

AUCH VERSICHERUNGEN BRAUCHEN SICHERHEIT.

Q_PERIOR für Versicherungen
2020 | Peter Benthake

Together With You



Q_PERIOR für Versicherungen

Bewiesene Kompetenz für die Transformation in die digitale Zukunft.

>65 Mio. €

Umsatz im Versicherungsmarkt DACH

Wir beraten lösungsorientiert in den Themenfeldern

Vertriebs- &
Kundenmanagement

Digitalisierung
des Betriebs

Modernisierung
der IT



>800

Erfolgreiche Projekte

>70%

der Versicherer in DACH
sind zufriedene Kunden

>350

Versicherungsexperten

„Die Versicherungsindustrie wird sich bis 2025 weitestgehend neu erfinden müssen – so wie es der Buchhandel bereits hinter sich hat...im wahrsten Sinne des Wortes.“

Peter Benthake | Sector Lead Insurance | Q_PERIOR AG



Wir beraten Lösungsorientiert in den Themenfeldern...

Vertriebs- & Kundenmanagement

Digitalisierung des Betriebs

Modernisierung der IT

Wir helfen unseren Kunden, die Kundeninteraktionspunkte entlang der Customer Journey und der dahinterliegenden Prozesse zu gestalten, um Prozesseffizienz und Kundenzufriedenheit zu steigern.

Unsere Leistungen

- Digitalisierung, Standardisierung und Automatisierung Ihrer Beratungsprozesse
- Unterstützung bei Einhaltung und Umsetzung regulatorischer Vorgaben
- Bereitstellung praktischer Expertise beim Aufbau / Betrieb von Omnichannel
- Simulation neuer Ansätze für Vergütungs- und Steuerungsmodelle
- Einführung moderner Kundenportale und Außendienstsysteme
- Aufzeigen von Nutzen und effektivem Einsatz von Customer Intelligence

Ihr Mehrwert

- ✓ Beschleunigung Ihrer digitalen Transformationsprozesse durch konkret einsetzbare und Markt-erprobte Lösungen
- ✓ Stärkung Ihrer Wettbewerbsfähigkeit durch unsere(n) Marktüberblick / -vergleiche (u. a. Best Practices bei Kundenportalen, Vergütungsmodellen)
- ✓ Nachhaltige Steigerung Ihrer Kundenzufriedenheit und damit Kundenbindung durch bewährte Vorgehensmodelle (u. a. Customer Experience Factory)
- ✓ Zeitgemäße Kundeninteraktion auf Basis eines Prozessmodells zur Beratung entlang der gesamten Customer Journey über alle Vertriebswege

Zufriedene Kunden
(eine Auswahl)

Helsana

DEVK

ERGO

Munich RE 

Wir beraten Lösungsorientiert in den Themenfeldern...

Vertriebs- & Kundenmanagement

Digitalisierung des Betriebs

Modernisierung der IT

Wir helfen unseren Kunden flexibel und schnell am Markt zu agieren und in der Lage zu sein, Produkte und Services schnell anzupassen und bereitzustellen.

Unsere Leistungen

- Digitalisierung Ihrer Services in der gesamten Geschäftsprozesskette für Betrieb, Vertrieb, Finanzen und Compliance/ Governance
- Gemeinsame Umsetzung von regulatorischen Anforderungen (u.a. IFRS 9/17, IFRA, Multi GAAP, Closing)
- Steuerung bei Implementierung von aktuellen Automatisierungslösungen (z. B. auf Regeln oder neuronalen Netzwerken basierend)
- Wirtschaftlichkeitsrechnungen bei Investitionen in Digitalisierungsvorhaben
- Einführung oder Anpassung neuer Bestandssysteme
- Aufbau neuer Produktengines in allen Sparten

