

Neue Wege für den Maklervertrieb

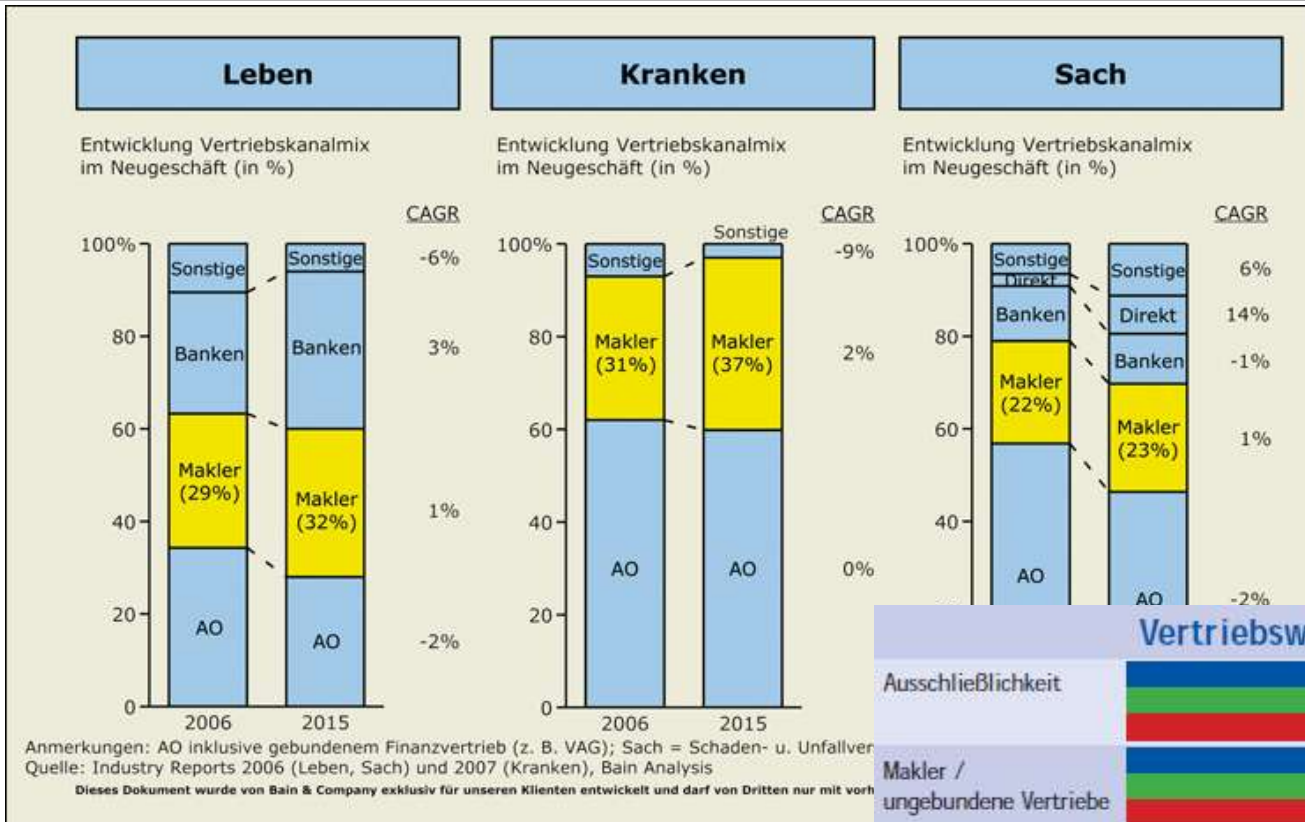
Frankfurt, den 03.02.2010

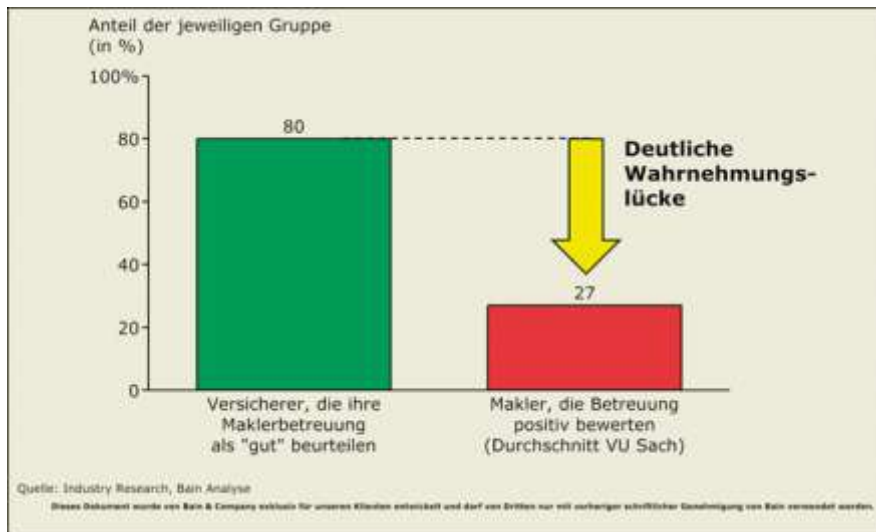


- Trends im Maklermarkt erhöhen die Anforderungen für Versicherer
- Ansätze für ein effektives Maklermanagement: Wettbewerbsvorteile schaffen
- Sinnvolle Segmentierungsansätze der Makler: Maklerwert und Maklerbedürfnisse
- Unsere Vorgehensweise

- Der Maklerkanal ist derzeit der am stärksten wachsende Kanal (zu Lasten der AO) und gewinnt weiter an Relevanz
