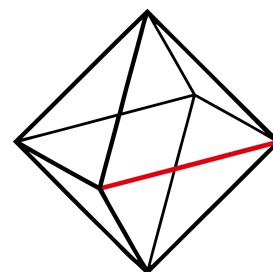


Eingereichte Fragestellungen der Praxispartner



Alle Problemstellungen stehen den Teilnehmern als Inspirationsquelle zur Verfügung. Es handelt sich um konkrete Fragestellungen unserer Praxispartner. Eine **Formulierung der Challenges erfolgt erst am 29. März 2017** zum Start der Innovation Challenge.

Problem	Anmerkungen unserer Coaches
Wie werden wir bei Kunden zwischen 18-30 als attraktiver Versicherer wahrgenommen ?	
Wie muss eine Imagekampagne / Marketing aussehen, um in der Zielgruppe 18-30 erfolgreich zu sein?	Welche positiven Momente verbindest du mit deiner Bank oder Versicherung?
Wie können wir die Betreuung unserer Bestandskunden verbessern?	Was erwartest du als langjähriger treuer Kunde von deiner Versicherung?
<p>Wie lässt sich die Eigenschaft des "Kapitalsammlers" mit dem wachsenden Bewusstsein für Umwelt, Soziales und Gerechtigkeit verbinden und zur Verkaufsförderung nutzen?</p> <p>Der Aspekt der Nachhaltigkeit ist dabei nicht ausschließlich auf Klimaschutz (https://www.pangaea-life.de) beschränkt. Es sollen u.a. auch regionale Aspekte, Fair Trade etc. beleuchtet werden.</p>	<p>Was hältst du davon, wenn Versicherer das Geld ihrer Kunden sozial, ökologisch und ethisch anlegen? Stell dir vor, du könntest 1.450 Milliarden Euro anlegen. Welche Rolle spielten soziale, ökologische und ethische Aspekte für dich?</p>

Wie können wir Wertpapierprodukte attraktiver für unsere Kunden machen?	Was fehlt dir bei bestehenden Formen der Geldanlage?
Wie können wir unsere vorliegenden Kundendaten noch gezielter einsetzen (Stichwort: Big Data Analytics) bzw. unseren Kunden damit einen echten Mehrwert bieten?	
Konzeption einer digitalen Plattform zu Steuerung regional übergreifender Herausforderungen (Freistellungsaufträge / NV-Bescheinigungen, ...)	
Wie können wir für den Kunden den Besuch in der Filiale weiterhin als attraktive Möglichkeit zur Kontaktaufnahme mit seiner Bank gestalten?	Warum würdest du in eine Bankfiliale gehen, statt alles online zu machen? Was wären Gründe in eine Bankfiliale gehen, statt alles online zu machen?
Wie muss ein Kundencenter in einer digitalisierten Versicherungswelt agieren, um Kundenerwartungen zu erfüllen?	Was können Amazon, Zalando und Co. besser als Banken und Versicherer?
Wie kommen wir als Versicherer auf das Smartphone unserer Kunden?	Welche Apps hast du auf deinem Smartphone und warum?
Wie erreichen wir es, die Erwartungen unserer Kunden an zeitgemäße und zukunftsorientierte Kommunikation zu erfüllen?	Wie möchtest du in Zukunft mit deinem Versicherer oder Berater kommunizieren? Zu wieviel Prozent verstehe ich die Schreiben von Versicherungen?
Wie schaffen wir es, dass - trotz der in Zukunft von uns erwarteten "Durchdigitalisierung" - die Menschlichkeit/Emotionalität und damit die	Welche Rolle spielt der Mensch in einer digitalen Welt?



Kundenbindung/ Identifikation zu erhalten und zu stärken?	Brauchen wir Emotionen statt Robo-Advice?
Wie kann sich die Digitalisierung positiv auf den " Arbeitsplatz der Zukunft " auswirken?	Wie möchtest du in Zukunft gern arbeiten?
Was sollte einen Arbeitsplatz und einen Arbeitgeber der Zukunft auszeichnen, wenn wir junge, motivierte, gut ausgebildete und innovative Nachwuchskräfte erreichen wollen?	Warum sollten junge Menschen bei einer Versicherung oder Bank arbeiten wollen?
Wie können wir unseren Außendienst optimal mit den notwendigen Informationen zu den gemeinsamen Kunden versorgen?	
Wie können wir das digitale Informationserlebnis für die Kunden unserer Agenturen verbessern?	
Wie können wir es durch Sport- und Kultursponsoringmaßnahmen schaffen, in der jeweils dazugehörigen Community als attraktiver Ansprechpartner in Versicherungsfragen wahrgenommen zu werden?	
Wie können wir das Kundenerlebnis beim Ablauf ihrer Lebens- und Rentenversicherung verbessern ?	
Mobile Payment App für Crowdfunding	
Wie können wir es schaffen, dass die OSD-Mitarbeiter das notwendige Wissen zu Produkten und Prozessen schnell und empfängerorientiert aufnehmen können?	
Payment -Abwicklung im Blog http://paymentandbanking.com/aufruf-wir-suchen-payment-abwicklung-im-blog-bitte-um-angebote/	
Wie können wir es schaffen, dass Angehörige wissen, dass es Oma oder Opa zu Hause gut geht?	



