

Das neue Vertriebsportal von AXA



Alle Informationen an einem Ort
Effiziente Organisation für
maximale Produktivität



Mehr Zeit für Ihre Kund:innen
Für individuelle Betreuung und
bessere Geschäfte



Intuitive Nutzung auf jedem Gerät
Einfach, flexibel und immer
einsatzbereit

Das neue Vertriebsportal von AXA



**Alle Informationen
an einem Ort**

Effiziente Organisation für
maximale Produktivität

**Mehr Zeit für Ihre
Kund:innen**

Für individuelle Betreuung und
bessere Geschäfte

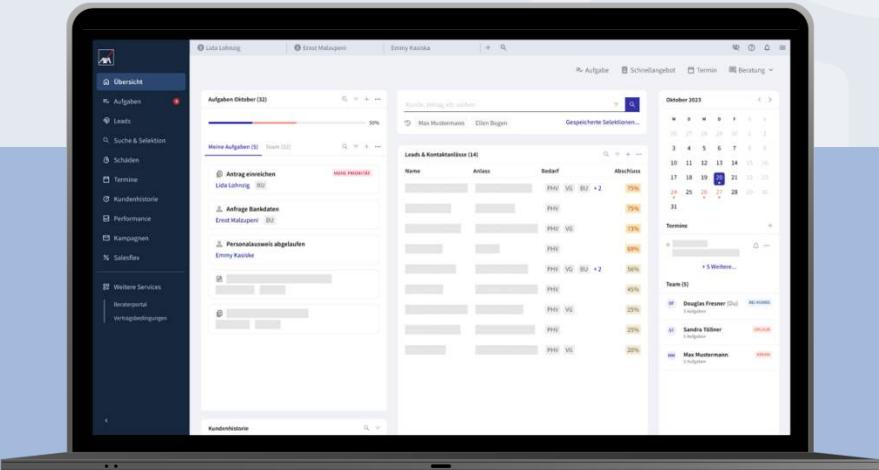
**Intuitive Nutzung
auf jedem Gerät**

Einfach, flexibel und immer
einsatzbereit

Online war noch nie so wertvoll



Mit unserem neuen Vertriebsportal
optimieren wir die
Zusammenarbeit mit AXA



Diese Zahlen belegen es

Aktuelle Nettovertriebszeiten*

27 %

Markt

19 %

AXA HV/GV

+ 30 %

mehr Nettovertriebszeit kann durch
Einsatz von Vertriebssystemen
erzielt werden**

Quellen:

* FOS-Studie

** Marktstudien McKinsey/Oliver Wyman

Was verstehen wir unter einem Vertriebssystem?



Hier klicken für mehr Infos

Willkommen in der Zukunft

Kernziele der Initiative



1. Alle Informationen an einem Ort

Entdecken Sie Ihren neuen Arbeitsplatz – intuitiv, digital und transparent



2. Mehr Zeit für Ihre Kund:innen

Optimierung von automatisierten Abläufen und mehr Transparenz in der Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst



3. Intuitive Nutzung auf jedem Gerät

Entwicklung einer ganzheitlichen Sicht auf den Kunden und dessen Kontaktpunkte im Innen- und Außendienst jederzeit für alle einsehbar



Willkommen in der Zukunft

Kernziele der Initiative



1. Alle Informationen an einem Ort

Entdecken Sie Ihren neuen Arbeitsplatz – intuitiv,
digital und transparent

2. Mehr Zeit für Ihre Kund:innen

Optimierung von automatisierten Abläufen
und mehr Transparenz in der Zusammenarbeit
zwischen Innen- und Außendienst

3. Intuitive Nutzung auf jedem Gerät

Entwicklung einer ganzheitlichen Sicht auf den
Kunden und dessen Kontaktpunkte im Innen- und
Außendienst jederzeit für alle einsehbar

1. Alle Informationen an einem Ort

Entdecken Sie Ihren neuen Arbeitsplatz – intuitiv, digital und transparent

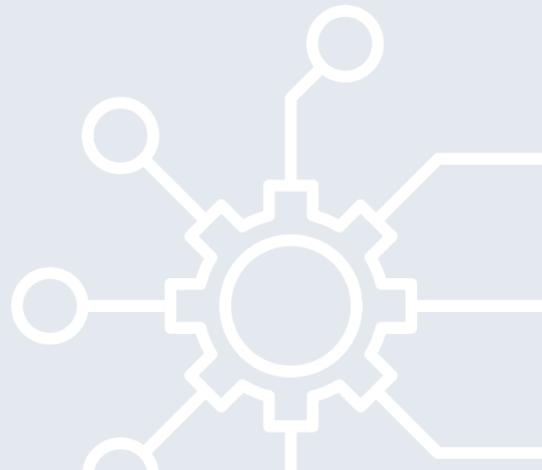
- Keine Fehler und Abbrüche
- Überarbeitung der Oberflächen
- Agenturorganisation
- Überarbeitung des Dokumentenaufrufs
- Schaffung einer Agentur/Bestandssicht - neben Kunden- und Vertragssicht
- Dashboard „Mein Tag“
(z. B. offene Angebote, Kontaktanlässe)
- Notizfeld
- Kundenübersicht
- Integration Telefonie
- in die Kundensicht
- Überarbeitung Vertragsübersicht und - Vertragsdetailsicht inkl. Fremd
- Ausspielen von Kontaktanlässen im Portal über Salesforce tbd



