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 Vertriebsschwerpunkt 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.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |
| **Quantitaiv e 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 vohanden; 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 | Synoym 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 |