

# PEGA DISTRIBUTION MANAGEMENT FOR INSURANCE

ERHÖHEN SIE DIE VERTRIEBSLEISTUNG IHRES FESTANGESTELLTEN AUSSENDIENSTES

## VERSICHERUNGEN

### AUF EINEN BLICK

#### DIE HERAUSFORDERUNG

Versicherungsträger müssen den Agenturvertrieb neu gestalten, um dem Preisdruck der Direktversicherer zu begegnen. Sie müssen für ihre Kunden leicht erreichbar sein, einen exzellenten Service bieten und den Mehrwert von Versicherungsagenten und Maklern für den Vertriebsprozess unter Beweis stellen. Gleichzeitig sollen profitable Wachstumsziele erzielt und die nächste Generation von Versicherungsvertretern ausgebildet werden.

#### DIE LÖSUNG

Mit Pega Distribution Management for Insurance kann jeder Versicherungsvertreter Spitzenleistungen erbringen. Mithilfe anspruchsvoller Analysen, können sie jede Interaktion individuell anpassen und Angebote dynamisch auf die speziellen Bedürfnisse des Kunden abstimmen. Dank der nahtlosen Back-Office-Integration werden Vertriebsaktivitäten in Echtzeit ausgeführt. Mit Pega erhalten Versicherungsträger eine agile, intelligente Vertriebsplattform, durch die sich die Vertriebsleistung steigern und langfristig das Potenzial des Versicherungsbestands optimieren lässt.

### EINE PLATTFORM FÜR KANALEFFIZIENZ

Eine führender US-amerikanische Versicherung wandte sich auf der Suche nach einer strategischen Vertriebsplattform für über 200.000 Versicherungsvertreter an Pega. Mit Pega kann dieser Versicherer nun spartenübergreifend Cross- und Up-Selling fördern, die Produktivität der Vertreter steigern, die Arbeit mit den bestehenden Vermittlern beibehalten und gleichzeitig neue Vermittler gewinnen, um das Neugeschäft weiter zu steigern.

### WEITERENTWICKLUNG VON VERTRIEBSKANÄLEN MIT DER DYNAMISCHEN VERTRIEBSLÖSUNG VON PEGA

Pega Distribution Management for Insurance versetzt Versicherungsträger in die Lage, sich dem Wettbewerb offensiv zu stellen, die Leistungen des festangestellten Außendienstes zu steigern und sicherzustellen, dass ihren Vertretern alle Mittel zur Verfügung stehen, um profitable Bestandspflege und -ausbau zu betreiben. Diese Lösung wurde für den speziellen Bedarf des festangestellten Außendienstes entwickelt und verbindet Informationsinseln im Unternehmen so miteinander, dass den Agenten in Echtzeit alle relevanten Daten zum Kundenwert des Versicherungsnehmers, seinem Bedarf und seinen möglichen Präferenzen zur Verfügung stehen.

Pega vereint entscheidungsrelevante Informationen mit bewährten Vertriebstechniken und -prozessen und stellt diese leistungsstarke Kombination jedem Versicherungsmitarbeiter für seine Vertriebstätigkeit zur Verfügung: ein Garant für hervorragende Ergebnisse. Versicherer können die Effektivität ihrer Absatzkanäle drastisch durch wertschöpfende Vertriebsaktivitäten, personalisierte, relevante Cross-Selling-, Up-Selling- und Kundenbindungsangebote steigern. Zudem profitieren sie von einer außergewöhnlichen Flexibilität, über die sich Vertriebsstrategien sofort an eine spezifische Opportunity anpassen lassen,

#### ■ Mehr Neugeschäft für Ihren Vertrieb

Institutionalisieren Sie Best Practices und nutzen Sie die Kenntnisse über Ihre Versicherungsnehmer mithilfe intelligenter Prozesse, die die Kundenbindung fördern und Vertriebsinteraktionen optimieren. Next-Best-Action™ von Pega empfiehlt Ihren Mitarbeitern in Echtzeit die Maßnahmen, Prozesse und Angebote, die mit der höchsten Wahrscheinlichkeit zu einer Vertragsannahme führen.

#### ■ Vereinfachen des Vertriebsprozesses – vom Front- bis zum Back-Office

Eliminieren Sie manuelle Bearbeitungsprozesse mit einer Lösung, die Front- und Back-Office integriert und die Abwicklung automatisiert: das alles über einen einheitlichen Desktop, der alle erforderlichen Vertriebs-Tools, -Prozesse und -Ressourcen bereitstellt, die für einen erfolgreichen Vertragsabschluss benötigt werden.