Ihr Mehrwert

- ✓ Reaktion auf Kundenanforderungen und durch hohen Automatisierungsgrad frei werdende Ressourcen für neue Themen zur Verfügung haben
- ✓ Strukturierte Prozessanalyse mit Hilfe des Q_PERIOR Insurance Process Model
- ✓ Vorgefertigte, modulare Business Case Templates für einfache bis komplexe Investitionsvorhaben (inkl. Business Case Controlling)
- ✓ Peer-Erfahrungen/ -Vergleiche zu integrierten Finanz- und Risikoarchitekturen
- ✓ Kürzeres Time-to-Market durch moderne Produktentwicklungsprozesse
- ✓ Positive Kundenerlebnisse durch hochverfügbare Prozesse & signifikant kurze Entscheidungszeiten (z. B. durch Nutzung von KI / Machine Learning)

Zufriedene Kunden
(eine Auswahl)

Helsana

Allianz 

ERGO

SCOR

Versicherungen

Wir beraten Lösungsorientiert in den Themenfeldern...

Vertriebs- & Kundenmanagement

Digitalisierung des Betriebs

Modernisierung der IT

Wir unterstützen unsere Kunden bei der Modernisierung ihrer IT-Organisation und ihrer IT Architektur um den Optimalen Mehrwert durch den Einsatz moderner Technologien schnell und umfänglich realisieren zu können.

Unsere Leistungen

- Transformation von IT-Organisation und -Architektur entlang zahlreicher Anforderungen durch Digitalisierungsthemen
- Konzeption und Umsetzung von IT Governance/ IT Compliance nach VAIT
- Definition und Einführung eines neuen „Target Operating Models“ (TOM) in der IT
- Modernisierung der IT Architekturen und des IT-Betriebs
- Definition von Cloud Strategien & Überführung von Anwendungen in die Cloud
- Konzeption und Realisierung moderner BI Lösungen unter Berücksichtigung von Big Data und Data Analytics Szenarien

Ihr Mehrwert

- ✓ Erfolgreiche Umsetzung von Projekten „in time, budget, specification“ mit Hilfe agiler Methoden und deren Verankerung in der IT Organisation
- ✓ Kostensenkung durch Einführung neuer Liefermodelle in der IT
- ✓ Optimale Unterstützung des Business durch Einsatz integrierter und leistungsfähiger Datenhaltung und -bereitstellung
- ✓ Kostensenkung durch wirkungsvollen Einsatz von Cloudlösungen
- ✓ Vermeidung von Risiken durch Sicherstellung der adäquaten IT Security
- ✓ Erfolgreicher kultureller Wandel in eine moderne, agile und digitale Zukunft

Zufriedene Kunden
(eine Auswahl)

PROVINZIAL

ITERGO

Gothaer

Munich RE 

Ihre Herausforderung. Unsere Begeisterung. Gemeinsamer Erfolg.

| | | | | |
|--|---|---|--|--|
|  <p>Machine Learning</p> |  <p>Robotic Process Automation</p> |  <p>Digitale Beratungsprozesse</p> |  <p>Artificial Intelligence</p> |  <p>IT-Architekturen für Digital Business</p> |
|  <p>SAP BI & Analytics</p> | <p>Vertriebs- & Kundenmanagement</p> | <p>Digitalisierung des Betriebs</p> | <p>Modernisierung der IT</p> |  <p>Modernisierung Legacy Systeme</p> |
|  <p>Customer Intelligence/ Predictive Analytics</p> |  <p>Customer Touchpoints/ Channel Management</p> |  <p>Regulatorik & Compliance</p> |  <p>Agilisierung der Organisation</p> |  <p>Cloud Transformation</p> |

Standardisierung, Digitalisierung und Automatisierung von Kernprozessen.



Definition

Digitale Beratungsprozesse ermöglichen eine schnellere Skalierung neuer Produkte. Implementierung der optimalen Customer Journey für Beratung, Tarifierung, Angebot und Antrag.

