

## Vertriebsentwicklung: So kommt Licht in die Black Box

**AMC und Phoenix Vertriebsforschung unterstützen die Branche mit einem gemeinsamen Projekt zur systematischen Vertriebsentwicklung. Das Ziel: Durch objektive Messung von Kompetenz und Motivation der Vermittler den Erfolg der Vertriebsentwicklung in der Assekuranz planbar und messbar zu machen. Im Fokus: die AO.**

**AMC und Phoenix Vertriebsforschung unterstützen die Branche mit einem gemeinsamen Projekt zur systematischen Vertriebsentwicklung. Das Ziel: Durch objektive Messung von Kompetenz und Motivation der Vermittler den Erfolg der Vertriebsentwicklung in der Assekuranz planbar und messbar zu machen. Im Fokus: die AO.**

Vertriebsentwicklung ist das täglich Brot der Versicherer - entsprechend viel wird getan. Doch nicht selten bleiben Ziele und Erfolge im Dunkeln. Der Begriff "Aktionismus" drängt sich auf, wenn nicht einmal klar ist, welche Faktoren zu Erfolg oder Misserfolg führten. Ähnlich unbekannt ist in den meisten Fällen wo Vermittler stehen und was sie tatsächlich brauchen. Und weil die Stellschrauben für nachhaltigen Erfolg der Vertriebsentwicklung unbekannt sind, bleibt der Return on Invest oft aus.

Fehlende Transparenz der Erfolgsfaktoren auf einem so wichtigen Feld ist keine gute Basis für die Zukunft. Gerade bei der Vertriebsentwicklung der AO braucht die Branche dringend mehr Planbarkeit und Transparenz.

AO braucht systematische Entwicklung

Im Expertengespräch mit AMC Geschäftsführer Edmund Weißbarth betont Lars Georg Volkmann, Mitglied der Vorstände der VPV Versicherungen und Beirat im AMC, dass die AO nur mit einer systematischen Entwicklung eine Zukunft hat. Entsprechend muss die Vertriebsentwicklung einem klaren Managementprozess folgen, bei dem der Erfolg von Maßnahmen zur Entwicklung der Vertriebe durch ein klares Controlling von psychischer **Kompetenz** und **Motivation** überprüft wird. Dabei geht es darum, ganze Vertriebe und Vertriebsgebiete systematisch und zielgerichtet in den Dimensionen zu entwickeln, die in Zukunft über Erfolg und Misserfolg der Unternehmen entscheiden.

Auf diesen Überlegungen fußt die gemeinsame Idee der Kompetenz-Messung im Vertrieb von AMC und Phoenix. Beide Partner möchten Motivation und Kompetenz in der AO fördern.

Zum Verständnis von Motivation und Kompetenz

Kompetenz umfasst z.B. die Fähigkeit, einen Kunden zu analysieren und langfristig zu entwickeln. Sich in der Ansprache des Kunden auf dessen Mentalität, Wünsche, Erfahrungen etc. einzustellen. Zur Kompetenz gehören auch Copingstrategien, um Misserfolge und Probleme zielgerichtet zu bewältigen oder die Reflektion des eigenen Verhaltens, um z.B. aus Fehlern zu lernen. Das Problem ist auch: letztlich erhält der Versicherer kaum verwertbare Informationen darüber, wie leistungsmotiviert seine Vermittler wirklich sind. Befragungen sind wenig hilfreich. Hier braucht es subtilere Methoden, die praxistauglich und ökonomisch sind, um klare Eindrücke zu bekommen.

Zum Projekt der systemischen Vertriebsentwicklung

Durch Standardisierung und Qualitätssicherung sollen Versicherer darin unterstützt werden, ihre Vorgehensweise bei der Vertriebsentwicklung transparent zu steuern. Das Motto: Raus aus der Black Box - rein in einen transparenten Managementprozess!

Das Projekt beinhaltet eine systematische Messung der psychischen Kompetenz und Motivation der Vermittler, verbunden mit einem Benchmark-Vergleich. Die Entwicklung von Vertriebsgebieten und Vermittlergruppen ist mit Hilfe dieses Projektes keine Black Box mehr, sondern folgt einem klaren Managementprozess mit empirisch begründeten Entwicklungszielen und einem objektiven Motivations- und Kompetenz-Controlling. Weitere Vorteile sind der Vergleich von Vertriebs-Settings und Train-the-Trainer-Maßnahmen für Vertriebs-Führungskräfte. Das Konzept fokussiert zunächst die AO, ist jedoch im Vertriebsweg Makler auch zur Verbesserung der Maklerbetreuung nutzbar.

Mehr zum Projekt auf der AMC-Website: [www.amc-forum.de/content/projekt/details.php?id=1236](http://www.amc-forum.de/content/projekt/details.php?id=1236)

**Pressekontakt:**

Désirée Schubert

Telefon: 0221 / 39 85 973

E-Mail: [schubert@amc-forum.de](mailto:schubert@amc-forum.de)

**Unternehmen:**

AMC Finanzmarkt GmbH

Georgstraße 5a

50676 Köln

Internet: [www.amc-forum.de](http://www.amc-forum.de)

**Über AMC Finanzmarkt GmbH**

Die AMC Finanzmarkt GmbH betreut über 100 Partnerunternehmen im AMC-Netzwerk und bietet Beratung, Arbeitskreise, Workshops, Tagungen, Studien und Seminare für Finanzdienstleister an.

amc logo