

Eine Studie zu den Herausforderungen und Trends in der **Vertriebssteuerung** der **Versicherungswirtschaft**

Ausgangssituation und Ziele der Studie

Erfolg im Vertrieb bleibt eine ständige Herausforderung. Die Märkte ändern sich: das Kundenselbstverständnis unterliegt einem stetigen Wandel und Anbieter treten mit neuen Vertriebsstrategien im Markt an.

Die Zielkongruenz von Vision, Strategie und Vertriebssteuerung wird häufig nicht erreicht und der Vertrieb verschenkt sein Potenzial.

Vor diesem Hintergrund hat BearingPoint eine Studie mit Fokus auf die Vertriebssteuerung durchgeführt. Ziel der Studie war es, den aktuellen Stand und geplante Entwicklungen der Vertriebssteuerung in der Versicherungswirtschaft transparent zu machen und generelle Trends zu identifizieren.

Umfang der Studie

Für die Studie wurden die Vertriebsvorstände von ca. 100 Versicherungsunternehmen angeschrieben.

Im Rahmen der Studie wurden die Themenbereiche

- Vertriebsstrategie
- Vertriebsplanung
- Vertriebssteuerung
- Vertriebscontrolling

untersucht.

Die Studie hilft bei der Beantwortung wichtiger Fragen dieser vier Themenbereiche.

Vertriebsstrategie

- Wie kann der Verlust von Marktanteilen vermieden werden?
- Wie können Vertriebsziele besser koordiniert werden?
- Wie soll der Vertrieb künftig organisiert werden?

Vertriebsplanung

- Wo werden IT-Systeme im Gesamtplanungsprozess eingesetzt?
- Welche Anpassungen planen die Versicherungsunternehmen in den nächsten drei Jahren?

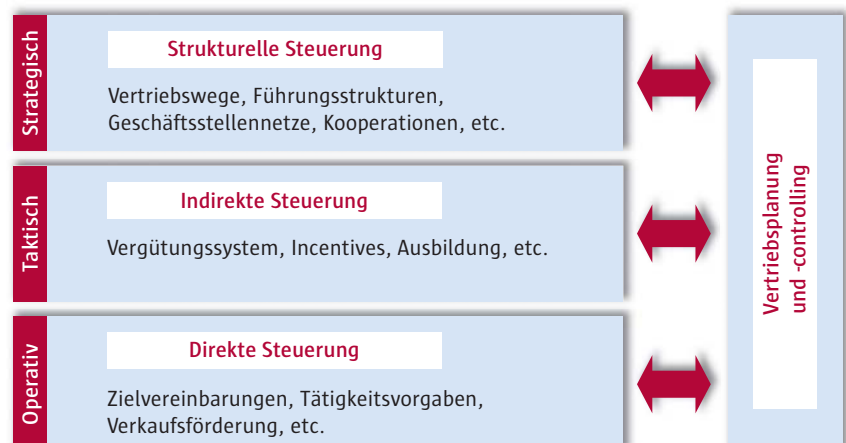
Vertriebssteuerung

- Welche Kennzahlen werden heute und zukünftig für die Vertriebssteuerung verwendet?

- Mit welchen Methoden erfolgt die Vertriebssteuerung?
- Welche Rolle spielen bereits heute Kundenprofitabilität und -potenzialausschöpfung?
- Wo kann die technische Unterstützung noch ausgebaut werden?

Vertriebscontrolling

- Ist der Trend vom Papier zum integrierten elektronischen Prozess bereits umgesetzt?
- Wie hoch ist der Unterstützungsanteil des Controllings an der Vertriebssteuerung?
- In welchen Bereichen und mit welchen Tools wird das Aktivitätencontrolling effizient eingesetzt?



Die Ergebnisse dieser Studie und die Zusammenarbeit mit BearingPoint können Ihr Unternehmen dabei unterstützen, den Vertrieb effizient aufzustellen und zu führen und damit im aktuellen Marktumfeld weiterhin erfolgreich tätig zu sein.