- Professionalisierung des Maklermarktes aufgrund steigender Auflagen (EU-Vermittlerrichtlinie, VVG, Qualifizierungsbestimmungen)
- Verschärfung des Wettbewerbs: Poolorganisationen, Fusionen und Übernahmen und Akquisitionen bereinigen den Markt

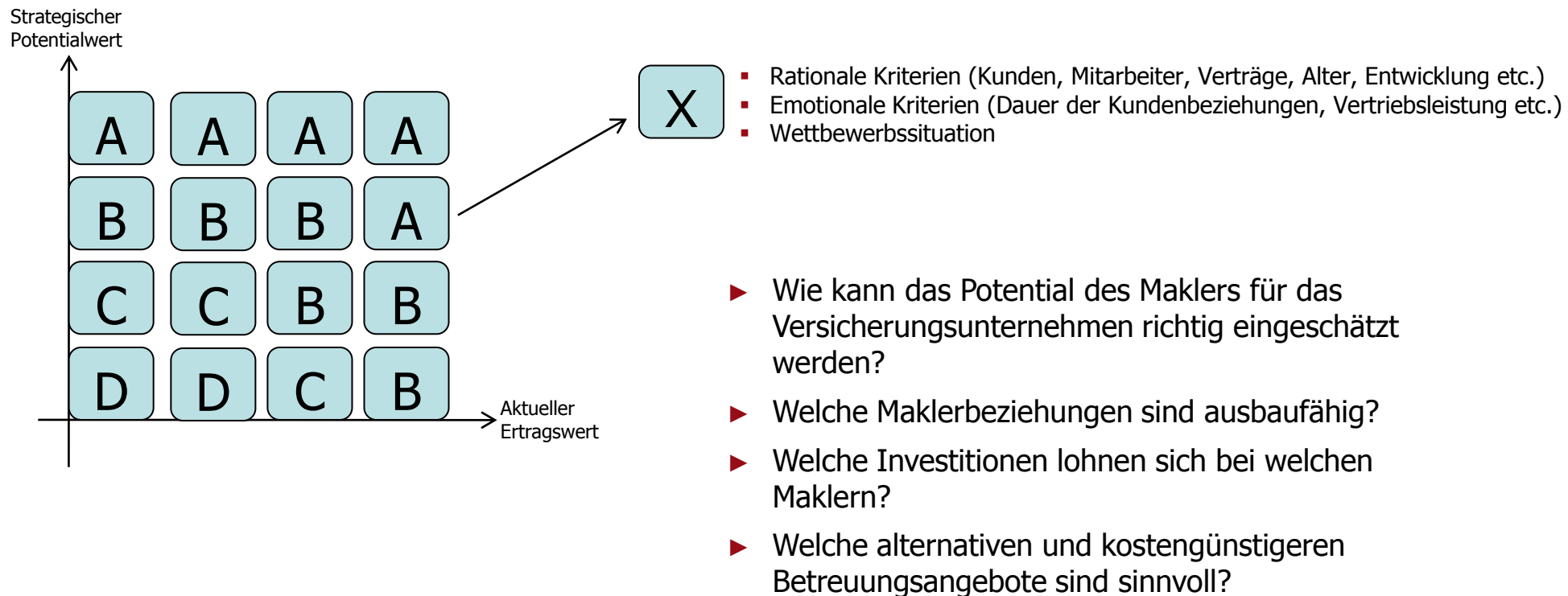
Versicherer investieren in die Neuordnung der Zusammenarbeit mit Maklern mit dem Ziel, Marktanteile in diesem Vertriebsweg zu gewinnen.

