

EINE PROBLEMLOSE NEUKUNDENAUFNAHME ERMÖGLICHT IHNEN:



Eine Qualitätssteigerung von Neuverträgen



Eine Verbesserung des Kundenerlebnisses und der Platzierungsquote

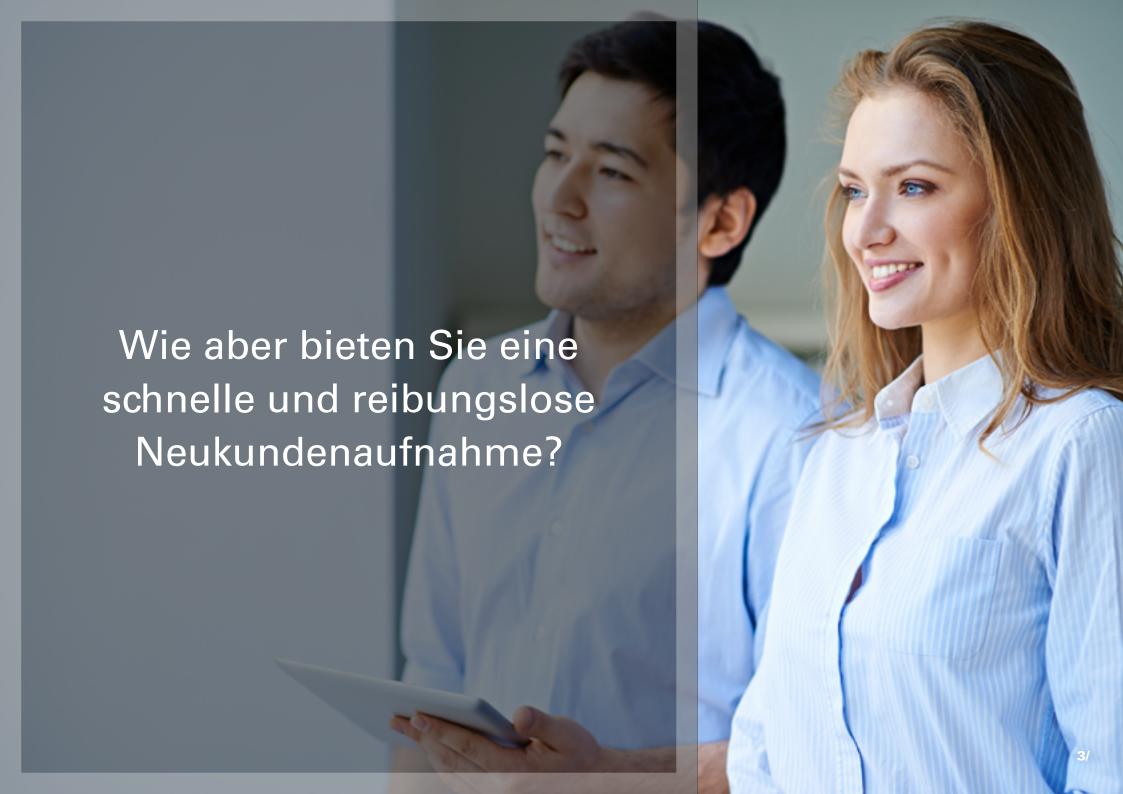


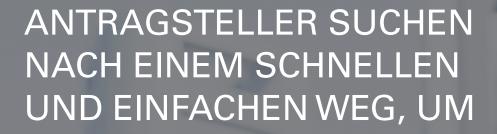
Eine Reduktion von abgebrochenen oder zurückgezogenen Anträgen



Eine Verbesserung des Betriebsrisikos und der Compliance









die besten
Versorgungsmöglichkeiten
zu identifizieren



benötigte Informationen zu übermitteln



ergänzende Unterlagen einzureichen



während des Prozesses auf dem Laufenden zu bleiben





HÄUFIGE PROBLEME BEI DER NEUKUNDENAUFNAHME

Langwierige Anmeldung: Zu viele Schritte und zu viele angeforderte Informationen.

Sich wiederholende Fragen: Die Kunden werden gezwungen, wiederholt die gleichen Informationen bereitzustellen.

Begrenzte Kanäle: Fehlende Alternativen zu den herkömmlichen papierbasierten Methoden.

