



Württembergische setzt auf digitalen Vertriebsassistenten von Axon

Für Transparenz in Geschäfts- und Netzwerkverbindungen von Versicherungen sorgt nun der das digitale Assistenzsystem von Axon Insight. Der intelligente Beziehungsalgorithmus schlägt die Brücke zwischen bestehenden Kontakt- und Kundenbeziehungen und Zielkunden sowie Entscheidungsträgern in der Wirtschaft. Dies macht den Akquise-Prozess effizienter, wie die Anwendung bei der Württembergischen Versicherung zeigt.

Schlummerndes Potenzial

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.

Robert Baric, Leiter Vorsorgegeschäft bei der Württembergischen Versicherung, dazu:

●● 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.“

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 zum Einsatz.

Bild: © Sergey Nivens / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945578/wuerttembergische-setzt-auf-digitalen-vertriebsassistent-von-axon/>