

Wachstumsstrategie für Vertriebskanal Makler

Deutsche Versicherungsgesellschaft

Die detaillierte Aufnahme der Geschäftsanforderungen verschiedener Maklertypen diente als Basis zur Ableitung von Wachstumsperspektiven. Aus den Erkenntnissen konzipierten wir eine Wachstumsstrategie für den Maklervertrieb.

Resultierendes Prämienvolumen: rund 25 Mio. Euro

Unser Vorgehen:

Kategorisierung und Bedarfsermittlung

- Ermittlung aller relevanten Maklertypen und Einteilung in Größen
- Analyse der Bedürfnisse der Maklertypen, insbesondere hinsichtlich Produktgestaltung, Preisgestaltung und Prozessabwicklung
- Ableitung der zu fokussierenden Zielmakler
- Durchführung Potenzialanalyse
 - Ermittlung lokales Marktpotenzial
 - Matching mit Versicherungsbestand
 - Identifikation Weißer Flecken
 - Erstellung Business Plan



Ergebnis und Kundennutzen:

Wachstum des Prämienvolumens um 25 Mio. Euro

- Potenzialausschöpfung in einem bereits vorhandenen Kanal
- kontinuierliches, starkes Wachstum in den ersten fünf Jahren
- frühzeitiges Erreichen des Rol mit durchschnittlicher Combined Ratio (CR) von < 95 %
- geringe Stornoquote
- organisches Wachstum in einem gesättigten Markt



Unser Experte dafür, Versicherungen erfolgreicher zu machen

Dr. Michael Reich
Partner

📞 +49 151 15784444

✉ michael.reich@consileon.de

Vor seiner Zeit bei Consileon war Michael Reich als Strategieberater von Versicherungen tätig und führte in diesem Segment 13 Jahre lang seine eigene Beratung. Daneben ist er als Dozent an der Northern Business School tätig und veröffentlichte diverse Schriften zu Versicherungsthemen.