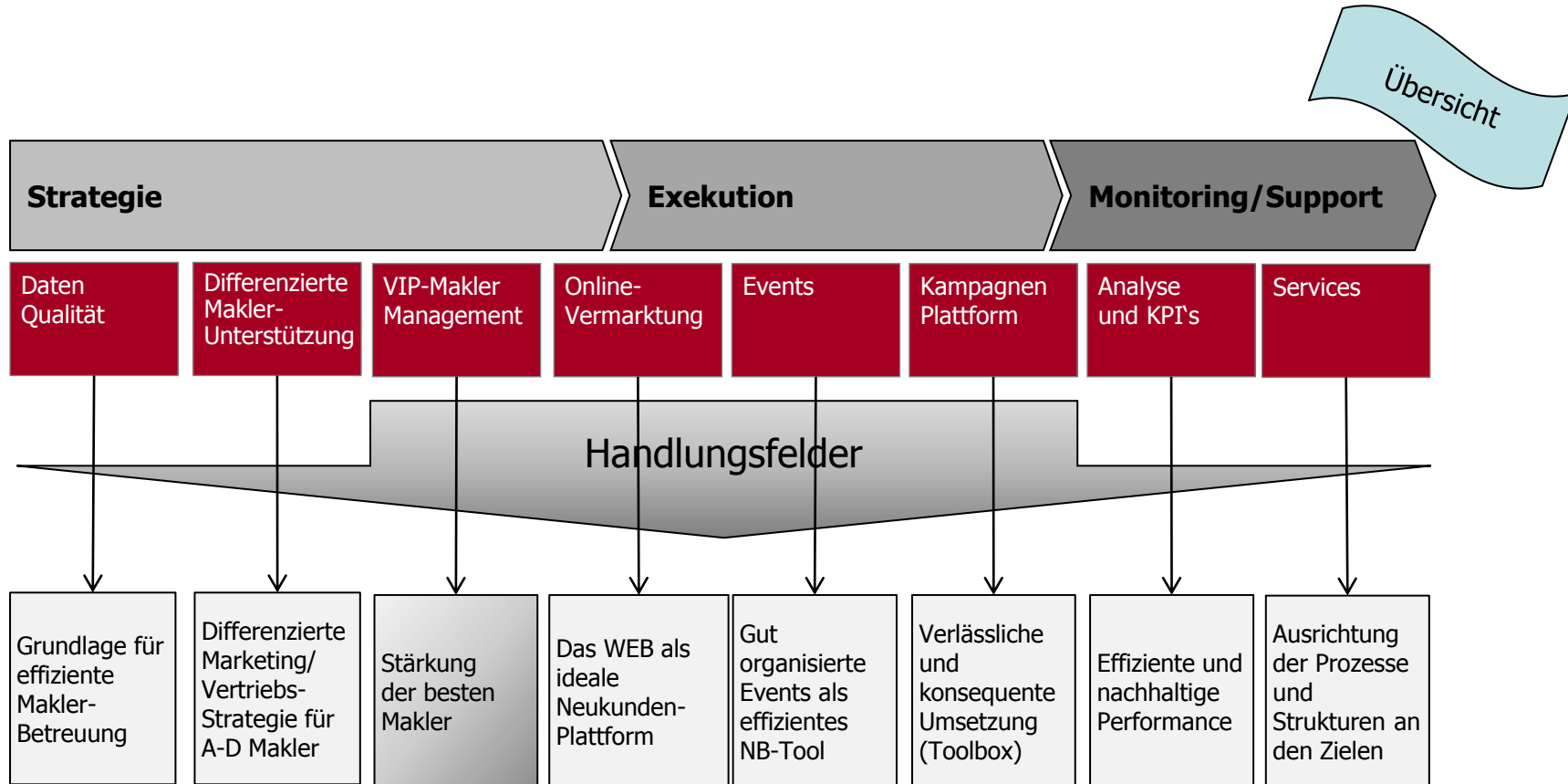




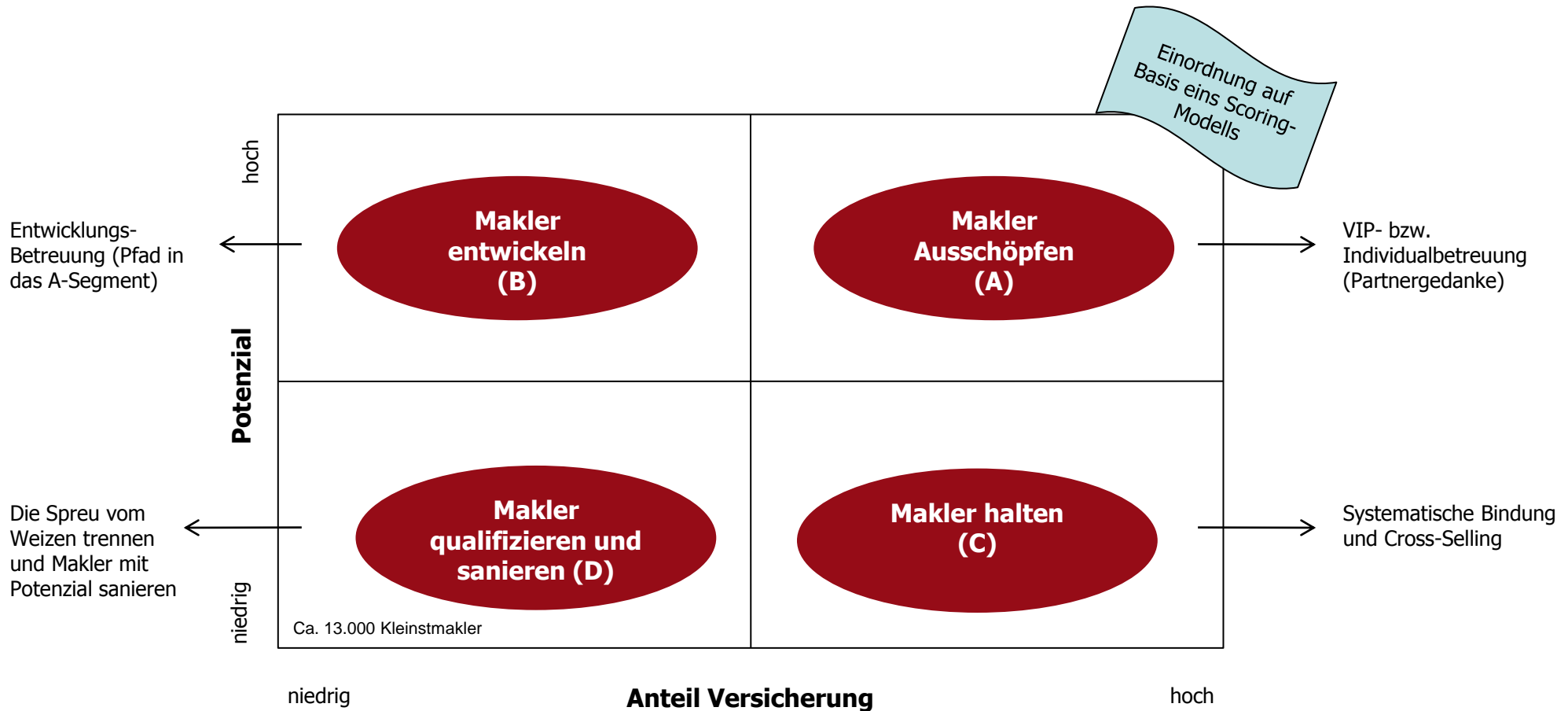
- Wie in vielen anderen selbständigen Vertriebsstrukturen auch, sind die Erwartungen bei den Versicherungsmaklern größer als die Leistungsbereitschaft.
- Bei vielen Unternehmen fehlt ein klares Konzept zum Management der Erwartungshaltung und zum Aufbau einer gegenseitigen win-win-Situation.