Verspätete Antworten: Die Antragsteller erhalten keine sofortige Rückmeldung.





IHREN "SYSTEMS OF RECORD" MANGELT ES AN FLEXIBILITÄT FÜR MODERNE "SYSTEMS OF ENGAGEMENT"

- Das Sammeln von Informationen ist nach wie vor die am stärksten belastende Aufgabe im Rahmen des Neukundenaufnahme-Prozesses.
- Herkömmliche Lösungen können auf vorhandene Informationen nicht erneut während des Prozesses zugreifen.
- Die Kunden verlangen eine Kommunikationsmöglichkeit Ihrer Wahl, z. B. Mobiltelefon, E-Mail oder Internet.
- Die Kommunikationsmethoden beschränken sich auf die herkömmliche Post.

BUSSGELDER SIND KOSTSPIELIG. STELLEN SIE SICHER, DASS IHR NEUKUNDENAUFNAHME-PROZESS DEN VORSCHRIFTEN ENTSPRICHT

Die Erhebung personenbezogener Daten unterliegt strengen Vorschriften:

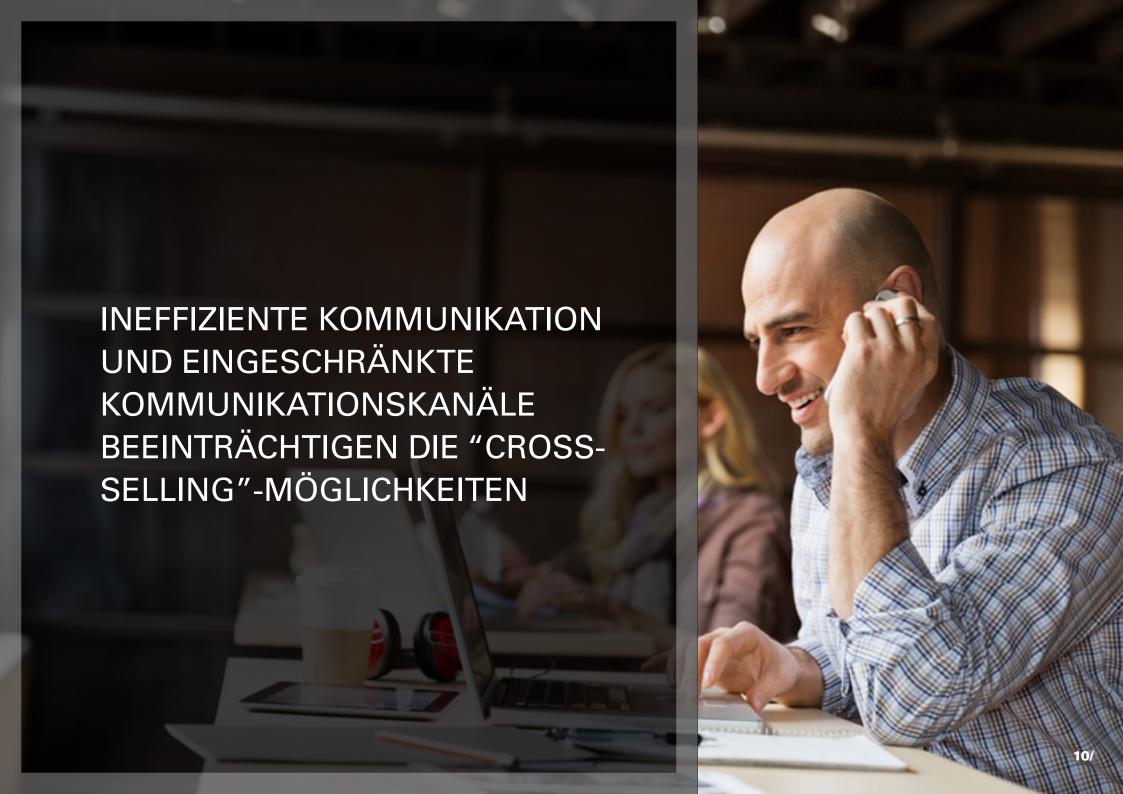
Einhaltung interner SLAs (Service Level Agreements):

 Erfüllen Sie Ihre Performanceverpflichtungen?

Einhaltung externer Vorschriften:

- Ist Datensicherheit und Datenschutz gewährleistet?
- Ist Ihre Kundenkommunikation konsistent und zeitnah?





