

PEGA DISTRIBUTION MANAGEMENT FOR INSURANCE

MIGLIORARE L'EFFICACIA DELLE VENDITE SU CANALI CAPTIVE

SETTORE ASSICURATIVO

PANORAMICA

LA SFIDA PRINCIPALE

Le compagnie di assicurazione devono reinventare il modello di distribuzione captive per allontanare la concorrenza dai canali diretti basati sui prezzi. Devono offrire procedure semplici e dimostrare il valore che gli agenti collegati e i rappresentanti aggiungono ai processi di vendita, soddisfacendo al contempo gli obiettivi di crescita redditizia e coltivando la generazione futura di intermediari di assicurativi.

LA SOLUZIONE

Con Pega Distribution Management for Insurance tutti gli agenti possono aspirare a prestazioni eccellenti. Gli agenti sfruttano analisi sofisticate per personalizzare l'interazione e adattare dinamicamente l'offerta alle esigenze uniche del cliente. L'impeccabile integrazione con il back-office permette di svolgere attività di vendita in tempo reale. Grazie a Pega, le compagnie di assicurazione possono contare su una piattaforma di vendita agile e intelligente per incrementare la produzione e massimizzare il potenziale del portafoglio sul lungo periodo.

UNA PIATTAFORMA PER L'EFFICACIA DEL CANALE

Un'importante compagnia di assicurazioni statunitense si è rivolta a Pega per una piattaforma di vendita strategica in grado di supportare più di 200.000 agenti. Grazie a Pega, la compagnia può eseguire attività di cross-sell e up-sell su più linee di business, migliorare la produttività degli agenti, gestire la produzione dei rapporti con le agenzie esistenti e attrarre nuove agenzie per fare crescere l'attività.

AUMENTARE LA PRODUZIONE SUL CANALE CON LA SOLUZIONE DI VENDITA DINAMICA DI PEGA

Con Pega Distribution Management for Insurance, le compagnie di assicurazione possono tenere testa alla concorrenza, aumentare la produzione sui canali captive e garantire che gli agenti siano in grado di sostenere e coltivare un portafoglio redditizio. Pensata per le esigenze specifiche dei canali captive, questa soluzione collega attività funzionali separate tra loro per fornire al personale commerciale dati in tempo reale sul valore, le esigenze e la propensione dell'assicurato.

Pega unisce informazioni utili con tecniche e processi di vendita collaudati e apprezzati dai top performer, mettendo questa potente combinazione di fattori a disposizione degli intermediari per garantire il successo delle vendite. Le compagnie di assicurazione possono migliorare nettamente l'efficacia con attività di vendita a valore aggiunto, *cross-sell*, *up-sell* e offerte di fidelizzazione personalizzate e pertinenti, oltre a sfruttare l'imbattibile agilità di adattare istantaneamente nuove strategie alle caratteristiche di ciascuna opportunità.

- **Opportunità di aumentare le vendite per gli intermediari**
Integrazione delle migliori pratiche e sfruttamento delle informazioni sugli assicurati con processi intelligenti che permettono di ingaggiare il cliente e ottimizzare l'interazione di vendita. Il metodo Next-Best-Action™ di Pega suggerisce agli intermediari le attività, i processi e le offerte con la probabilità più alta di condurre conversazioni in tempo reale.
- **Semplificazione del processo di vendita dal front-end al back-end**
Eliminazione dei processi manuali con una soluzione che integra funzioni di *front-office* e *back-office* per automatizzare l'esecuzione nel punto d'interazione, oltre a un desktop unificato che mette a disposizione tutti gli strumenti di vendita, i processi e le risorse necessarie per convertire le vendite.
- **Risposta rapida ai cambiamenti**
Accelerazione del time-to-market e rapidità di risposta alle sfide competitive con una soluzione che può essere facilmente configurata, specializzata e implementata nel cloud o in sede. La soluzione, basata sulla tecnologia Build for Change® di Pega, offre strumenti *business-friendly* con cui progettare e implementare facilmente processi di vendita automatizzati che riflettono le migliori pratiche e gli obiettivi dell'organizzazione.

PEGA DISTRIBUTION MANAGEMENT FOR INSURANCE

LA DIFFERENZA DI PEGA

Opportunità di vendere meglio per gli intermediari

- I dati raccolti in modo proattivo dagli archivi aziendali e la vista a 360° forniscono informazioni approfondite su tutti i clienti effettivi o potenziali.
- Le regole di business dinamiche e il processo decisionale in tempo reale forniscono suggerimenti puntuali sulle attività di vendita, sui processi e sulle offerte con la più alta probabilità di accettazione.
- Il metodo Next-Best-Action™ di Pega permette alle compagnie di assicurazione di progettare strategie di vendita dinamiche che permettono ai rappresentanti di personalizzare e adattare l'approccio a ciascun cliente e a ciascuna opportunità di vendita.
- Gli strumenti analitici predittivi e adattativi "imparano" per ottimizzare continuamente le interazioni sfruttando i dati in tempo reale e aggiungendo contesto e pertinenza ai suggerimenti.
- Dettagliate simulazioni ipotetiche permettono di eseguire scenari di prova e simulare i risultati per massimizzare il potenziale del portafoglio.
- Un dashboard visivo per i report semplifica il monitoraggio e il tracciamento della produzione su tutti i canali, i segmenti e i prodotti.

Ottimizzare i processi di vendita dall'inizio alla fine

- Le funzionalità di integrazione basate su standard garantiscono un'integrazione rapida con le tecnologie attuali, consentendo alle compagnie di assicurazione di creare un singolo punto di accesso per tutte le esigenze di gestione delle opportunità.
- L'esecuzione automatica e senza intoppi sul punto d'interazione permette al personale commerciale di svolgere le attività di supporto alla vendita in tempo reale.

- Le regole e i processi di conformità integrati garantiscono automaticamente l'osservanza dei regolamenti aziendali e delle disposizioni di legge.

Adattamento rapido al variare delle esigenze di aziende e canali

- La gestione omnicanale supporta le preferenze di intermediari e assicurati, consentendo alle interazioni di passare agevolmente da un canale all'altro senza perdita di contesto.
- Predefiniti e facilmente configurabili processi di vendita, regole, oggetti e modelli di dati, interfacce e altre risorse applicative, accelerano i tempi di implementazione.
- Le regole unificate, i processi, gli strumenti analitici e di gestione dinamica dei casi sono disponibili su un'unica piattaforma che garantisce portabilità totale nel cloud e in sede e trasferibilità trasparente tra questi ambienti.

Sfruttare una serie di funzionalità di gestione del canale

- Gestione di contatti e account
- Gestione di opportunità e clienti potenziali
- Visione a 360 gradi dell'account, del contatto, dell'organizzazione e dell'opportunità
- Integrazione con Microsoft Outlook per acquisizione mail e riunioni
- Gestione delle campagne di marketing, script per chiamate, modelli di e-mail e lettere
- Integrazione per siti di social media e presentazione del portale mobile
- Gestione dei team dedicati ai clienti e territoriali
- Previsioni e dashboard di gestione configurabili.



Pega Distribution Management for Insurance mette gli intermediari nelle condizioni di aumentare rapidamente l'attività sfruttando strategie di vendita ottimizzate che promuovono l'efficienza degli agenti e massimizzano il potenziale del portafoglio.