

## **Transformationsprozesse in der Finanzindustrie**

GEMEINSAM ZUKUNFT DENKEN UND CHANCEN GESTALTEN

**Dr Judit Zolnay, CEO von MetLife Ungarn: MetLife verfolgt ambitionierte Ziele und möchte in fünf Jahren eine führende Position im Bereich der Krankenversicherungen im ungarischen Markt einnehmen.**

**Zsolt Janos unterstützt in seiner Funktion als Spezialist für Transformationsprozesse diese Ziele.**

**Der weltweit führende Anbieter von Versicherungen-, Renten- und betrieblichen Sozialleistungen MetLife und Managementberater, Trainer und Key-Speaker Zsolt JANOS arbeiten in Ungarn gemeinsam an neuen Agenden.**

**MetLife will mit erfolgsversprechenden Strategien neue Marktchancen nutzen. Mit gezielter Information werden nun Zielgruppen über neue Risiken und über die passenden Möglichkeiten zur ganzheitlichen Finanzplanung und wirtschaftlichen Sicherheit aufgeklärt.**

**Zsolt Janos unterstützt als Spezialist für Transformationsprozesse - in enger Zusammenarbeit werden auch unternehmensintern die wichtigsten Themen für diesen Erfolgskurs adressiert.**

Alle Trends weisen darauf hin, dass in den kommenden Jahren die Gesundheits- und Krankenversicherungsbereiche in den europäischen Märkten wachsen werden. Studien und Erhebungen von europäischen Versicherungsverbänden zeigen, dass rund ein Drittel der Bürger bereit ist, künftig mehr für Gesundheitsprävention und die Absicherung unterschiedlicher Risiken auszugeben. War MetLife primär auf den Ausbau der Marktanteile bei Pensionsversicherungen fokussiert, will man nun diese neuen Marktchancen nutzen. Mit vollem Einsatz werden Kunden über unterschiedlichste Risiken und über geeignete Möglichkeiten zur Versicherung informiert. Ein Aspekt dabei liegt auf der ganzheitlichen, umfassenden Finanzplanung für Kunden und damit auf deren wirtschaftlichen Sicherheit. „Unsere Erfahrung zeigt, dass in vielen Fällen die aktuelle Statistik über schwere und unerwartete Erkrankungen schon ausreichend ist, um das Bewusstsein der Menschen zu wecken. Wir möchten die Schwerpunkte ganz klar auf die Prävention und auf einen gesunden Lebensstil legen, damit die Risiken deutlich gesenkt werden können.“ so Dr. Judit Zolnay, CEO MetLife Ungarn.

Der weltweit führende Anbieter von Versicherungen stellt sich den aktuellen Herausforderungen der Branche proaktiv und setzt Maßnahmen, um sich für die neuen Marktgegebenheiten erfolgreich zu positionieren. Die seit 150 Jahren tätige Muttergesellschaft bietet hier internationale Erfahrung sowie viel detailliertes Fachwissen. Auf den bereits bestehenden Erfolgen aufbauend bereitet sich MetLife nun mit den erfolgsversprechenden Strategien auf die Eroberung neuer Marktanteile vor.

Auch betriebsintern wird dafür auf mehreren Ebenen konzentriert gearbeitet, um alle Mitarbeiter für die ambitionierten Ziele optimal vorzubereiten. Mit im Team ist Zsolt Janos, der seit Jahren als Spezialist

für Transformationsprozesse Unternehmen in strategischer und operativer Hinsicht unterstützt. Als Sparring-Partner ist er dabei für die Top-Managementebene genauso im Einsatz wie für das mittlere Management und die Vertriebsteams von MetLife. Gerade letztere werden mit Impulsvorträgen auf ihre veränderten Aufgaben vorbereitet und mit Trainings wird die operative Umsetzung erprobt. „Die Sensibilisierung der Verkäufer und eine optimierte Kundenkommunikation sind essentielle Faktoren für den Erfolg. Aber auch Mitarbeiter im mittleren Management brauchen das Verständnis, was die Transformation für den einzelnen und seine konkreten Aufgaben bedeutet,“ erklärt Zsolt Janos.

In wechselseitigem Austausch steht Janos auch mit der Top-Führungsebene. „Der ganzheitliche Ansatz ist wesentlich. Nur im koordinierten Zusammenspiel von Management und Vertrieb wird die Transformation zur zukunftsreichen Chance und zum nachhaltigen Erfolg.“

Zu seinen Zielen gehört, profitable Neuausrichtungen zu etablieren, Kompetenzen zu erhöhen, Kräfte quer durchs Unternehmen zu bündeln und Leistung zu steigern – und somit Unternehmen auch in schwierigen Zeiten nachhaltig für künftigen Erfolg zu positionieren. „Gerade jetzt haben viele Unternehmen massive Identifikationsprobleme. Die Veränderungen am Markt erfordern ein Umdenken und eine Neuausrichtung. Die Frage nach dem eigenen USP stellt sich neu – frische Perspektiven, Antworten und Ziele sind gefragt. MetLife agiert hier vorbildlich, da man Herausforderungen offen, proaktiv und durch die Hierarchien vernetzt begegnet.“ so Zsolt JANOS.

Mit über 850 Unternehmen und EPUs in Europa hat Zsolt Janos bereits erfolgreich an komplexen Themenstellungen gearbeitet. Rund 25 Top-Manager vertrauten dabei auf seine Expertise im Einzelcoaching.

## **Weiterführende Informationen**

### **Zsolt Janos**

Als ehemaliges Mitglied des CEO Boards eines namhaften europäischen Finanzdienstleisters verfügt er über langjährige, internationale Erfahrung und als Entwickler von Vertriebsstrukturen kennt er die strategischen und tagtäglichen Herausforderungen in Management und Verkauf aus erster Hand.

Ob in Seminaren, Workshops, Vorträgen oder im Coaching, Kunden profitieren von seinem Know-how und seinen praxisnahen wie praktikablen Lösungsansätzen. Mittlerweile arbeiten nicht nur die Finanzindustrie, sondern auch andere Branchen mit dem Wirtschaftsökonom und Managementberater. Mit seinem Unternehmen AL&E Consulting ist er im deutsch- und englischsprachigen Europa und aufgrund seiner Sprachkompetenz auch in den CEE Ländern tätig.

[www.aleconsulting.at](http://www.aleconsulting.at)

### **MetLife**

MetLife, Inc. ist ein weltweit führender Anbieter von Versicherungs-, Renten- und betrieblichen Sozialleistungsprogrammen, der 90 Millionen Kunden in über 50 Ländern betreut. Mit seinen Tochtergesellschaften und Niederlassungen nimmt MetLife führende Marktpositionen in den Vereinigten Staaten, Japan, Lateinamerika, Asien-Pazifik, Europa und dem Nahen Osten ein. Weitere Informationen finden Sie unter [www.metlife.com](http://www.metlife.com).