvorhaben. Wir erforschen und analysieren neue Trends und Themen, erarbeiten daraus konkrete Anforderungen für Versicherungsunternehmen und entwickeln gemeinsam Lösungsansätze. Mit unserer Projektarbeit unterstützen wir Versicherungsunternehmen bei der Realisierung konkreter Projekte und Innovationsvorhaben über alle Wertschöpfungsstufen der Assekuranz hinweg. Zudem sind die Versicherungsforen Leipzig neben ihren F&E-Angeboten wie Studien, Marktanalysen oder Beratungsprojekten auch als Anbieter von Aus- und Weiterbildungsformaten wie Seminaren, Fachkonferenzen und Messekongressen bekannt.

Die Versicherungsforen in Zahlen

75 Mitarbeitende bei den Versicherungsforen (169 in der LF Gruppe)	über 42.000 Netzwerkkontakte	über 250 Partnerunternehmen	100+ Veranstaltungen pro Jahr
6000+ Teilnehmende auf Veranstaltungen pro Jahr	250+ Jahre Branchenerfahrung	200+ Projekte	50+ Studien & Whitepaper



Bei Fragen und Interesse bin ich gern für Sie da!



Steffen Rohr

Projektmanager für Neue Arbeitswelten & Modernes Organisationsdesign +49 341 98988-261 steffen.rohr@versicherungsforen.net

Versicherungsforen Leipzig GmbH – ein Unternehmen der LF Gruppe Hainstraße 16 | 04109 Leipzig | www.versicherungsforen.net