# PEGA DISTRIBUTION MANAGEMENT FOR INSURANCE

## PEGA MACHT DEN UNTERSCHIED

### Schnell auf Veränderungen reagieren

Verkürzen Sie die Vermarktungszeit und reagieren Sie schnell auf Herausforderungen des Wettbewerbs – mit einer Lösung, die sich leicht konfigurieren, spezialisieren und in der Cloud oder in Ihrem Rechenzentrum bereitstellen lässt. Diese Lösung basiert auf der Pega Build for Change®-Technologie und bietet Tools, mit denen es leicht wird, automatisierte Vertriebsprozesse zu entwerfen und bereitzustellen, die Ihren Best Practices und Unternehmenszielen entsprechen.

### Bessere Vertriebsprozesse für Ihre Mitarbeiter

- Ein proaktiver Datenabruf aus den unternehmensinternen Repositories und eine 360°-Ansicht bieten umfangreiche Erkenntnisse zu potenziellen und bestehenden Kunden.
- Dynamische Geschäftsregeln und Entscheidungsfindung in Echtzeit liefern umgehend Vorschläge für Vertriebsaktivitäten, Prozesse und Angebote, die am wahrscheinlichsten zu einem Abschluss führen.
- Mit Next-Best-Action™ von Pega können Versicherungsträger dynamische Verkaufsstrategien entwerfen, die Vertreter in die Lage versetzen, jede Verkaufsmöglichkeit und jede Kundeninteraktion anzupassen und zu personalisieren.
- „Lernende“ prädiktive und adaptive Analysen optimieren Interaktionen ständig mithilfe von Echtzeitdaten, die Empfehlungen in Kontext setzen und ihnen Relevanz verleihen.
- Detaillierte „Was-wäre-wenn“-Simulationen ermöglichen Versicherungsträgern das Durchführen von Tests und das Simulieren von Ergebnissen, die ihren Versicherungsbestand maximieren.
- Ein visuelles Reporting-Dashboard vereinfacht das übergreifende Überwachen und Verfolgen von Vertriebsabschlüssen über alle Kanäle, Segmente und Produkte.

### Optimierung des gesamten Vertriebsprozesses

- Die Plattform lässt sich problemlos in aktuelle Technologien integrieren, denn sie bietet auf Standards basierende Integrationsfunktionen: So können Versicherungsträger einen zentralen Zugangsbereich für alle Opportunity-Management-Anforderungen einrichten.

- Vertriebsmitarbeiter können verkaufsfördernde Maßnahmen in Echtzeit ausführen, denn diese werden direkt am Interaktionspunkt automatisiert abgewickelt.
- Integrierte Compliance-Regeln und -Prozesse sorgen automatisch für die Einhaltung von Unternehmensvorschriften und gesetzlichen Bestimmungen.

### Schnell auf neue Geschäftsanforderungen oder Änderungen bei Vertriebskanälen reagieren

- Über das Omni-Channel-Management kann der bevorzugte Kommunikationskanal für Mitarbeiter und Versicherungsnehmer voreingestellt werden. Es ermöglicht jedoch auch einen nahtlosen Wechsel der Interaktionskanäle ohne Kontextverlust.
- Voreingestellte, einfach konfigurierte Vertriebsprozesse, Regeln, Objekt- und Datenmodelle, Schnittstellen und andere Anwendungsbestandteile beschleunigen die Implementierung.
- Eine einzige Plattform bietet einheitliche Regeln, Prozesse, Analysen und ein einheitliches Case Management, die ohne Einschränkung zwischen der Cloud und der lokalen Installation portierbar sind und transparent von einer Umgebung in die andere umgezogen werden können.

### Nutzen Sie eine Lösung für alle Kanal-Managementfunktionen

- Account- und Kontaktmanagement
- Lead- und Opportunity-Management
- 360-Grad-Ansicht von Account, Kontakt, Organisation und Opportunity
- Integration von Microsoft Outlook für E-Mails und Meetings
- Vorlagen für Marketingkampagnen-Management, Anruf-Scripts, E-Mails und Briefe
- Integration von Social Media und Präsentation in mobilen Portalen
- Vertriebsgebiet- und Account-Team-Management
- Konfigurierbare Management-Dashboards und -Prognosen



Pega Distribution Management for Insurance sorgt dafür, dass profitables Geschäft schneller wächst, denn sie nutzt optimierte Vertriebsstrategien, die die Effizienz der Versicherungsvertreter steigert und das Potenzial des Versicherungsbestandes ausschöpft.