

Auf Augenhöhe mit den Kunden

The world is how we shape it

sopra  steria

Ihre Herausforderung

Die Kunden von heute sind anspruchsvoller und über das Internet besser informiert als früher und kommunizieren über unterschiedliche Kanäle mit ihrem Versicherer.

Der Gesetzgeber fordert mit der neuen Versicherungsvertriebsrichtlinie Insurance Distribution Directive (IDD) mehr Transparenz im Vertrieb und eine umfassende Beratungspflicht in Verkaufsgesprächen mit Kunden.

Die Wettbewerbsintensität steigt – unter anderem durch neue Player am Markt (Insuretechs), die mit neuen Lösungsansätzen etablierten Unternehmen Konkurrenz machen.

Der Vertrieb steht unter Kostendruck und muss den Herausforderungen der Überalterung und des Nachwuchsmangels begegnen.

Damit Sie auch in Zukunft anspruchsvolle und informierte Kunden von Ihren Lösungen überzeugen können, brauchen Sie die Unterstützung moderner Beratungstechnologien. Mit einer auf Ihre Systeme individuell zugeschnittenen Beratungssoftware optimieren Sie die internen Prozesse und sorgen für ein effizientes Arbeiten bei hoher Qualität und niedrigen Kosten. Das alles versetzt Sie in die Lage, Ihren Kunden als kompetenter Berater auch weiterhin auf Augenhöhe zu begegnen.

Wie eine optimale Beratungstechnologie aussieht

Flexible, anspruchsvolle und jederzeit wechselfähige Kunden mit intelligenter Beratungstechnologie individuell zu bedienen, ist ein wichtiges Asset auf dem Weg zu langfristigen Kundenbeziehungen. Effizient gestaltete und sinnvoll automatisierte Prozesse entlasten das Backoffice und Vermittler und helfen dabei, die Vertriebskosten zu senken. Eine optimale Beratungstechnologie unterstützt nicht nur Vermittler im Beratungsgespräch, sie kann auch im Self Service genutzt werden und unterstützt die laufende Betreuung der Kunden. Dabei stellt die intelligente Integration der Beratungstechnologie in

Ihre Systemlandschaft mit konsistenten Regeln und einer einheitlichen Datenbasis sicher, dass Sie Ihren Kunden über alle Kanäle den optimalen Service bieten.

Neben der Technik ist die Anpassung der organisatorischen Rahmenbedingungen ein wichtiger Erfolgsfaktor. Dazu zählen beispielsweise qualitative Entlohnungskomponenten und die Etablierung einer (neuen) Verkaufsphilosophie, die den hohen Ansprüchen der Kunden gerecht wird.

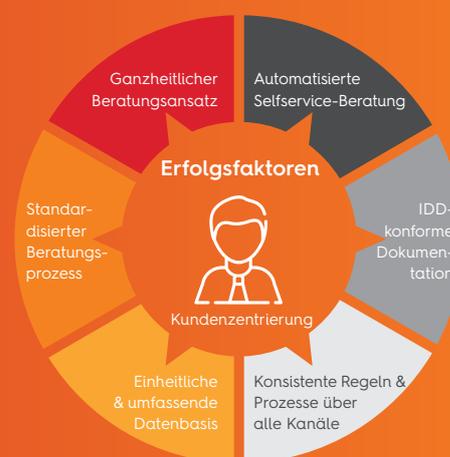


Abb. 1: Die intelligente Kombination und der optimale Einsatz neuer Technologien treibt die Beratung der Zukunft.

Vorteile und Chancen

Steigerung der Qualität

Effiziente, standardisierte Prozesse, die in der Software abgebildet sind, sichern einen hohen Qualitätsstandard in der gesamten Organisation.

Dauerhafte Produktivitätserhöhung

Durch Automatisierung einzelner Prozessschritte in einzelnen Beratungsgesprächen und in der laufenden Betreuung ergeben sich erhebliche Einsparpotenziale.

Komfortable Gesprächsführung mit dem Kunden

Best-Practice-Gesprächsabläufe und Verkaufshilfen, die komplexe Sachverhalte einfach darstellen, stehen in der Software jedem Berater zur Verfügung.

Intelligente Datennutzung

Bestandsdaten sowie in der Beratung gewonnene Daten stehen für alle Anwendungen bereit. Sie sparen Mehrfachdateneingaben und nutzen den gewonnenen Datenschatz für besseren Service und künftige Vertriebsfolge.

Beratung nach neuesten IDD-Normen

Im System hinterlegte IDD-konforme Regeln und Prozesse stellen die Gesetzeskonformität sicher und erleichtern die notwendige umfassende Dokumentation.

Unser Leistungsangebot

Sopra Steria begleitet Sie bei der Transformation Ihres Beratungsgeschäfts mit

- _ einem bewährten Vorgehensmodell zur Erreichung Ihrer Projektziele
- _ einem ganzheitlichen Projektansatz, der gleichermaßen organisatorische, prozessuale wie technische Aspekte umfasst
- _ einem Beratungsteam mit nachweislichen Erfahrungen sowie umfassender Branchen- und Marktexpertise



Unser Vorgehensmodell

Für die Wahl der richtigen Lösung ist es unerlässlich, zu Beginn die Ziele und Anforderungen genau zu ermitteln und zu definieren. Wir begleiten Sie dabei und bei der Auswahl der passenden Architektur und des passenden Herstellers/Systems durch:

- _ Erstellung von Zielbild und Timeline
- _ Prozess- und Anforderungsanalysen im Rahmen des Requirement Engineerings
- _ Ermittlung der optimalen Architektur
- _ Hersteller-Systemauswahl je nach Anforderung
- _ Ausschreibung
- _ Begleitung bei der finalen Auswahl der Lösung



Abb. 2: Unser Vorgehensmodell – hier dargestellt für die ersten Projektphasen.

Über Sopra Steria

Als ein führender europäischer Management- und Technologieberater unterstützt Sopra Steria seine Kunden dabei, die digitale Transformation voranzutreiben und konkrete und nachhaltige Ergebnisse zu erzielen. Sopra Steria bietet mit Beratung, Digitalisierung und Softwareentwicklung umfassende End-to-End-Lösungen, die große Unternehmen und Behörden wettbewerbs- und leistungsfähiger machen – und zwar auf Grundlage tiefgehender Branchenexpertise, innovativer Technologien und eines kollaborativen Ansatzes. Das Unternehmen stellt die Menschen in den Mittelpunkt seines Handelns mit dem Ziel, digitale Technologien optimal zu nutzen und eine positive Zukunft für seine Kunden zu gestalten.

The world is how we shape it