Eine gezielte Betreuung auf Basis von nachvollziehbaren Kriterien erhöht die Maklerzufriedenheit und schafft eine effizienzsteigernde Leistungsorientierung.

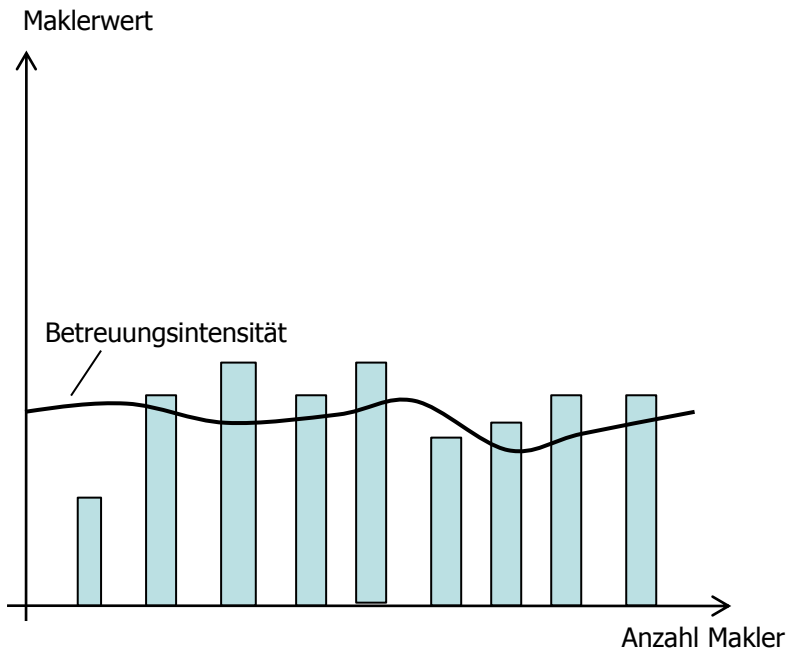




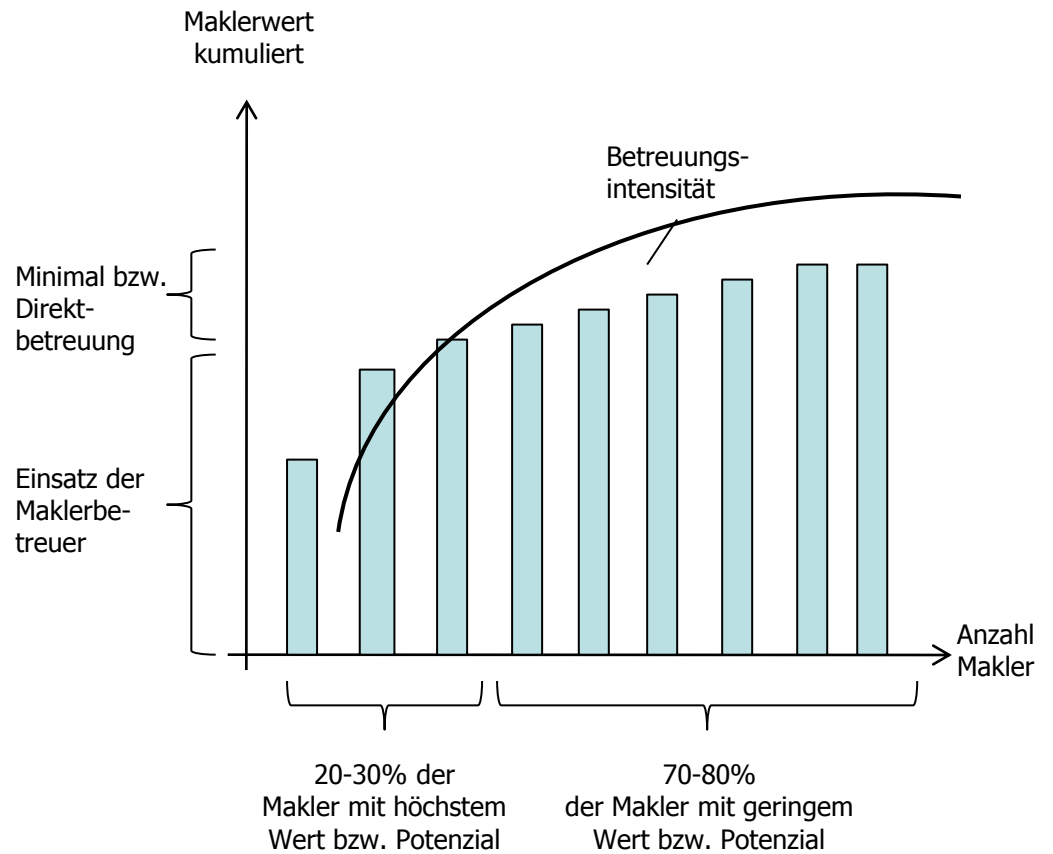
Differenzierte und systematische Vorgehensweise kann die Versicherung zum Champion der Maklerversicherer machen



Heutige Situation C+D Makler

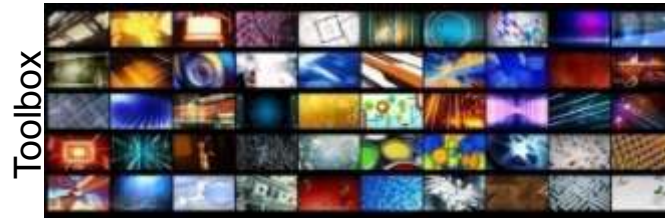


Zukünftige Situation C+D Makler



- Regelmäßige, „vorentwickelte“ Offline-Kampagnen zur Neukundengewinnung im Namen des jeweiligen Maklers:

- Freundschaftswerbung
- Nachbarschaftsselektion
- Event-Kooperationen
- ...



- Aufbau/Ausbau eines Guerilla-Marketing-Ansatzes zur Erschließung des regionalen Makler-Potentials

- Promotion in größeren Städten
- Glückwunsch-Mail an alle „Personalmeldungen“
- Haushaltsverteilung an ausgewählte Segmente
- ...

Generierung von Ideen und regelmäßigen Marketingaktionen zur Stimulierung der Makleraktivitäten.