<p>(... in einer Welt in der sich die Altersstruktur und der Arbeitsmarkt schnell verändern.)</p>	
<p>Wie können wir Patienten nach einem Unfall helfen wieder Fit zu werden?</p> <p>(... nachdem die Reha oder die Behandlung beim Physiotherapeuten abgeschlossen ist.)</p>	
<p>Wie sieht eine nutzerfreundliche Brücke zwischen Hunderten von Fitness-Apps und einer Krankenkassen-App aus?</p> <p>(...um Alltagsport zu belohnen.)</p>	
<p>Wie können wir jungen Leuten den Einstieg in ein eigenständiges Leben / in die Finanz- und Energiewelt erleichtern?</p> <p>Problem: Junge Leute, die von zu Hause oder aus dem Studentenwohnheim ausziehen, stehen vor vielen neuen Herausforderungen, die in den Alltag integriert werden müssen. Stromverträge und Versicherungen gehören dabei zu komplexen/unübersichtlichen Aufgaben und werden nur im Notfall angepasst. Wie können wir es schaffen, dass junge Leute problemlos und eigenständig den Einstieg in die Finanz- und Energiewelt meistern.</p>	
<p>Wie könnte eine personenunabhängige WG-Versicherung / Stromvertrag aussehen?</p> <p>In WG's ist meist eine Person für bestimmte Verträge wie Stromlieferung, Versicherung, Bankkonto zuständig. Häufig kommt es zu Problemen, dass diese Person alle an ihre Pflichten erinnern muss und folglich nur wenige gern für die Verträge bürgen. Zudem ist bei Auszug eine Änderung immer mit Aufwand verbunden. Wie können wir es schaffen, dass die Stromlieferung, Versicherung, Bankkontoverwaltung auf die Verantwortung aller in der WG lebenden einfach und reibungslos übertragbar ist.</p>	

<p>Wie könnte das Finanzprogramm bei der Planung von Investitionen zur Energieeffizienz unterstützen?</p> <p>Vor Energieeffizienzmaßnahmen wie neue Beleuchtung, neue Geräte etc. schrecken häufig die hohen Investitionen ab. Wie können wir es schaffen, dass Investitionen für Maßnahmen zur Energieeffizienz mit Unterstützung von Finanzierungsprogrammen finanziell tragbar werden und versicherungstechnisch abgesichert sind?</p>	
<p>Wie gelingt es uns, die Attraktivität im Filialbetrieb zu stärken?</p>	
<p>Wie gelingt es uns, junge Kunden für Finanzdienstleistungsgeschäfte zu begeistern?</p>	
<p>Wie erhöhen wir den Bekanntheitsgrad der Marke Sparkasse, um die Dienstleistung rund um die Immobilie bekannter zu machen?</p>	
<p>Wie und wo kanalisieren wir unsere Werbemaßnahmen im Zusammenhang mit dem Immobilienvertrieb? (Stichwort: facebook, google, snapchat, instagram etc. vs. klassisches Anzeigengeschäft, Pressevertrieb, Funk und Fernsehen)</p>	
<p>Wie nimmt uns der Kunde wo wahr? Welche Wirkung, positiv und negativ haben z.B. kurze selbstgedrehte Videobotschaften? Welche Rolle spielen Facebook, Whatsapp etc?</p>	
<p>Wie können wir es schaffen, dass private Bankkunden mit mehreren Konten ihr Geld ohne ihr eigenes Zutun (automatisch) so auf ihren Konten verteilen, dass sie a) die höchsten Zinserträge erzielen und b) die geringsten Dispo-Zinsen zahlen?</p>	



Was kann der KONSUM tun, damit er fuer junge Kunden cool bleibt / wird?	
Wie kann der Kassierprozess fuer den Kunden vereinfacht werden?	

