

Blickwinkel | Zielerreichung

Herleitung:

Der MV bricht seine Zielvoraussetzungen individuell auf die Abteilungen (Standorte/Segmente), Referate und einzelne Account Manager herunter. Dabei bestehen Zielsetzungen insgesamt aus qualitativen und quantitativen Zielen. Der Zielnavigator sollte sich im MVP 1 auf die quantitativen Zielsetzungen (exkl. Incentives) fokussieren. In MVP 2 könnte man Incentives und qualitative Ziele anvisieren.

Mögliche Fragestellung eines Account Managers in Hinblick auf die Ziele:

Ich habe einen Vertriebschwerpunkt auf der Vermögenshaftpflicht. Welche Makler soll ich diesbezüglich ansprechen?

Zielnavigator - Idee : Auflistung aller potentiellen VH-Maklerhäuser

Auswahlkriterien sind dabei Makler mit verstärktem VH-Portfolio, Makler hat bspw. 30.000 € Angebot in VH gerechnet, hohe Annahmequote in VH

Lösungsansatz | MV Ziele:

Die Ausprägungen werden heute im VS-Tool und Bonusrechner abgebildet und finden derzeit noch keine direkte Erwähnung in

Makler 360. Unser Zielnavigator und eine Verknüpfung zwischen VS-Tool/Bonusrechner und Makler 360 kann somit als erste Lösung anvisiert werden, automatisierte Handlungsempfehlungen für die Zielerreichung zu erhalten. Perspektivisch sollte eine zentrale Hinterlegung der Ziele in Makler 360 (neue Felder und automatisches Einspielen mit dem Jahreswechsel) fokussiert werden.

Quantitative Ziele	Zielart	Messgröße	Zieldefinition	Zielausrichtung	Datenquelle
	1. Abteilungsziele (Standort/Segment)	Schadenquote in %	Ist Schadenquote < Zielgröße	Prozentuale Zielgröße darf nicht überschritten werden	Vorsysteme können Daten liefern (individuelle Anzeige der Schadenquote erfolgt bereits; nicht aber die des gesamten MVs)
	2. Teamziele (Referat)	Bestandsgeschäft (Privat + Firmen)	Ist Bestand >= absolute Zielgröße	Absolute Zielgröße wird definiert; Bonus erreicht sich individuell, wenn 90-100% erreicht werden	Zielgröße müsste zum Jahresstart eingespielt werden; es wird jedoch ein Feld in Makler 360 benötigt
		Neu-/Mehrgeschäft (Privat + Firmen)	Neu-/Mehrgeschäft >= absolute Zielgröße	Absolute Zielgröße wird definiert; Bonus erreicht sich individuell, wenn 90-100% erreicht werden	Zielgröße müsste zum Jahresstart eingespielt werden; es wird jedoch ein Feld in Makler 360 benötigt
	3. Persönliche Ziele	Bestand (Privat + Firmen SMC)	Ist Bestand > Vorjahr Bestand für Branchensegment ‚Privat‘ und ‚SMC‘	Bestand des Vorjahres > 1 €	Vorjahresdaten in Makler 360 vorhanden
		Bestand (Firmen MC)	Ist Bestand > Vorjahr Bestand für Branchensegment ‚MidCorp‘	Bestand des Vorjahres > 1 €	Vorjahresdaten in Makler 360 vorhanden
		Neu-/Mehrgeschäft (Privat + Firmen SMC)	Neu-/Mehrgeschäft >= absolute Zielgröße für Branchensegment ‚Privat‘ oder ‚SMC‘	Neu/Mehr > 1€	Vorjahresdaten in Makler 360 vorhanden
		Neu-/Mehrgeschäft (Firmen MC)	Neu-/Mehrgeschäft >= absolute Zielgröße für Branchensegment ‚MidCorp‘	Neu/Mehr > 1€	Vorjahresdaten in Makler 360 vorhanden
		Produktive Makler	Ein Makler ist produktiv, wenn folgendes gilt: Ist Bestand > Vorjahr Bestand und Neu-/Mehrgeschäft >= 20% von Ist Bestand und Neu-/Mehrgeschäft >= 25.000€	Anzahl x produktiver Makler (individuell entsprechend des Maklerportfolios festgesetzt); Farbmechanismus: rot = nicht produktiv, gelb = nah an Produktion, grün = produktiv	Bestand + Neu/Mehr in Makler 360 vorhanden; Anzahl der produktiven Makler müsste eingespielt werden
	Incentives	Individuell definierte Geschäftsschwerpunkte		tbd (MVP 2)	tbd (MVP 2)

Qualitative Ziele	Zielart	Messgröße	Zielausrichtung	Datenquelle
	Befüllungsgrad in Makler 360	Nicht in Makler 360 vorgesehen (MVP 2)		
	Weitere	tbd (MVP 2)		

Legende	
Makler	Synonym Account
Portfolio	Summe meiner zu betreuenden Accounts
Neugeschäft	Neuer Vertragsabschluss (Bsp.: Neuer KFZ-Vertrag)
Mehrgeschäft	Erweiterung eines bestehenden Vertrags (Bsp.: Erweiterung um zusätzl. Fahrer)
Bestand	Bestand + Neu/Mehr – Storno
MV	Maklervertrieb