

A hand holding a smartphone is the central focus, overlaid with a semi-transparent blue layer. White geometric lines, including triangles and intersecting lines, are drawn across the image, creating a modern, tech-oriented aesthetic. The background is a soft, out-of-focus light blue.

LHD:

FUTURIZING INSURANCE



■ NGA LE

Nga Le begann ihre Karriere bei einem führenden Rückversicherer. Später war sie an Gründungen von Life und Non-Life Unternehmen beteiligt, bevor Le ihr eigenes InsureTech in 2018 startete. Sie hat einen holistischen Blick auf das Versicherungsgeschäftsmodell und bringt sehr gute Kenntnisse der Versicherungstechnik mit.

■ MIKE DURRIE

Als Senior Copywriter und Berater arbeitet Mike Durrie eng zusammen mit global führenden Erst- und Rückversicherern seit den frühen 2000er Jahren. Einen speziellen Fokus legt er auf Change Communications und Corporate Culture.

■ MICHAEL HINZ

Seit mehr als 25 Jahren ist Michael Hinz als Kommunikations-Experte für national und international geführte Marken tätig. Zu seinen Spezialgebieten zählen Re-Positionierungen und Turnaround-Kommunikation.

Der Versicherungsmarkt ist in Bewegung wie nie zuvor. Zahlreiche Veränderungen bieten Ihnen neben vielen Unsicherheiten vor allem eines: große Chancen. Die Herausforderung besteht darin, diese Chancen zu erkennen, zu nutzen und so den Wandel aktiv und dynamisch zu gestalten. Bei LHD kombinieren wir dazu für Sie unsere Erfahrung als Begleiter von Veränderungsprozessen mit unserem Know-how erfolgskritischer Bereiche der Versicherungswirtschaft in einem effizienten Beratungsmodell.

LEICHTE BEUTE FÜR AGGRESSIVE NEWCOMER?

Nicht erst seit der internationalen Finanzkrise und der folgenden Niedrigzinsphase ist klar: Die Versicherungsbranche steht vor schwierigen Zeiten und Entscheidungen. Schon lange werden Szenarien zur Marktberreinigung durchgespielt und insbesondere kleinere Marktteilnehmer als Übernahmekandidaten gehandelt. Hinzu kommt der Eindruck einer schwerfällig gewordenen Branche, in der deutliche Warnsignale übersehen werden – so lange bis neue Player den Markt mit disruptiven Geschäftsmodellen aufrollen.

VERÄNDERUNG ALS EINZIGE KONSTANTE

Ob Konsolidierung, Digitalisierung, neue Geschäftsmodelle oder innovative Formen der Zusammenarbeit – in der Versicherungswirtschaft haben Sie viele Optionen, auf die Herausforderungen von heute und morgen zu reagieren. Dazu sind jedoch auch Investitionen in innovative Ideen erforderlich. Denn Untätigkeit ist keine Option mehr und der Wandel die einzige sichere Konstante in den kommenden Jahren. Dabei hilft die Frage, welche Rolle Ihre Versicherung in Zukunft spielen möchte: reine Risikoträger oder lieber aktiver Partner mit strategischer Kontrolle über Kunden und Vertrieb.

KOMPETENZ FÜR SICH VERÄNDERNDE MÄRKTE

Als Unternehmen mit langjährigen Beziehungen zu Erst- und Rückversicherern sowie Dienstleistern der Erstversicherer werfen wir einen sehr differenzierten Blick auf die Branche. Bei unserer Arbeit stützen wir uns auch immer wieder auf Erfahrungen aus anderen Branchen. Das führt uns zu außergewöhnlichen Lösungsansätzen und ermöglicht uns auch in schwierigem Umfeld eine erfolgreiche Repositionierung von Unternehmen und Marken. Zudem integrieren wir bewährte Change-Methoden in jedes unserer Beratungsprojekte.

EFFIZIENTE FACHBERATUNG MIT SYSTEM

Unsere Erfahrung zeigt: Die erfolgreiche Umsetzung von Veränderungsprozessen erfordert eine klare, analytische Vorgehensweise. Wir strukturieren unsere Arbeit anhand von drei einfachen Fragen:

WAS?

Was genau können wir für Sie leisten?

Gemeinsam mit Ihnen definieren wir die Ziele der Veränderung und identifizieren die dazu bereits bestehenden Grundlagen in Ihrem Unternehmen. Basierend auf diesen Erkenntnissen und je nach Bedarf entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen neue Produkte, organisatorische Strukturen sowie Ansätze für neue Verhaltensweisen und Methoden. So erzielen wir messbare Fortschritte in Richtung der erforderlichen Veränderung.

WIE?

Wie erreichen Sie am besten Ihre strategischen Ziele?

Während des gesamten Projekts bieten wir Ihnen dazu genau so viel Unterstützung an, wie Sie benötigen – nicht mehr und nicht weniger. Denn unser Ziel ist es, Prozesse in Gang zu setzen, die bei Ihnen von alleine weiter an Dynamik gewinnen.

WARUM?

Warum sind Veränderungen unumgänglich und erfolgversprechend?

Ob bei Veränderungen in der Produktentwicklung, Prozessoptimierung oder Kommunikation, am Anfang steht die Antwort auf die Frage „Warum?“. Deshalb ist eine prägnante, überzeugende und unkomplizierte Storyline nötig, die wir gemeinsam mit Ihnen entwickeln. So schaffen Sie Verständnis und wecken ein Gefühl der Begeisterung und Dringlichkeit für die erforderlichen Veränderungen – intern bei Ihren Mitarbeitern und extern bei Ihren Kunden und Partnern.



DAS ERWARTET SIE BEI LHD:

- Schnelle und zielgerichtete Arbeit zur Erreichung Ihrer strategischen Ziele
- Großes Potenzial für Kosteneinsparungen in Ihrem Unternehmen
- Klare Positionierung und Markenbildung bzw. -entwicklung
- Fundiertes Fachwissen über nachhaltige Finanzproduktentwicklung, digitale Vertriebskanäle und Blockchain-Beratung
- Professionelles Risikomanagement und Portfolio-Know-how – basierend auf mehr als zehn Jahren Solvenzberatung für alle Versicherungssparten

DAS GIBT ES NICHT BEI LHD:

- Umfangreiche Berichte und Statistiken ohne Interpretations- und Umsetzungsunterstützung
- Abstrakte Analysen ohne direkten Bezug zu den gewünschten Projektergebnissen
- Langfristige Abhängigkeit von unseren Dienstleistungen

Lassen Sie uns über Ihre möglichen Wege in eine erfolgreiche Zukunft diskutieren – und darüber sprechen, wie wir Sie auf diesen Wegen unterstützen können. Ihre Veränderung kann beginnen – mit nur einem Anruf: +49 211 46994-11

LHD:

FUTURIZING INSURANCE

LHD

Futurizing insurance

Büro Düsseldorf

Stresemannstraße 28

40210 Düsseldorf

Tel: +49 211 46994-11

E-Mail: info@lhd-associates.de

www.lhd-associates.de

LHD

Futurizing insurance

Büro München

Plinganserstraße 57

81369 München

Tel: +49 159 02026265

E-Mail: le@lhd-associates.de

www.lhd-associates.de