



Pressemitteilung

Württembergische Versicherung setzt auf digitalen Vertriebsassistenten von Axon

Netzwerkintelligenz für gezieltes Empfehlungsmanagement

Stuttgart / Luzern, 09. Oktober 2018 – Persönliche Kontakte sind ein entscheidender Faktor im Vertrieb – gerade im Versicherungsbereich. Mit seinem digitalen Assistenzsystem bringt Axon nun eine neue Form der Transparenz in Geschäfts- und Netzwerkverbindungen von Versicherungen: Der intelligente Beziehungsalgorithmus schlägt die Brücke zwischen bestehenden Kontakt- und Kundenbeziehungen und Zielkunden sowie Entscheidungsträgern in der Wirtschaft. Dies macht den Akquise-Prozess deutlich effizienter, wie die Anwendung bei der Württembergischen Versicherung zeigt.

Digitale Lösungen gewinnen im Vertrieb von Versicherungen immer stärker an Bedeutung: Während Vermittler bislang vor allem lokales Wissen zur Akquise nutzen, liefert das digitale Assistenzsystem von Axon heute Daten, die dank intelligenter Netzwerk- und Potenzialanalysen in einer noch nie dagewesenen Form aufbereitet werden.

Die Zusammenarbeit zwischen Axon und der Württembergischen Versicherung macht deutlich, wie sich dies in der Praxis umsetzen lässt: Ausgehend vom eigenen Kundenbestand zeigt die Netzwerkintelligenz der Software dem Vermittler potenzielle Neukunden, die anhand verschiedener Kriterien klassifiziert werden – der Schlüssel für ein modernes Empfehlungsmanagement und eine gezielte Kundenansprache.

Denn obwohl 90 Prozent der Kunden im Versicherungsbereich auf die Empfehlung von Freunden oder Bekannten vertrauen und 70 Prozent der zufriedenen Kunden ihren Vermittler auch weiterempfehlen würden, fragen nur 15 Prozent der Vermittler diese Empfehlung aktuell tatsächlich ab. „Man erkennt schnell, welches Potenzial hier schlummert“, sagt Robert Baric, Leiter Vorsorgegeschäft bei der Württembergischen Versicherung.

„Mit dem digitalen Vertriebsassistenten bekommen unsere Agenturen fortlaufend und in Echtzeit priorisierte Firmen-Zielkunden und faktenbasierte Empfehlungen, über welchen Bestandskontakt relevante Neukunden kontaktiert werden können“, sagt Baric. Mindestens 60 Minuten Rechercheaufwand pro Tag würden die Vertriebsmitarbeiter auf diesem Weg reduzieren.

Bisher kommt das digitale Assistenzsystem im Rahmen eines aktiven Empfehlungsmanagements in 100 Vertriebsagenturen des Versicherungsunternehmens im bAV-Umfeld (Betriebliche Altersvorsorge) zum Einsatz.

Gemeinsamer Auftritt bei new.New Festival

Darüber wie digitale Lösungen die Versicherungswelt verändern, werden die Experten von Axon und der Württembergischen Versicherung auch beim gemeinsamen Auftritt beim

diesjährigen new.New Festival informieren. Bei dem internationalen Innovations- und Tech-Event vom 8. bis 10. Oktober in Stuttgart dreht sich alles um die Potenziale der digitalen Transformation und das Thema künstliche Intelligenz. Als Partner des Festivals bringt Axon dort seine Kompetenz für neue Technologien, Innovationen und Geschäftsmodelle ein.

Über Axon Insight

Axon Insight unterstützt Banken und Versicherungen mit selbstlernenden digitalen Assistenzsystemen, welche Anwendern im Vertrieb, Marketing, Risiko Management und der Betrugsprävention real-time mit präzisen Handlungsempfehlungen assistieren.

Hierzu generiert Axon Insight transparente Einblicke in Beziehungsstrukturen und Netzwerke von Millionen Entscheidern und Unternehmen weltweit. Die analysierten Informationen werden mit weiteren Datenquellen verknüpft, visualisiert und als Digital Service nahtlos in die bestehenden Kunden-Prozesse integriert.

Die Axon Insight AG mit Stammsitz in Luzern (Schweiz) ist Teil der Axon Active Group mit insgesamt 700 Mitarbeitern und 12 Standorten weltweit.

Pressekontakt:

Philipp Nisster

echolot.GROUP

Telefon: +49.711.99014-86

E-Mail: nisster@echolot-pr.de