

Stuttgarter Lebensversicherung a.G. setzt bei der Vertriebspartnerbetreuung auf BSI BRM

Baden, 14. Dezember 2021 – Eine effektive Betreuung und Steuerung ihrer Vertriebspartner sind zentrale Wettbewerbsvorteile für Versicherungen. Auch die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. setzt im Vertrieb ihrer Versicherungsprodukte deutschlandweit auf unabhängige Vertriebspartner. Um ihre Vertriebspartnerbetreuung weiter zu stärken, setzt Die Stuttgarter nun auf das Broker Relationship Management des CRM-Herstellers BSI – eine speziell auf die Bedürfnisse von unabhängigen Vertriebspartnern und den B2B-Versicherungsvertrieb abgestimmte CRM-Software.

Viele Versicherer haben häufig nur unzureichend Einblick in den tatsächlichen Erfolg der Arbeit ihrer Vertriebspartner. Um den Wertbeitrag ihrer Vertriebspartner über die Geschäftsschwerpunkte und Kundengruppen hinweg transparenter zu gestalten und ihre Betreuung über alle relevanten Kanäle hinweg zu optimieren, war **Die Stuttgarter** auf der Suche nach einem Softwarepartner. Im Rahmen einer Ausschreibung setzte sich BSI gegen namhafte Marktteilnehmer durch. Der Spezialist für digitales Kundenmanagement konnte vor allem mit den bedarfsgerechten Funktionalitäten seiner BRM-Lösung, der Marktreife seines Portfolios und der partnerschaftlichen Zusammenarbeit auf Augenhöhe punkten.

360°-Überblick schafft Synergien und fördert Kundenorientierung

Mit BSI BRM kann **Die Stuttgarter** ihre spezifischen Anforderungen an den Vermittlervertrieb übersichtlich in einer Lösung abbilden und profitiert gleichzeitig von einer Lösung, die sich bereits als Marktstandard etabliert hat. Die BRM-Software löst eine Altlösung ab und ermöglicht nun eine 360°-Sicht auf Vertriebspartner- und Vertriebskennzahlen. Dabei tragen eine einheitliche Vertriebspartner- und Interessenten-Verwaltung sowie eine nutzerfreundliche Übersicht zu verschiedenen Kontaktläufen und Terminen dazu bei, dass die Vertriebspartner lückenlos nach den hohen Qualitätsstandards **der Stuttgarter** informiert und betreut werden. Die Plattform bietet eine vollumfängliche Einsicht in die Kommunikationen der Partner und deren Historie. Gleichzeitig unterstützt sie durch geführte Prozesse bei der Betreuung der Vertriebspartner.

Go-live fand im Sommer satt

Mit BSI BRM hat **Die Stuttgarter** die Tür zum BSI Universum aufgestossen. Neben einer einheitlichen Anlaufstelle für die Vermittlerbetreuung bietet die Lösung über Marketing-Automation-Schnittstellen die technischen Voraussetzungen, um auch das Marketing einzubinden. Der Mehrwert des Projekts

zeichnet sich für beide Partner schon deutlich ab: «Mit BSI BRM digitalisieren wir unsere Vertriebspartnerbetreuung und freuen uns, vom Marktstandard und regelmässigen Releases in engem Austausch mit BSI zu profitieren – um die Lösung gemeinsam kontinuierlich zu entwickeln. Gleichzeitig stärken wir dadurch die Bindung zu den Vertriebspartnern durch bessere Betreuungsmöglichkeiten und legen Schnittstellen für weitere Ökosysteme – eine Win-win-Situation für uns und unsere Vertriebspartner», resümiert Roland Schäfer, Hauptabteilungsleiter bei der Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

BSI Medienkontakt

Charlotte Malz, +41 (0)417668633
charlotte.malz@bsi-software.com
BSI Business Systems Integration AG
Täfernweg 1, CH-5405 Baden
www.bsi-software.com

Katharina Söltenfuß, +49 89 62 81 75 03
WE Communications
ksoeltenfuss@we-worldwide.com

Über BSI

Der Schweizer Softwarehersteller BSI bietet mit der BSI Customer Suite eine ganzheitliche Plattform für die Digitalisierung der Kundenbeziehung. Für Retail, Banking und Insurance bietet BSI starke spezialisierte Lösungen auf Basis langjähriger Branchenexpertise. Das 1996 in Baden gegründete Unternehmen ist mit weiteren 7 Standorten und rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Deutschland und der Schweiz vertreten. Zu den Kunden gehören marktführende Unternehmen in Europa. www.bsi-software.com