

Bestellformular Studie Kooperationsmanagement

- Ich möchte __ Exemplare der Studie zum Preis von je CHF 750* (Teilnehmerrabatt CHF 250*) bestellen
- Ich möchte die Studie inkl. Workshop zum Vorzugspreis von CHF 2.500* bestellen (* exkl. MwSt.)

Name _____

Firma _____

Adresse _____

Telefon _____ E-Mail _____

Datum und Unterschrift

Bitte senden Sie uns das ausgefüllte Bestellformular oder kontaktieren Sie uns per E-Mail:

SMC Schmidt Management
Consulting AG
Zeltweg 44
CH-8032 Zürich

ibe – institute of business
excellence
Grindelstrasse 6
CH-8304 Wallisellen

Telefon +41 44 365 23 00

Telefax +41 44 365 23 01

E-Mail kontakt@smc-consulting.ch

Telefon +41 44 744 12 55

Telefax +41 44 744 12 59

E-Mail ibe@ins-be.com



institute of
business
excellence



SCHMIDT MANAGEMENT CONSULTING

Kooperationen - Königsweg zum Markterfolg?

Studie zum Kooperationsmanagement bei
Versicherern in der Schweiz

ibe – institute of business excellence

Grindelstrasse 6

CH- 8304 Wallisellen

www.ins-be.com

SMC Schmidt Management
Consulting AG

Zeltweg 44

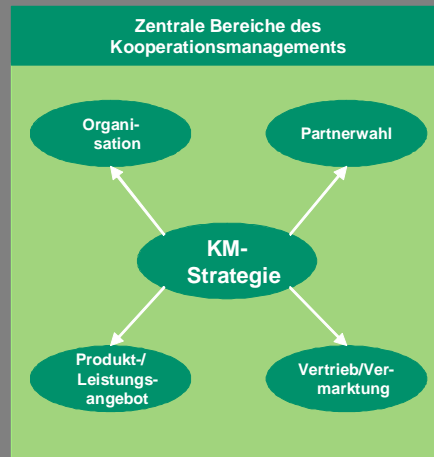
CH- 8032 Zürich

www.smc-consulting.ch

Auszug aus der Studie

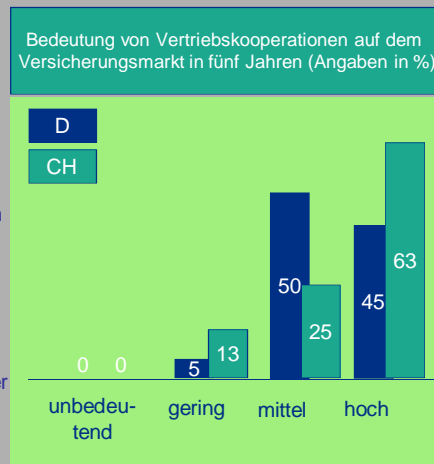
Ausgangslage

- In nur wenigen Jahren verstärkte sich die Dynamik in der Versicherungsbranche hinsichtlich verschiedenster Formen und Ausprägungen von Kooperationsvereinbarungen. Dabei wurden nicht nur Kooperationen in vertrieblicher Richtung eingegangen, sondern auch die verstärkte Zusammenarbeit in Back-Office-Themenstellungen und im Produktmanagement wurde forciert.
- Diese Studie bietet eine Übersicht über den aktuellen Stand des Kooperationsmanagements in der Schweizer Versicherungswirtschaft, vergleicht die Ergebnisse mit den Resultaten der Deutschen Schwesterstudie und beleuchtet Erfolgsfaktoren und zukünftige Entwicklungen in diesem Gebiet.



Auszug aus den Ergebnissen – Beispiel Vertriebskooperationen

- Die Bedeutung von Vertriebskooperationen im Schweizer Versicherungsmarkt nimmt generell zu. Zwei Drittel aller Befragten erwarten für die nächsten fünf Jahre eine hohe Bedeutung des Kooperationsgeschäfts. Für die Zeit ab 2014 erwartet niemand mehr, dass Kooperationen im Schweizer Markt unbedeutend sein werden.
- Im Deutschen Versicherungsmarkt wird eine leicht steigende Bedeutung erwartet. Allerdings ist die Durchdringung von Kooperationen heute schon viel höher, so dass bereits heute 40% der deutschen Versicherer eine hohe Bedeutung des Kooperationsgeschäftes erkennen. Demzufolge ist die Steigerung für den prognostizierten Zeitraum in fünf Jahren schwächer als im Schweizer Markt



Inhalt der Studie

Inhaltsverzeichnis	Seite
Abbildungsverzeichnis	3
Anlage der Studie	5
Zentrale Erkenntnisse im Überblick	7
Grundlagen zum Kooperationsmanagement von Versicherern	13
Vertriebskooperationen	19
Produktkooperationen	35
Back-Office Kooperationen	43
Zusammenfassende Betrachtung und Handlungsempfehlungen	51
Einführung eines professionellen Kooperationsmanagements	59
Ibe – institute of business excellence	74
SMC Schmidt Management Consulting AG	75