Die Herausforderungen der Vertriebssteuerung bestehen einerseits in einer besseren Integration der bestehenden Steuerungssysteme und der verwendeten Kennzahlen in die Planungs-, Steuerungs- und Controllingprozesse und andererseits in der besseren Abstimmung der bereitgestellten Informationen auf die Anforderungen der Nutzer. Dies haben die meisten befragten Versicherungsunternehmen erkannt und planen die Einführung integrierter und umfassender IT-Lösungen und das Aufsetzen geeigneter Prozesse.

BearingPoint – Ihr Partner für Vertriebssteuerung

Die Management- und Technologieberatung BearingPoint ist in der Versicherungswirtschaft ein verlässlicher Partner für die Organisations-, Prozess- und Optimierung. In einer Vielzahl von Projekten bei Lebens-, Komposit- und Krankenversicherern konnte BearingPoint dies unter Beweis stellen.

Im Kompetenzteam Versicherungen bündelt BearingPoint vertriebssteuerungsrelevante Themen:

- Optimierung und Neuausrichtung von Vertriebsprozessen
- Identifikation steuerungsrelevanter Kennzahlen und Kennzahlensysteme durch Analyse von Werttreibern und Geschäftsprozessen
- Entwicklung von Reportingprozessen zur effizienten Vertriebssteuerung
- Systemauswahl und -einführung von Vertriebs- und Steuerungssystemen

Wir helfen unseren Kunden, messbare und nachhaltige Ergebnisse zu erzielen

BearingPoint berät Unternehmen und Organisationen aus den Bereichen Commercial Services, Financial Services und Public Services bei der Lösung ihrer dringendsten und wichtigsten Aufgaben. In enger partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit dem Kunden definieren BearingPoint-Berater anspruchsvolle Ziele und entwickeln Lösungen, Prozesse und Systeme entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Dies bildet die Grundlage für einen außerordentlichen Beitrag zum Geschäftserfolg – und eine außergewöhnliche Kundenzufriedenheit. Seit der Übernahme durch seine Partner im Rahmen eines Management Buy-Out ist BearingPoint eine unabhängige Unternehmensberatung, die Unternehmertum sowie Management- und Technologiekompetenz auf einzigartige Weise vereint. Das Unternehmen beschäftigt rund 3.250 Mitarbeiter in 14 europäischen Ländern. Das Unternehmen hat europäische Wurzeln, agiert aber global. In Deutschland belegt BearingPoint laut Lünendonk-Liste derzeit Platz sechs unter den Top 25 Managementberatungen.

Für weitere Informationen:
www.bearingpoint.de

Kontakt:
fs-marketing@bearingpointconsulting.com

Ergebnisse (Auszug)

Vertriebsstrategie

- Ein Großteil der befragten Versicherer plant die Reorganisation des Vertriebs.

Vertriebsplanung

- Eine Integration in den Gesamtplanungsprozess bildet die Ausnahme.

Vertriebssteuerung

- Steuerungsaktivitäten werden mehrfach, gar nicht oder unabgestimmt durchgeführt.
- Vertriebssteuerung wird nur technisch rudimentär oder mit ungeeigneten Anwendungen unterstützt.

Vertriebscontrolling

- Es fehlt die Datenbasis für eine analytische Optimierung der Vertriebsprozesse.

BearingPoint GmbH
Speicherstraße 1
60327 Frankfurt am Main

www.bearingpoint.de

© 2010 BearingPoint GmbH, Frankfurt. Alle Rechte vorbehalten. Gedruckt in der EU. Der Inhalt dieses Dokuments unterliegt dem Urheberrecht. Veränderungen, Kürzungen, Erweiterungen und Ergänzungen, jede Veröffentlichung, Übersetzung oder gewerbliche Nutzung zu Schulungszwecken durch Dritte bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung durch BearingPoint GmbH, Frankfurt. Jede Vervielfältigung ist zum persönlichen Gebrauch gestattet und nur unter der Bedingung, dass dieser Urheberrechtsvermerk beim Vervielfältigen auf dem Dokument selbst erhalten bleibt. FC 0527 DE