



**Aktuelle Informationen für Versicherer
mit Ausschließlichkeitsorganisationen**

MENSCHLICHKEIT RECHNET SICH.

Wie Versicherungsvertriebe von
gelebter Markensymbiose und einer
neuen Markenkultur profitieren.

Die aktuellen Herausforderungen für Versicherer.

ALS MARKE

- Den guten Ruf Ihrer Versicherung zum Vermittler und zum Endkunden verstärken:
„**Verlässlichkeit und Menschlichkeit sind uns wichtige Werte.**“

ALS AUSSCHLISSLICHKEITSORGANISATION

- Digitalisierung und Online sind zukünftig Basic, aber Ihr Vermittler erwartet klare Signale, denn er ist weiterhin die Hauptquelle Ihres Versicherungsgeschäftes.
- Stolze und souveräne Vermittler sind die Basis für gemeinsame erfolgreiche Arbeit.
- Attraktivität in Verbindung mit Werteorientierung der Versicherungsmarke werden immer mehr zu entscheidenden Erfolgsfaktoren.
- Die kontinuierliche und professionelle Weiterentwicklung der Vermittler ist die Basis für den Ausschliesslichkeitsvertrieb.
- Die Rendite der Versicherung ist Grundlage für eine sichere gemeinsame Zukunft mit dem Vermittler.

Die Umsetzung im Detail.



Sie entwickeln zusammen mit den Local Branding Experts jeden Vermittler der Vertriebsorganisation professionell zur erfolgreichen lokalen Marke.



Mit der Symbiose zu den Markenwerten Ihrer Versicherung gewinnen Sie den Vermittler als echten und überzeugten Markenbotschafter.



Mit der neuen wertorientierten Attraktivität als Versicherungsmarke gewinnen Sie neue, geeignete und motivierte Vermittler. Mit diesen bauen Sie Ihre Vertriebsorganisation qualitativ und zukunftsfähig aus.



Mit dem Erfolgsbarometer überprüfen Sie die Entwicklung des Vermittlers (KVP) dauerhaft (von drei Seiten: Vermittler, Team, Kunden) und nutzen die Ergebnisse zum Nachsteuern.



Durch gelebte und kommunizierte Markenversprechen Ihrer Versicherung schaffen Sie immer größere Loyalität beim Vermittler und damit auch beim Kunden.



Die neu entstandene Agilität der Vermittlerteams fördert den Teamspirit und erleichtert die Führung durch den RVL.

Bereits heute profitieren über 500 Unternehmen aus den Bereichen Versicherungsberatung, Handel und Handwerk davon, dass sie durch die Local Branding Experts zu **MERK**würdigen lokalen Marken wurden.



DAS LOKALE MARKENCOACHING (LMC)

- Mit dieser Methode machen Sie den Vermittler in einem Tag zum überzeugten Markenbotschafter.
- Anspruch und Ziele für die Zukunft werden definiert.
- Mit den Symbioseinformationen aus dem Coaching können Sie den Vermittler zielgerichteter fördern.
- Mit dem LMC schaffen Sie Selbstbewusstsein beim Vermittler.
- Klare lokale Positionierung und einzigartige professionelle Kommunikation im Rahmen Ihres Werbemaßnahmenangebotes.
- Mehr Verständnis für das eigene Marketing und Ihr Werbemaßnahmenangebot.

Daten zum LMC

Zeitaufwand: 1 Tag

Teilnehmeranzahl: bis zu 6 Personen

Kosten pro Coaching: ab 1.850,- Euro

Staatliche Förderung: bis zu 80 %

TOOL | 01

TEAM-WORKSHOP (Feinabstimmung mit dem Team)

- Im Team-Workshop wird das Team des Vermittlers abgeholt auf den gemeinsamen, symbiotischen Erfolgsweg mit der Versicherung.
- Damit alle im Team voll und ganz dahinter stehen.
- Eine neue Art von Teamspirit entsteht.
- Die Basis für eine neue Firmen- und Vertriebskultur wird geschaffen.
- Agilität, Eigenverantwortung und Lust auf Weiterentwicklung entstehen.

Daten zum Team-Workshop

Zeitaufwand: 0,5 Tage

Teilnehmeranzahl: bis zu 25 Personen

Kosten pro Coaching: ab 1.800,- Euro

TOOL | 02

PROFITEXT UND KOMMUNIKATION

- Jeder Vermittler ist einzigartig – aber immer in der Symbiose mit Ihrer Versicherungsmarke.
- Und genau das kommt auch in seinen Texten online wie offline zur Geltung.
- Das LBEG-Texternetzwerk erstellt den Text auf Basis der Ergebnisse aus dem Markencoaching.
- Verbinden Sie Einzigartigkeit von Persönlichkeiten mit der Sicherheit der lokalen Markenführung.

Daten zu Profitext und Kommunikation

Grundlage ist der Coachingbericht
Kosten: 690,- Euro inkl. einer Korrekturschleife

TOOL | 03

DAS ERFOLGSBAROMETER

- Befragungstool „Lokale Marke“ für Vermittler. Telefonische Auswertungsbesprechung mit dem Coach (1 Std.)
- Echtes Feedback der Kunden Ihres Vermittlers zum Vermittler und auch zu Ihrer Versicherung.
- Vermittlerzufriedenheit mit Ihrer Versicherung.
- Zufriedenheit des Vermittlerteams.
- Bei positivem Ergebnis: authentische und immer aktuelle Kommunikationsinhalte.
- Klare Hilfestellung zur Führung durch den RVL.
- Kontinuierliche Weiterentwicklung messen und sicherstellen.

