

Bestandskampagnen-Management 2.0

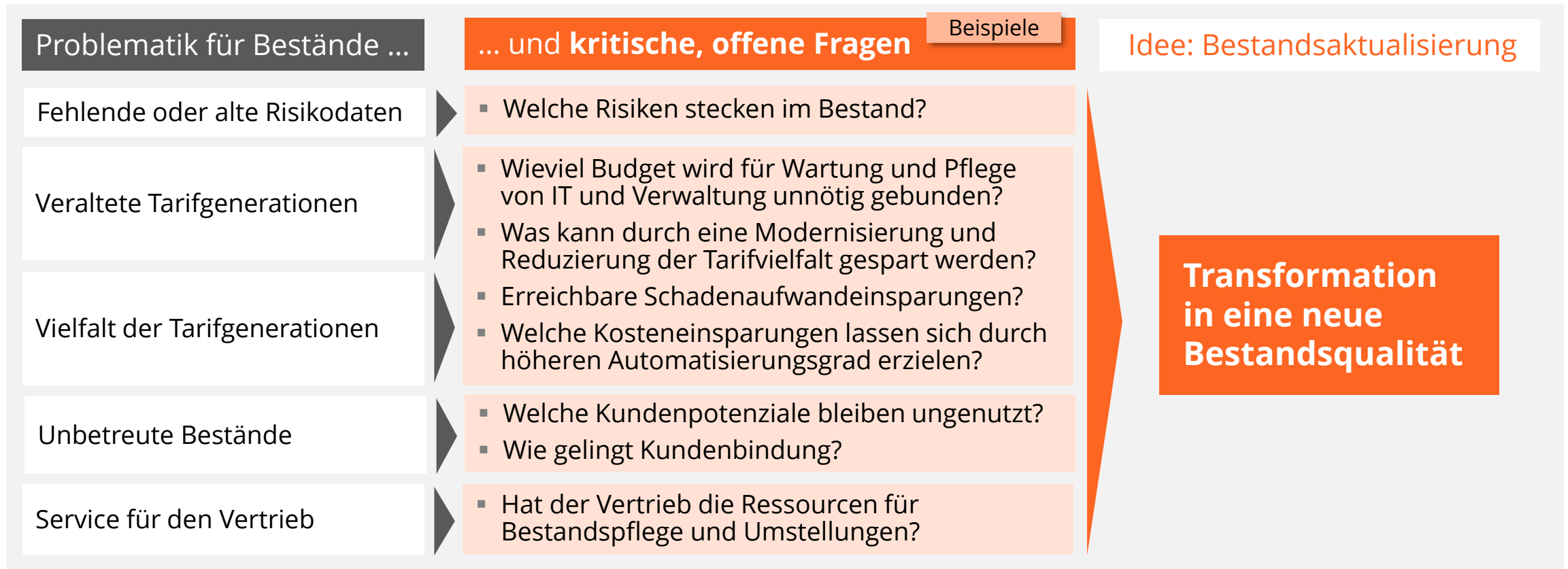
Bestandsarbeit der neuen Generation – Toolbasierte Portfolio-Optimierung