2. Mehr Zeit für Ihre Kund:innen

**Profitieren Sie von automatisierten Abläufen und mehr Transparenz
in der Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst**

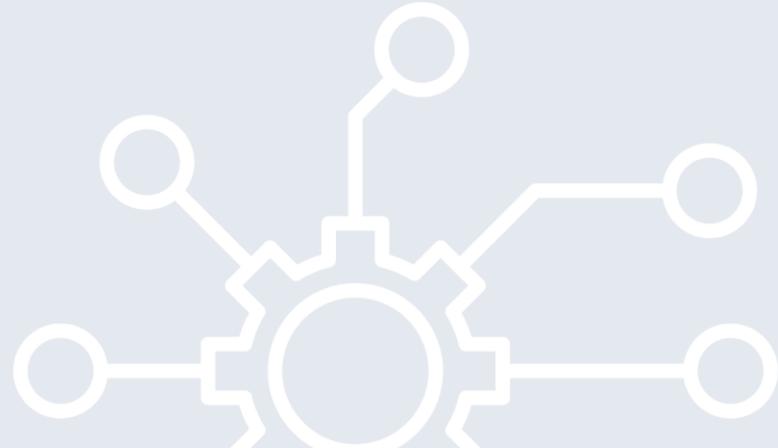
- Termine/Wiedervorlage inkl. automatisierter Anzeige offener Angebote
- Suchoptimierung
- Optimierung Zugriff auf Kunden-schriftwechsel aus dem Portal
- Zusammenführung Interessenten und Kunden/Dublettenlöschung
- Löschung Stammdaten/Vereinfachung Datenaufnahme/überarbeitung
- Ausspielen von Kontaktanlässen im Portal über Salesforce tbd



3. Intuitive Nutzung auf jedem Gerät

Halten Sie alle Kundendaten und Kontaktpunkte transparent im Blick

- Haushaltssicht
- Dokumentenablage
- Statustracking
- Schadenübersicht auf Agenturebene
- Verbesserte Synchrone Datenversorgung im Portal (inkl. Backend)
- Selektionen
- Kundenkontakthistorie (MVP)
- Zu- und Abgangslisten



Wer ist unsere Zielgruppe?

Der gesamte Vertrieb* von AXA
über alle Vertriebswege

Das sind derzeit **11.000 – 15.000 Nutzer pro Tag**



Wie möchten wir diese Ziele erreichen?

VERTRIEBSPARTNER PANEL Entwicklung vom Vertriebspartner zum Vertriebspartner

Gemeinsam mit Vertretern der Vertriebswege erarbeiten wir - von der Idee bis zur finalen Umsetzung - den Arbeitsplatz der Zukunft in Form einer neuen digitalen Vertriebslandschaft.

Die Treffen finden regelmäßig mit allen Schnittstellen des gesamten Vertriebes von AXA statt und bilden gemeinsam das Entscheidungsgremium in Bezug auf Funktionalitäten, Gestaltung und Praktikabilität.





Ihr habt Fragen/Anregungen?

Das Team Vertriebsportale 2026 steht euch jederzeit zur Verfügung

Sponsoren



Kai Kuklinski



Achim Dahlbokum

Tribe-Leader



Thomas Barth-Schätzlein

Initiativen-Leiter



Malte Lüling

Produkt-Owner



Philipp Stinauer



Philip Bels



Vitali Kurnakowski

Wo stehen wir aktuell?



Portalrahmen – Kundenübersicht – Notizfeld

PHASE 1

2024–2025

Dokumentenablage – Aktivitäten
Integration Sales Force – Dokumentenaufrufe

PHASE 2

2025–2026

Vertragsübersicht

2024

2025

PHASE 3

2026

2026

Seien Sie dabei!



Jetzt informieren unter XXXX

Kontaktdaten

Ihr Ansprechpartner

TVF-Serviceline

0221/148-59100

oder per Mail tvf-serviceline@axa.de

TEAMS-Kanäle

Gut zu wissen

Sprechstunde (temporär)

