

Seminar „Integriertes Marketing-Management für betriebliche Altersversorgung“

Sehr geehrte Damen und Herren

die St. Galler Business School hat gemeinsam mit der auf betriebliche Altersversorgung (bAV) spezialisierten Hamburger Unternehmensberatung Dr. Escher & Partner (siehe Profil anbei) ein spezielles Seminarangebot für Versicherer und Produkthanbieter im Bereich der betrieblichen Altersversorgung entwickelt.

Vielleicht kennen Sie das Problem: Die Kennziffern Ihrer bAV-Tarife sind im Marktvergleich gut; Sie bearbeiten viele Anfragen und Ausschreibungen. Dennoch: Die Zahl der abgeschlossenen bAV-Verträge und das erzielte Prämienvolumen sind unbefriedigend. Woran liegt das?

Die bAV ist nach wie vor ein Markt mit großen Geschäfts- und Wachstumschancen für die Assekuranz. Allerdings: Das Potential hat sich vom „einfachen“, inzwischen stark gesättigten Entgeltumwandlungsgeschäft hin zu komplexeren Bedarfsfeldern wie z.B. der Gestaltung moderner betrieblicher Versorgungswerke oder der Auslagerung von älteren ungedeckten Betriebsrentenzusagen verlagert. Das erhöht die Anforderungen an Produktgeber und Vermittler. Es bietet zugleich Anlass, sich mit bisherigen Vertriebsstrukturen und -strategien kritisch auseinanderzusetzen. Zur Integration aller Komponenten, die die bAV aus Kundensicht als ganzheitliches Beratungs- und Finanzdienstleistungsprodukt ausmachen, aber auch zur Bewältigung aller Klippen, die es bei der Vermittlung von bAV-Lösungen an Kunden zu meistern gilt, ist ein professionelles integriertes Produkt- und Marketingmanagement erforderlich.

Das Seminar vermittelt die Grundlagen dafür und zeigt beispielhaft an Fallstudien konkrete Maßnahmen auf. Wir würden uns freuen, auch aus Ihrem Hause Teilnehmer begrüßen zu dürfen und wären Ihnen für eine entsprechende hausinterne Platzierung des Angebots bzw. des anliegenden Exposés dankbar.

Mit freundlichen Grüßen

Christian Muntwiler, lic. oec. HSG
Direktor Inhouse Seminare
St. Galler Business School