Systematisches Controlling des wertorientierten Maklermanagements

Leadkalkulator

Kundenzufriedenheit

Budgetreview

Responderaten

Leadpipeline

Eventstatistik

- Gemeinsame Zieljustierung
- Adaption der Ziele in die einzelnen Bereiche
- Kopplung Budget/Deliverables




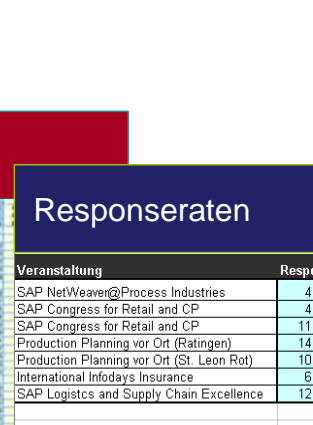
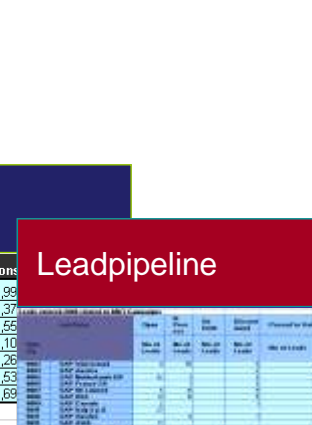
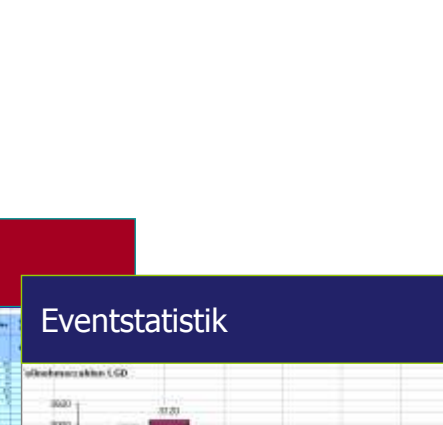
- Qualitätssicherung
- Best Practices
- Kundenfokus
- Optimierung der internen Zusammenarbeit

