



Ralph Brand setzt auf Kundenorientierung

(Mynewsdesk) Bonn (news4today) - Ralph Brand hat als Vorstandsvorsitzender der Zurich Versicherungsgruppe Deutschland klare strategische Vorstellungen. Die Schaden- und Unfallversicherung ist ein Kernbereich der Versicherungswirtschaft und steht aktuell im Fokus strategischer Betrachtungen der gesamten Branche. Denn auch die Schadenversicherer stehen derzeit stark und Renditedruck. Die Profite sind in einigen Schadenssparten dürrig oder sogar überhaupt nicht vorhanden. Das wurde auch auf dem ?Zukunftsforum Assekuranz 2013? in Köln diskutiert.

Ralph Brand, ein ausgewiesener Branchenkenner, hält eine starre Produktorientierung, ohne Einbeziehung der sich wandelnden Kundenwünsche, für eines der Übel, die mitverantwortlich für die Renditelähmung in der Schaden- und Unfallversicherung sind. Zudem hat sich das Kundenverhalten geändert, ist selbstbewusster und anspruchsvoller geworden. Und auch das demographische Ausbluten junger, nachrückender Generationen neuer Versicherungskunden wird tiefe Spuren in der Versicherungswirtschaft hinterlassen.

Ralph Brand, Vorstandsvorsitzender der Zurich Gruppe Deutschland, geht es um nicht weniger als um die Neuausrichtung auf eine erfolgsorientierte Zukunftsperspektive, wenn er hier ein Umdenken seiner Branche fordert. Deshalb plädiert Ralph Brand auch in der Kompositversicherung, der Schaden- und Unfallversicherung, für eine ganzheitliche Sicht, wenn es um eine strategische Ausrichtung und Zukunftsfähigkeit geht.

?Eine reine Produktorientierung, die sich nur um sich selbst dreht und hinter verschlossenen Türen von Versicherungsspezialisten ausgearbeitet würde, wäre schon früher nicht zielführend gewesen und ist zukünftig noch weniger vorstellbar?, mahnt Ralph Brand, Vorstandsvorsitzender der Zurich Gruppe Deutschland. Customer Lifetime Value (CLV) ist das Zauberwort, das in der Zukunftsorientierung der Versicherungsunternehmen eine immer wichtigere Rolle spielen wird. Der Customer Lifetime Value markiert eine Kennzahl, die Auskunft darüber gibt, wie intensiv und umsatzträchtig die Beziehung eines Versicherungsunternehmens zum Kunden während des gesamten ?Kundenlebens? ist. Um hier nicht nur ?Einmal-Kunden? mit einem einzigen Standardprodukt zu generieren, muss das Versicherungsunternehmen ganz nah am Kundenwunsch sein und sein Produktangebot immer wieder neu an den Kundenwünschen ausrichten.

Ralph Brand, Vorstandsvorsitzender der Zurich Gruppe Deutschland, merkt dazu an: ?Die Bedürfnisse der Versicherungskunden wandeln sich während des gesamten Lebens immer wieder. Genau darauf muss ein Hauptaugenmerk zukunftsorientierten Versicherungshandels liegen. Auch in der Schadenversicherung müssen Versicherungslösungen zukünftig den Versicherungskunden in seiner aktuellen Lebensphase abholen und begleiten.? Um das zu erreichen, setzt der Vorstandsvorsitzende der Zurich Versicherung Deutschland, Ralph Brand, auf eine konsequente Emotionalisierung der Beziehung zwischen Versicherung und Kunde. ?Intuitiv und emotional?, so Ralph Brand, ?effizient und kreativ? müsse das Handeln des Versicherungsunternehmens in seinem Angebot an den Versicherungskunden zukünftig sein, um die Erfolgsspur nicht zu verlassen: Ganz nah am Kunden.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://shortpr.com/s13rd8>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://www.themenportal.de/wirtschaft/ralph-brand-setzt-auf-kundenorientierung-35222>

Pressekontakt

news4today

Herr Kai Beckmann
Baarerstraße 53
6304 Zug

info@news4today.de

Firmenkontakt

news4today

Herr Kai Beckmann
Baarerstraße 53
6304 Zug

news4today.de
info@news4today.de

news4today ist eine deutschsprachige, für Leser kostenfreie Informationsseite. news4today ist auf der Hauptseite / Startseite frei von Werbeeinblendungen. news4today verbreitet Informationen aus eigenen und fremden Quellen. news4today achtet stets auf die Seriosität seiner Nachrichtenquellen.

news4today ist ein Verlagsprodukt des Rechtsträgers:
SVPPr Schweizerischer Verein für Pressequalität, Baarerstraße 53, 6304 Zug