Hamburg, April 2016



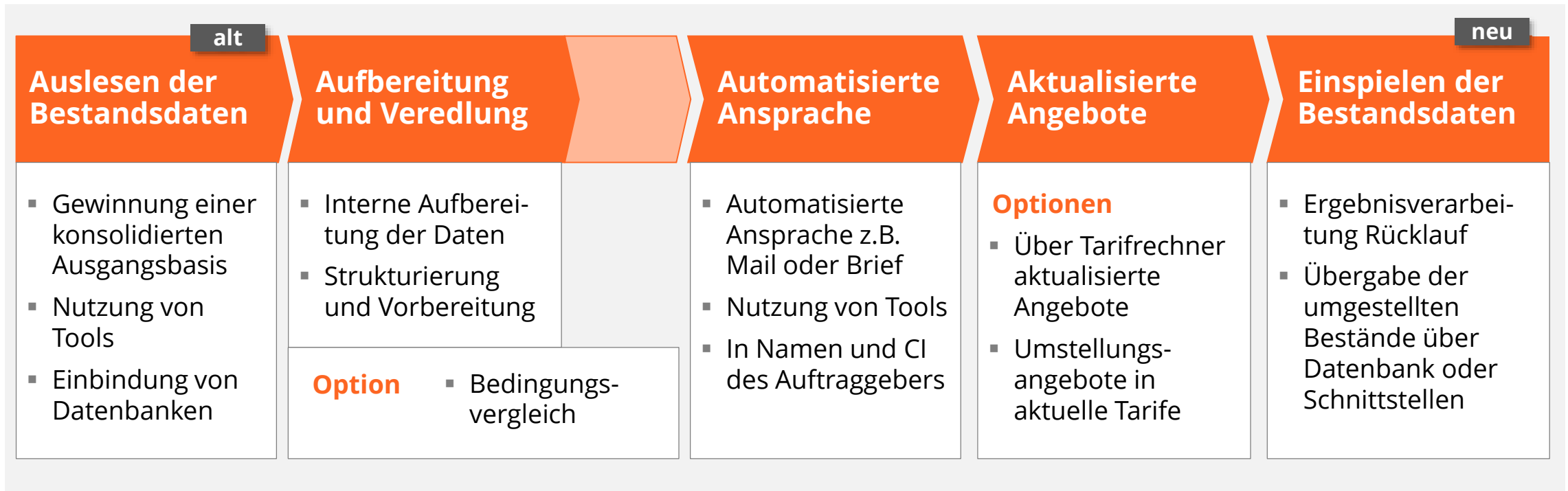
Herausforderungen & wirtschaftliches Potenzial in Beständen

Aktives Management zur nachhaltigen Aktualisierung von gewachsenen Beständen



Bausteine des Bestandskampagnenmanagement 2.0

Innovativer Tooleinsatz zur Transformation der Bestände

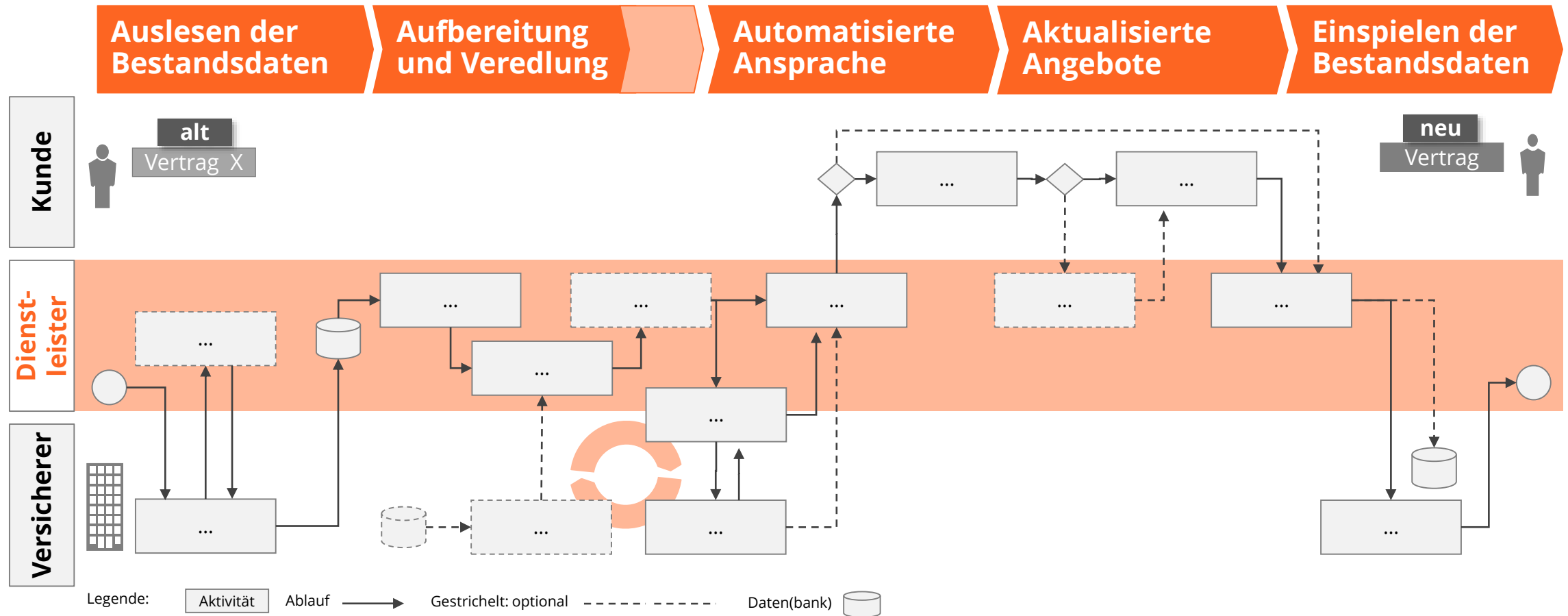


Ausgereifte Modelle sind die Erfolgsbasis für Produktumstellungen in aktuelle Tarifwelten