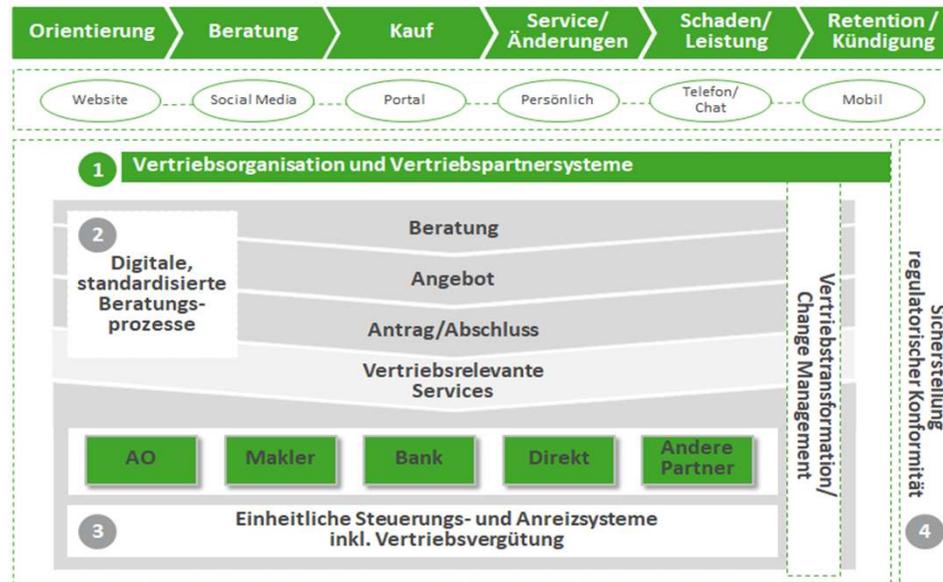
Mehrwert

- Verkürzung Time-to-Market für neue Produkte
- Steigerung Kundenvertrauen durch Konsistenz über alle Vertriebswege
- Systematische Aktivierung bislang nicht genutzter Kundenpotentiale

Leistungen

- Standardisierung von Beratungs- & Vertriebsprozessen über alle Customer Touchpoints
- Servicemodelle zur Vertriebsunterstützung für alle Vertriebswege
- Change Management Begleitung bei Maßnahmen zur Vertriebsneuausrichtung
- Implementierung von Außendienstsystemen, CRM System Know-how mit SAP, Hybris, BSI und MS Dynamics

Q_PERIOR Assets für digitale Beratungsprozesse



Referenzen (Auswahl)



Helsana

DEVK
VERSICHERUNGEN

Basler
Versicherungen

Innovative Vergütung ist essentieller Bestandteil des Vertriebsmanagements.



Definition

Eine konsequente und ganzheitliche Transformation der Vertriebsvergütung ist der Schlüssel für die Optimierung. Eine bessere Unterstützung der strategischen Unternehmensziele, Vertriebsstabilisierung sowie -wachstum und Kostenoptimierungen der IT sind nur einige Vorteile der Veränderung.

Mehrwert

- Vertriebssteuerungswirkung erhöhen
- Wettbewerbsvorsprung realisieren
- Verändertes Kundenverhalten abbilden
- Kosten in Niedrigzinszeiten optimieren
- Technologischen Wandel meistern
- Gesetzliche Regulierung einhalten

Leistungen

- Entwicklung innovativer auf die individuelle Unternehmensstrategie abgestimmte Vergütungsmodelle
- Prüfung und Gewährleistung regulatorischer Konformität der Vertriebsvergütung und der Vertriebsprozesse
- Strukturierte, kundenspezifische Softwareauswahlverfahren und Implementierungsbegleitung
- Sicherstellung des Projekterfolgs durch Gestaltung des Change-Prozesses mit dem Q_PERIOR Change-Modell

Praxisverprobtes Q_PERIOR-Vorgehensmodell

Das Projektvorgehen ist modular und lässt sich somit unternehmensspezifisch anwenden.



Referenzen (Auswahl)

Top5-Versicherer 

Helsana

DKV

Top3-Versicherer 