

Starke Antragszahlen der Alten Leipziger nach softfair Workshops



„2nd To None“ (dt.: „Niemand ist vor Dir“) ist Namensgeber des Beratungsangebots für Vertriebssteuerung und Produktentwicklung von ASCORE, einem Tochterunternehmen der softfair GmbH aus Hamburg. Ziel der Workshops ist die Schaffung einer belastbaren Planungshilfe für die Weiter- oder Neuentwicklung von Tarifen, um sich so in dem hart umkämpften Markt der Versicherer absetzen zu können. In diesem Zusammenhang gilt es Stärken und Schwächen sowie Innovationen und Alleinstellungsmerkmale des Tarifportfolios herauszuarbeiten und zielgruppenspezifisch zu positionieren.

„Der Markt der Versicherungsprodukte ist ein riesiges Feld und die Vielfalt der Tarife enorm. Was für den Versicherer intern eventuell ein tolles Produkt darstellt, muss noch lange nicht im Marktvergleich für den Makler und Endkunden als solches sichtbar sein. Und in einem Vergleich stellt die Sichtbarkeit – vor allem auch bei unterschiedlichen Tarif-Konstellationen – DEN wesentlichen Verkaufstreiber dar. Mit unseren Szenarien- und Massenberechnungen lassen sich vielfältigste Kombinationen und Vorgabenszenarien abbilden und können so einem Produkt, oft nur mittels kleiner Stellschrauben, zum Erfolg verhelfen.“ – Ellen Ludwig, CEO, ASCORE Analyse

Von dieser neutralen Standortbestimmung konnte auch die Alte Leipziger in den Sparten Hausrat, PHV/THV und Wohngebäude profitieren. Durch den Einblick in Aufbau und Funktionsweise der softfair-Vergleichsrechner und einer Platzierungssimulation für

die nächsten Tarifgenerationen der Sparten konnten seit 2019 erfolgreich Konzepte noch in der Reifephase mit validem Feedback im aktuellen Marktumfeld getestet werden. Die Anpassung und Optimierung konnte so in einem dynamischem Prozess noch vor der eigentlichen Produkteinführung stattfinden. Diese Überlegungen werden auch für anstehende neue Unfall-Versicherungen angestellt.

„Wir sind in die Workshops mit softfair/ASCORE gestartet, um unsere neu aufgelegten Tarife sowohl bedingungsseitig als auch preislich überprüfen zu lassen. Ziel war es u.a. durch optimierte Tarife auch zukünftig im Maklermarkt punkten zu können. Das Ergebnis waren viele neue und informative Erkenntnisse zu unseren Produkten sowie zu den unterschiedlichen Prozessen und Arbeitsweisen im Markt. Mit Hilfe der erarbeiteten Lösungsvorschläge wurden wir unterstützt und bestärkt entscheidende Stellschrauben schnell und einfach anzupassen. Diese Resultate und die gestiegenen Antragszahlen bestärken uns, diesen Weg weiter zu gehen – 2nd To None wird dabei ein einflussreicher Faktor zur Standortbestimmung unserer Tarifwelt bleiben.“ – Michael Neuhalfen, Leiter Vertrieb, Alte Leipziger Versicherung AG

So konnte die Alte Leipziger das Gesamtergebnis der Antragszahlen innerhalb von zwei Jahren sehr deutlich steigern und mehr als verzehnfachen. In der Sparte PHV konnte sogar Platz 2 im Gesamtvergleich bei softfair belegt werden.