

## Veränderung mit Erfahrung

Veränderungen fordern! Kundensicht, Kaufverhalten, Produkte, Ertragsquellen, Regulierungen, Fachkräfte, Bestandserhaltung, Neugeschäft, Projekte, Technik... **Lösen wir es gemeinsam!**



### Ideen und Ziele realisieren

- Entwicklung und Umsetzung der Strategien aus Unternehmenszielen.
- Maßnahmengestaltung für Kundenmanagement und Geschäftsbereiche.
- Einführung der Maßnahmen, Praxisbegleitung und Erfolgscontrolling.



### Kundentreue vertiefen

- Reibungsloses und transparentes Kunden- und Vermittlermanagement.
- Gesetzes- und regelkonforme Ansprache der Neu- und Bestandskunden.
- Mehr Geschäfte aus Erstberatung, Bestandsbetreuung und Leistungsfällen.



### Produktprogramme gestalten

- Ermittlungen zu Kundengruppen, Risikoverhalten und Risikotransferbedarf.
- Produktentwicklungen für positive Risikoauslese und schlanke Verwaltung.
- Gradlinige Kommunikation mit Kunden, Vermittler und im Unternehmen.



### Geschäftsprozesse anpassen

- Beschreibung bestehender Prozesse und Abgleich mit Erfordernissen.
- Identifikation von Optimierungsmöglichkeiten und Realisierungsoptionen.
- Ausrichtung notwendiger Prozesse auf Kundenbindung und Ertrag.



### Ergebnisse zügig verbessern

- Potenzialermittlung in Forderungs-, Provisions- und Leistungsmanagement.
- Ursachenrecherchen zu Forderungsausfällen und hohen Schadenquoten.
- Maßnahmen in Leistungs-, Produkt-, Verwaltungs- und weiteren Bereichen.



### Unternehmenserfolg erhalten

- Kontinuierliche Verbesserung der Risikotarifizierung und -verwaltung.
- Ausrichtung des Projektmanagements auf Kundenbindung und Ertrag.
- Interimsmanagement und Experten für Aufgaben und Projekte.

## Unternehmen

Veränderungen beginnen mit Ideen und münden in Verbesserungsprozessen. Dazwischen liegen klare Kommunikation, umfassende Branchenkenntnisse, passendes Fachwissen, hohe Sicherheit und gesundes Vertrauen.

Seit 2008 begleiten wir Unternehmen aus der Finanz- und Versicherungswirtschaft. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir Geschäftsmodelle und Unternehmensstrategien. Abgeleitete Massnahmen setzen wir in die tägliche Praxis um.

Für unsere Kunden bleiben wir anders als alle anderen. Eine herkömmliche Unternehmensberatung zielt auf Beratungsergebnisse ab. Unsere Arbeit endet erst mit Abschluss der Ergebnisumsetzung in die Praxis, welche uns aus verschiedenen Funktionen auf Kundenseite vertraut ist. Wir bleiben an Ihrer Seite, bis es wirklich läuft!

Kundenschutz startet frühzeitig. Unsere Werbung erfolgt ohne Kundennamen, ohne Hinweise auf Tätigkeiten für bestimmte Kunden und ohne Wettbewerbernamen aus dem Kundenumfeld. Der Datenschutz bleibt bewahrt. Statt Vergangenes zu bewerben, widmen wir uns den anstehenden Veränderungen. In einem ersten Gespräch wird schnell deutlich, wie wir Sie unterstützen können.

Kundenbindung und Ertrag sind im Fokus unserer Kunden. Unter dieser Zielsetzung wandeln wir Veränderungen in praxistaugliche Abläufe und Routinen. Aufgaben und Projekte arbeiten wir zügig ab. Relevante Information kommunizieren wir gezielt. Kontinuierliche Verbesserungsprozesse und Erfolgscontrolling runden die Arbeit ab.

# Lösungen

## Geschäftsideen und Unternehmensziele

- Beratung und Begleitung zu vertraulichen Aufgaben und Projekten.
- Erarbeitung neuer Unternehmensziele und Umsetzungsstrategien.
- Entwicklung weiterer Geschäftsideen und Geschäftsmodelle.
- Marktsondierung und Etablierung gemäß den Marktmöglichkeiten.

## Regelkonforme Kundengewinnung

- Erschließung neuer Kunden- und Vermittlerzielgruppen.
- Aufbau rechtskonformer Kommunikation und Zielgruppenzugänge.
- Kontinuierliche Verbesserung der Kunden- und Vermittlergewinnung.
- Einbindung der Vermittler in neue Strategien und Maßnahmen.

## Kommunikation und Dokumente

- Identifikation der Kommunikationswege mit Kommunikationsdokumentation.
- Kategorisierung der Ablageorte und Archive nach Datensicherheitskriterien.
- Einbindung der Dokumente und Ablagen in ein zentrales Archiv.
- Verknüpfung von Dokumentenmanagement mit Kundenverwaltungen.

## Kunden- und Vermittlerbindung

- Erfassung und Synchronisation der bestehenden Kommunikationswege.
- Ermittlung von Kundenzielgruppen, Bedarfsstrukturen und Zugangswegen.
- Gesetzes- und regelkonforme Kundenwerbung und Vertriebsinstrumente.
- Kontinuierliche Ertragsverbesserung durch Kunden- und Vermittlerselektion.

## Projekte und Fachbereichsaufgaben

- Ziele und Möglichkeiten der Ergebnisumsetzung in vorhandenen Strukturen.
- Kapazitätsplanung sowie Installation der Kommunikation und Lenkung.
- Teambildung mit Mitarbeitern, externen Experten und Branchenspezialisten.
- Prozessumsetzung für Fachbereiche, IT, Risikomanagement und Controlling.

## Routinen für Risikomanagement

- Umsetzung des Risikomanagements in Fachabteilungen, Marketing und Vertrieb.
- Routineeinbindungen in Risikomanagement und Unternehmenskommunikation.
- Identifikation der Risikoübertragungen von und an Kunden und Vermittlern.
- Sondierungsprozesse für Risikoveränderungen und künftige Risikoübertragungen.

## Vertretungs- und Ersatzmanagement

- Erarbeitung der Ziele, Aufgaben und Tätigkeiten in Managementpositionen.
- Identifikation von Ausfallrisiken und Auswirkungen auf das Unternehmen.
- Implementierung strukturierter Ausfall-, Krankheits- und Vertretungsregelungen.
- Überbrückung vertretungsloser Zeiträume und Managerersatzbeschaffung.