WIE ALSO BIETEN SIE IHREN KUNDEN EIN POSITIVES ERLEBNIS BEIM AUFNAHMEPROZESS?

- 1. Die Dateneingabe und das Sammeln von Dokumenten werden vereinfacht und automatisiert.
- 2. Alle Informationen werden intelligent erfasst, extrahiert und während des gesamten Aufnahmeprozesses wiederverwendet.
- 3. Die Kunden können den Kanal selbst wählen.
- 4. Analyseberichte und Dashboards bieten während des gesamten Prozesses Transparenz und Kontrolle.

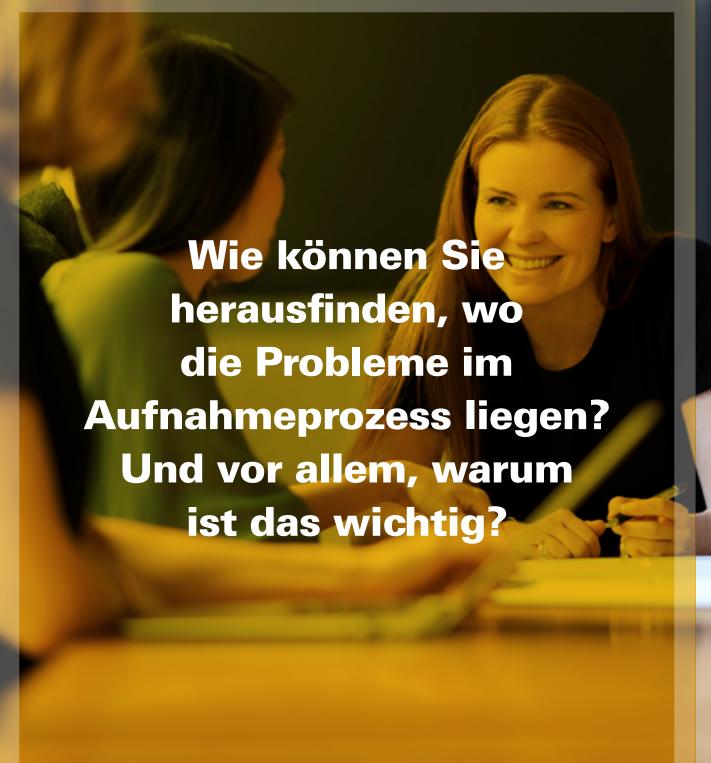






Prozessen?

Gibt es irgendwelche Compliance-Probleme?





WAS AUF DEM SPIEL STEHT: EINE SEKUNDE IST DIE **NEUE MINUTE**

- 82% der Verbraucher glauben, am wichtigsten für ein tolles Kundenerlebnis ist es, Probleme schnell zu lösen.
- 55% der Verbraucher beabsichtigten eine geschäftliche Transaktion, entschieden sich jedoch aufgrund einer schlechten Kundenerfahrung anders.
- Die Kunden sind bereit, 13% mehr zu bezahlen, wenn sie einem Unternehmen einen exzellenten Kundenservice zutrauen.



Process Intelligence
warnt Sie nicht nur
sofort bei jedem
Problem, sondern sagt
Ihnen auch, wo es liegt.



BETRACHTEN SIE IHREN KUNDENAUFNAHMEPROZESS IN EINEM VÖLLIG NEUEN LICHT

- Überprüfen Sie den Aufnahmeprozess von Anfang bis Ende.
- Überwachen Sie den Fallverlauf während des gesamten Arbeitsprozesses.
- Decken Sie Engpässe auf, und beseitigen Sie sie.
- Entdecken Sie außergewöhnliche Wege.
- Gehen Sie ins Detail, und ergreifen Sie Maßnahmen, um das Kundenerlebnis zu optimieren.





VORTEILE DES OPTIMIERTEN AUFNAHMEPROZESSES:

- Bessere Kundenerfahrung
- Loyale Kunden
- Reduktion kostspieliger Fehler und Frustrationen
- Agile Konformität mit neuen Vorschriften gewährleisten
- Sie bieten den Service, den Ihre Kunden von Ihnen erwarten.
- Sie stellen sicher, dass alle Prozesse sichtbar, transparent und messbar sind.