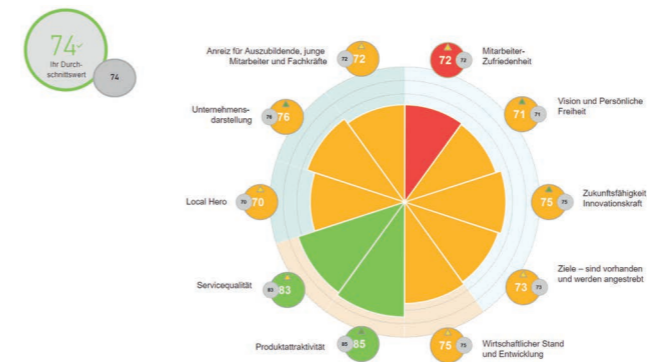
Daten zum Erfolgsbarometer

Wen befragen wir: Agenturchef, Agenturteam, Kunden.

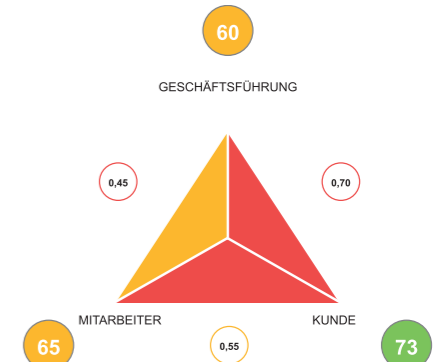
Wie befragen wir: Online über PC, Smartphone oder Tablet.

Die Auswertung im PDF-Format: Drei Sektoren: Außendarstellung, Betriebsführung Innenwirkung.

Kosten: diverse Pakete möglich. Angebot auf Anfrage.



Der Schaubildbericht der 10 Analysepunkte zeigt durch eine Ampel-Farbcodierung eindeutig, an welcher Stelle des Betriebes konkreter Handlungsbedarf besteht.



Das Abweichungsdreieck zeigt deutlich die Abweichungen innerhalb der drei befragten Zielgruppen bei der Bewertung aller Analysepunkte und Unterpunkte.

TOOL | 04

DIE ENTWICKLUNGSBEGLEITUNG

- Telefonische Impulse durch den Coach mit der Auswertung des Erfolgsbarometers.
- Halb- und ganztägige Entwicklungsbegleitung vor Ort.
- Die Ergebnisse des Erfolgsbarometers als Analyse für den Coacheinsatz.

Daten zur Entwicklungsbegleitung

Halbtägige Begleitung 1000,- Euro

Ganztägige Begleitung 1800,- Euro

Gruppen-Entwicklungsbegleitung auf Anfrage. (mit oder ohne Beisein des RVL)

TOOL | 05



Jürgen Ruckdeschel,
LB-Strategieberater



Peggy Kaas,
LB-Expertin für Versicherungen

Mit unseren Local Branding Experts stellen wir Ausschließlichkeitsorganisationen erprobte Methoden und Tools für mehr lokalen Erfolg und mehr nachhaltige Nähe zum Vermittler zur Verfügung.



DIE MARKENSYMBIOSE

zwischen Versicherungen und lokalen Vermittlern.

Die Markensymbiose haben wir im Jahr 2016 zusammen mit dem Markenspezialisten und Versicherungsexperten Hr. Jürgen Breiting, Managing Director bei Kantar Added Value GmbH, Nürnberg entwickelt.

Wir bauen einzigartige und authentische lokale Vermittlermarken im Rahmen der Markensymbiose mit Ihrer Versicherung auf. Agenturen, die auf ihre eigene lokale Marke und die Marke ihrer Versicherung stolz sind, entwickeln das notwendige Selbstbewußtsein, um auf den heutigen Märkten erfolgreich zu sein.

In unserem Buch „**AUF DIE MENSCHEN KOMMT ES AN**“ berichten sehr unterschiedliche Vermittler über ihre Erfahrungen mit unserer Methode. Dass der Verein Ehrbare Versicherungskaufleute e. V. uns mit dem VEVK-Award 2019 ausgezeichnet hat, unterstreicht die Relevanz unserer Methode.

Wir freuen uns auf einen interessanten Austausch mit Ihnen.

Jürgen Ruckdeschel

Peggy Kaas

„Auf die Menschen kommt es an“

Entdecken Sie in diesem Buch, was Ihre Kolleginnen und Kollegen auf dem Weg zur lokalen Marke erlebt haben und noch täglich erleben. Das Buch ist im Buchhandel erhältlich.



Ausgezeichnet mit dem **VEVK-AWARD 2019**
des Vereins Ehrbare Versicherungskaufleute e. V.



KONTAKT

Local Branding Expert Group GmbH

Inninger Straße 21, 82237 Würthsee

Telefon: +49 8153 93727 0

info@local-branding-experts.de

www.local-branding.de

LOCAL
BRANDING
EXPERTS