

[Library ebook] Storno in der Lebensversicherung: Einflussfaktoren, Auswirkungen, Gegenmassnahmen

Storno in der Lebensversicherung: Einflussfaktoren, Auswirkungen, Gegenmassnahmen

Von Andreas Prestele

DOC | *audiobook | ebooks | Download PDF | ePub



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #3462467 in BcherVerffentlicht am: 2006-09Abmessungen: 9.57 x .87b x 6.69l, Einband: Broschiert168 Seiten | File size: 52.Mb

Von Andreas Prestele : Storno in der Lebensversicherung: Einflussfaktoren, Auswirkungen, Gegenmassnahmen before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Storno in der Lebensversicherung: Einflussfaktoren, Auswirkungen, Gegenmassnahmen:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. endlich ein Buch ber Storno in der VersicherungVon Reich von der HillIn allen Sparten werden steigende Bestandsstorni gemeldet. Und doch fehlte bislang ein Buch, dass sich speziell ber das Phnomen Storno in der Versicherungsbranche

beschäftigte. Interessierte doch den Versicherten allenfalls das Neugeschäft oder seit kurzem die Wiederanlage im eigenen Hause - geht es jetzt endlich darum auch umfangreiche Maßnahmenpakete zur Stornosenkung einzuleiten, was Studien seit kurzer Zeit verdeutlichen - jedoch bislang mit unbefriedigendem Erfolg. Da kommt das Werk des Autors gerade zur rechten Zeit und spricht auf mehr als 150 Seiten an, was in anderen (Lehr-)Büchern höchstens auf einer Seite Beachtung findet oder gar beschnitten dargestellt wird. Was beeinflusst die Höhe der Stornofalleistung? Welche Folgen haben Stornierungen auf die Versicherer und Versicherten? Welche Einflussfaktoren beeinflussen die Stornowahrscheinlichkeit? Was sind Frühwarnindikatoren? und wie kann man all die Erkenntnisse für eine generelle Stornoprävention einsetzen? Auf all diese Fragen weist der Verfasser eine Antwort. Dabei zeigt der Autor auch, warum bisherige Bemühungen der Versicherer nicht funktionierten: zu geringe Belohnung bei Stornoverhinderung, unklare Verantwortung, wenig Erfahrung, keine messbare Umsetzung, keine Kooperationspartner im Lebensversicherungszweigtmarkt, isolierte Einzelmaßnahmen usw. Wessen Unternehmen erfolgreich in der Stornosenkung sein will muss Problembewusstsein schaffen und Chancen aufzeigen, gezieltes Kundenkontaktmanagement betreiben, Anreizsysteme bieten, Produkte flexibel kreieren und ein aussagekräftiges Controlling installieren. Wie all das gehen kann, zeigt letztendlich das Buch in seiner Breite - daher für die Vorreiterrolle auf diesem Gebiet glatte 5 Sterne! 1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Kundenbindung im Fokus Von Ben Schecksner Die Lebensversicherung wird in der Bevölkerung überwiegend als Kapitalanlage für die Altersvorsorge wahrgenommen. Man verspricht sich zudem Steuervorteile und hohe Renditen und manchmal braucht man das Geld auch mal vor Ablauf der Police. Aber dies allein kann noch kein Grund sein, dass so viele Versicherte ihren Vertrag nicht zu Ende führen und freiwillig lieber vorher mit Verlusten aussteigen, oder doch? Der Autor bringt hier Licht ins Dunkel und zeigt informativ, sachlich und kompetent die unterschiedlichen Stornomotive auf, wie sie entstehen, woher diese rühren, wie man sie beseitigt und ob die Versicherer überhaupt an einer Stornovermeidung interessiert sind? Endlich wird darüber aufgeklärt, dass ein Vertragsabschluss richtig teuer werden kann, wo genau die versteckten Kosten liegen und wo (und bei wem!) sie ganz genau anfallen, wenn der Kunde kündigt oder nicht mehr zahlt. (Erstaunlicherweise sind sich die Konzerne noch nicht so recht bewusst, dass Storno letztendlich auch für sie ganz erhebliche und unbequeme Risiken mit sich bringt oder ihr Provisionssystem scheint bspw. einen Zahlungshilfemaßnahmenplan nicht zu unterstützen.) Das Buch bringt dies alles detailliert auf den Punkt und entwirft im nächsten Schritt einen grundlegenden anreizfördernden Stornomanagementansatz, der letztendlich Verbraucher wie Unternehmen zu Gute kommt! Bleibt zu hoffen, dass die Versicherer sich dieses Buch zu Herzen nehmen und endlich einmal umsetzen, was Vertragsinhaber und Versicherungsbranche gleichzeitig glücklich macht! Denn im Grunde wollen wir ja alle langfristigen Kapitalanlageaufbau sowie Vorsorgeschutz im Alter...

Kurzbeschreibung Die Lebensversicherungsbranche meldet seit Jahren steigende Storni. Rund die Hälfte aller Policen erreicht ihr Vertragsende nicht. Vergegenwärtigt man sich den langfristig angelegten Vorsorgecharakter einer Lebensversicherung wirft dies eine offensichtliche Frage auf. Höchste Zeit für die Versicherer daher, sich ein tiefergründigeres Wissen über ihre Kundenabgänge zu schaffen und dieser Entwicklung effektive Instrumente entgegen zu setzen. Das vorliegende Werk des Autors nimmt sich dieser spannenden Herausforderung an. So werden zunächst Entstehung, Ausmaß und Auswirkungen von Storni analysiert und die Notwendigkeit zur nachhaltigen Stornoreduzierung im Versicherungsunternehmen ergründet. Im weiteren lassen sich auf das Stornoverhalten wirkende Einflussfaktoren identifizieren und konkrete Gründe, die in eine Vertragsbeendigung münden, erschließen. Darauf aufbauend setzt der Autor die gewonnenen Erkenntnisse in einen gesamtumfassenden Stornomanagementansatz um und entwirft bestandspflegende bzw. stornoverhütende Maßnahmen zur nachhaltigen Senkung des unternehmenseigenen Stornoergebnisses. Ein Buch über das Phänomen Storno und den Weg zur Kundenbindung in der Lebensversicherung - für Berater, Betriebswissenschaftler und Versicherungsspezialisten aus Praxis und Wissenschaft. über den Autor und weitere Mitwirkende Dipl.-Kfm., Studium der Betriebswirtschaft an der Ludwig-Maximilians-Universität in München. Trainee im Private Business Clients Programm für akademische Nachwuchskräfte bei der Deutschen Bank, Nürnberg.