Prozess der Bestandsaktualisierung

Leistungsfähige Tools und bewährtes Vorgehen: massive Unterstützung des Versicherers

Ein leistungsfähiger Dienstleister führt den gesamten Prozess für den Versicherer in enger Abstimmung durch

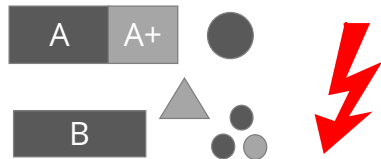


Ergebnis der Bestandsaktualisierung am Vertragsbeispiel

An den Verträgen kann auf zahlreiche Parameter automatisiert eingewirkt werden

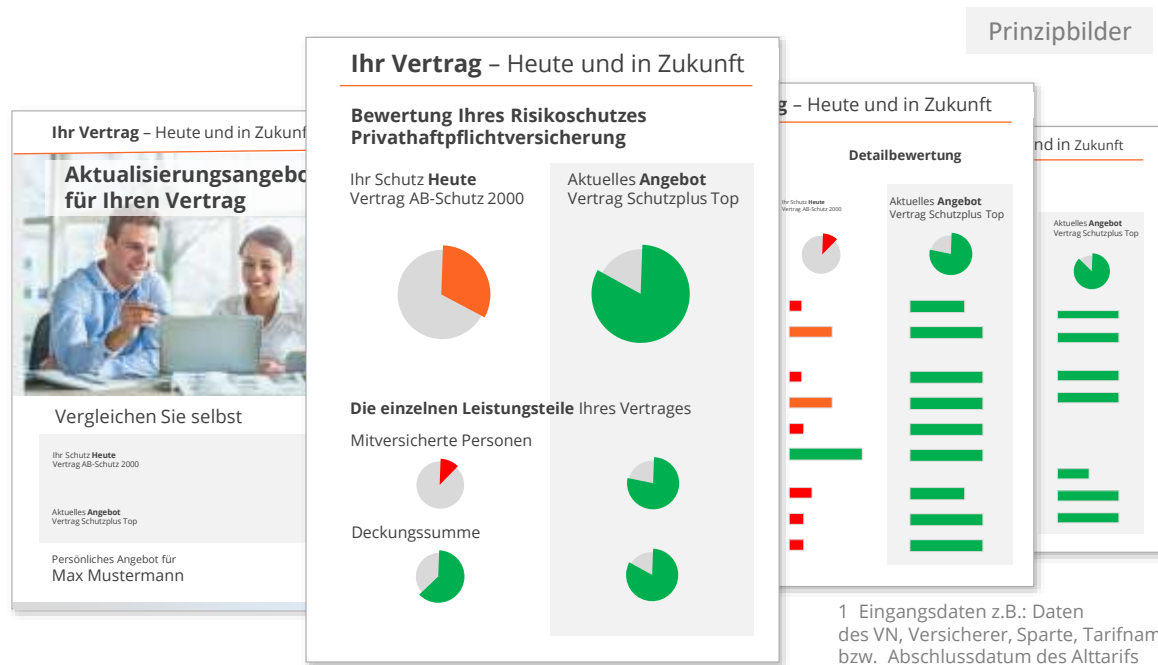
Ausgangsvertrag

alt



- Alte Tarife
- Alte Strukturen
- Alte Bedingungen

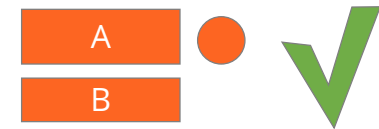
Aufbereitung¹ für den Kunde zur Umstellung