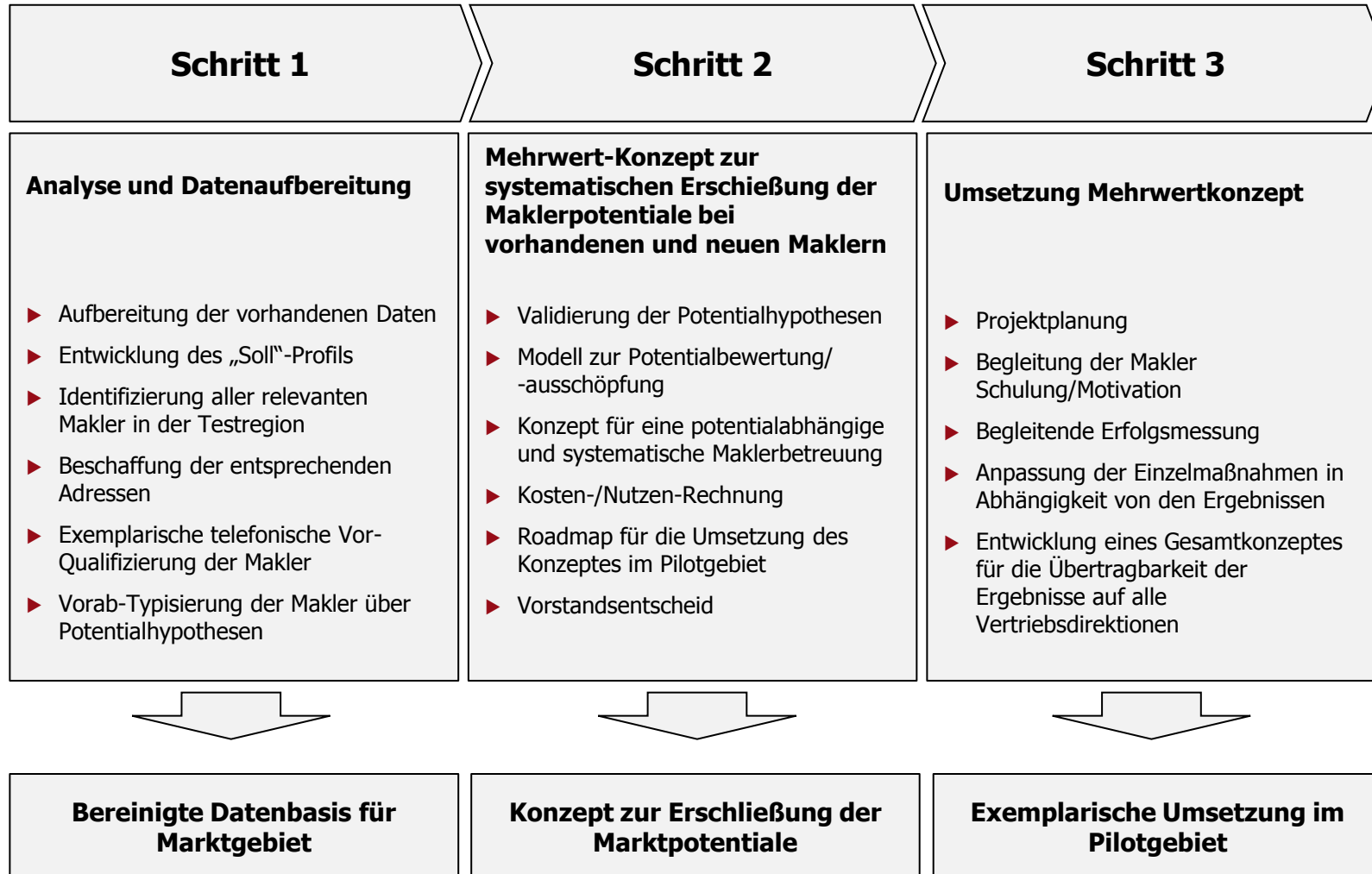
- Forecast
- Planungssicherheit
- Planungsgenauigkeit
- Gap Analyse

- Benchmark
- Ausrichtung auf effektivste Channels
- Messlatte der Datenqualität

- Pipelinesteuerung durch Kampagnenunterstützung
- Sales Support
- Steigerung der Reaktionsfähigkeit

- Überwachung der ressourcen-intensivsten Taktik
- Warnhinweise für Negativ-Entwicklungen



Unternehmensprofil

- Gründung 2001 in Frankfurt am Main als Spin-Off von OgilvyOne und perotsystems
- Prozess- und Organisationsberatung mit Fokus auf Vertrieb & Marketing, Kundenservice und Kundenbindung
- Umfassende Branchenexpertise: Banken, Versicherungen, Bausparkassen
- Team aus erfahrenen Beratern
- Die hohe Zufriedenheit unserer Kunden spiegelt sich in langjährigen Geschäftsbeziehungen nieder

Positionierung und Beratungsphilosophie

- Wir sind pragmatisch, innovativ und umsetzungsstark
- Unsere Lösungen orientieren sich daran, was Unternehmen schnell und wirksam implementieren können
- Wir stehen für konsequente Kunden-, Vertriebs- und Effizienzorientierung
- Unsere Partner sind immer fester Bestandteil des Projektteams und arbeiten aktiv bei Analyse, Lösungsfindung und Umsetzung mit
- In unserem Kompetenzfeld bieten wir beste Qualität zu kompetitiven Konditionen

Prozess- und Organisationsberatung cerasus consulting

**Vertrieb und
Marketing**

**Wachstum im Kerngeschäft
stärken und neue
Geschäftsfelder erschließen**

Kundenservice

**Kundenschnittstellen und
Vertriebsorganisation effizient
gestalten**

Kundenbindung

**Zielgruppen und
Kundensegmente analysieren
und bedarfsgerecht betreuen**





Vielen Dank für Ihr Interesse.