

Wie eine Versicherung den Umsatz durch automatische Selektion von Zahntarifen mit konfigurierbaren Geschäftsregeln steigern konnte

Die Herausforderung

Ein Versicherungsunternehmen wird von Maklern gebeten, Gruppen-Angebote für zahnärztliche Leistungen für die Arbeitnehmer einer Firma zu erstellen. In der Regel konkurriert die Versicherung mit fünf bis zehn anderen Anbietern. Aus einer Reihe von verfügbaren Tarifen im Produktkatalog muss das Unternehmen den richtigen für den potenziellen Kunden auswählen.

Zur Ausarbeitung des Angebots prüfen die Angebotsspezialisten den vorherigen Zahntarif. Sie wählen nach bestem Wissen und Gewissen den am besten passenden, neuen Tarif aus. Dies ist eine schwierige und fehleranfällige Aufgabe, denn Tarife enthalten viele Variablen. Es werden viele Fehler gemacht, vor allem von weniger erfahrenen Mitarbeitern. Wenn der falsche Tarif ausgewählt wird, können Abschlüsse verloren gehen.

Die Lösung

Der AVP Quoting Operations & Strategy erkannte die Möglichkeit, die Qualität der Angebote durch Automatisierung der Tarifselektion zu verbessern. Gemeinsam mit dem Quote Manager definierten sie eine Reihe von Geschäftsregeln, die zu den von SemanticPro Extract & Analyze durchgeführten Extraktionen hinzugefügt wurden, um die automatische Entscheidungsfindung zu unterstützen.

Wie es funktioniert:

- Das System extrahiert Schlüsselinformationen aus dem früheren Tarif
- Es wählt dann automatisch den am besten passenden Produkt auf Basis einer benutzerdefinierten Reihe von Regeln aus
- Ein Auswertungsbericht ermöglicht eine vollständige Erklärung der Ergebnisse

Der Kunde

Fortune-500-
Versicherungsgesellschaft

Das Ziel

Steigerung der Abschlussquote bei Angebotserstellung für zahnärztliche Tarife für Gruppenleistungen

Die Lösung

Cortical.io SemanticPro



Der Cortical.io Impact

Das regelbasierte System wählt Tarife mit einer höheren Genauigkeit aus als Angebotsspezialisten. Infolgedessen stimmen die Angebote besser mit den vorherigen Tarifen überein und die Abschlussquoten sind höher, was für die Versicherung mehr Einnahmen bedeutet. Die automatisierte Tarifselektion verkürzt außerdem die für die Angebotserstellung benötigte Zeit, und verbessert sowohl die Kundenzufriedenheit als auch die betriebliche Effizienz. Nicht zuletzt erleichtert dieser automatisierte Prozess einen effektiven Wissenstransfer und ermöglicht ein schnelleres Onboarding neuer Mitarbeiter.

