



MAKLERPRODUKTE AUS SICHT DES VERSICHERERS

Johann Oswald
Alpbach / 01. September 2017



01

WAS PRODUZIEREN WIR DENN EIGENTLICH?





02

MARKE UND PRODUKT SIND GESCHWISTER





03

AUF DIE *VALUE PROPOSITION* KOMMT ES AN





04

WAS DENKT SICH WOHL DER KUNDE?



05

ES LEBE DIE DREIECKSBEZIEHUNG!





06

SIND IDD/POG *GAME CHANGER?*



07

FÜHRT DIE DIGITALISIERUNG ZU EINEM NEUEN PRODUKTVERSTÄNDNIS?



08

GIBT ES LEDIGLICH NEUE ROLLEN IN EINEM ALTEN SPIEL?



09

WER HAT DAS LETZTE WORT?