Als Mail, Dokument (.pdf) oder im Web

Umstellungsergebnis

neu



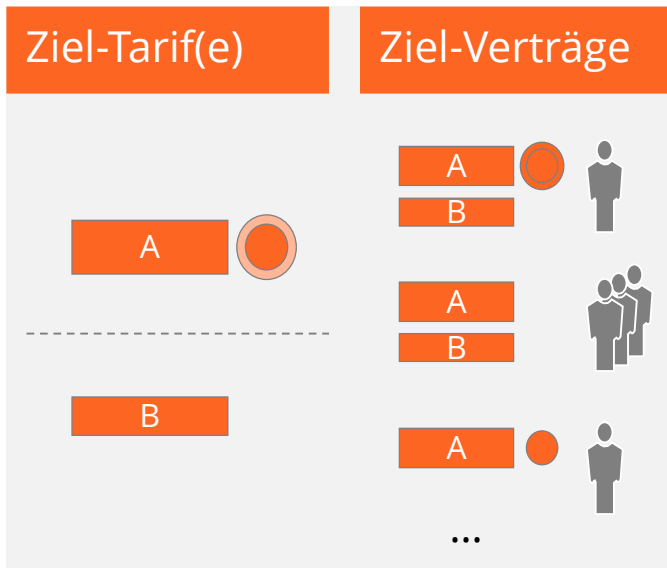
- Hohe Aktualität
- Transparenz
- Kundenzufriedenheit

Optimierungsergebnisse nach der Bestandsaktualisierung

Tarife und zugehörige Verträge mit weniger Varianten und höherer Bestandsqualität

Umstellungsergebnis

neu



Vorteile für das Unternehmen, seine Vertriebe und die Kunden

Einheitlich

- Einheitliche Tarifstruktur in früheren Altbeständen
- Harmonisierte Altbestände

Aktuell

- Aktuelle Kunden- und Risikoinformationen
- Aufbereitung/Aktualisierung unbetreuter Bestände

Strukturiert

- Aufgeräumte Datenbestände durch technisch strukturierte Schnittstellenübertragung

Kundengerecht

- Erhöhte Kundenzufriedenheit und aktive Betreuung auf digitalem Wege bei besserem Produktangebot

Geringer Aufwand je Vertrag – Messbare Mehrwerte

Sicherer Kalkulationsbasis: Vertragsstückzahlen zur Aktualisierung

Aufwand: begrenzter Budgeteinsatz

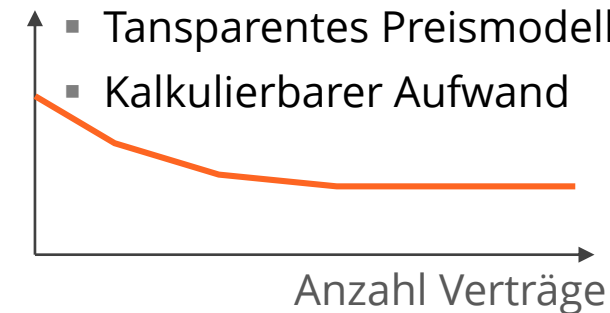
Projektpreis

- Analyse
- IT-Setup
- Schnittstellen

+

Preis pro Vertrag

- Transparentes Preismodell
- Kalkulierbarer Aufwand



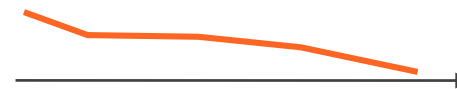
Anzahl Verträge

Ausgereifte gut kalkulierbare Dienstleistung

Ergebnis: messbarer Ertrag und Mehrwert

Kostenreduktion

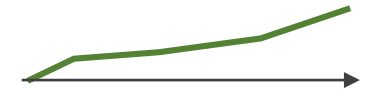
- Aufwandsverringering für
- Prozesse und Verwaltung
 - IT-Wartung und -Betrieb
 - Schaden-Aufwände/-Risiko



+

Ertragspotenzial

- Stetiger Ertrag aus
- Kundenbindung
 - Bestandssicherung
 - Akquise-Potenzial



Quantitative und qualitative Nutzen-Dimensionen

Positiver Business-Case: geringer Aufwand, schneller Ertrag, kurze Amortisationszeiten

Starten Sie noch heute

Prof IT Konzept AG
Digital Solutions
Synergien für den Vertrieb

Prof IT Konzept Digital Solutions AG – Ihr Kontakt

Matthias Jacobi

Vorstand

Kieler Straße 167
22769 Hamburg

T: +49 40 53 93 33 50

F: +49 40 22 86 65 301

kontakt@profitkonzept.net

Die **Prof IT Konzept Digital Solutions AG** ist Partner von Versicherern, Banken und Vertriebsgesellschaften der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche. Wir beraten unsere Zielgruppen zu den Themen Vertrieb, Service, Produkte, Prozesse und IT.



www.profitkonzept.net