

Ausbau von SCM Systemen und online Plattformen im **Großhandel** und deren Auswirkung auf die Mitarbeiteranzahl

J

Ausbau von SCM Systemen und online Plattformen im Großhandel und deren Auswirkung auf die Mitarbeiteranzahl



Expansion of Supply Chain Management (SCM) systems and online platforms in wholesale and their impact on staffing:

- SCM systems and online platforms: the implementation of these systems and platforms can automate and streamline many supply chain processes, reducing the need for manual labor and increasing efficiency.
- Impact on staffing: the adoption of SCM systems and online platforms may lead to a reduction in staffing levels for routine tasks, but may also create new job opportunities for employees with expertise in these technologies and digital transformation.

The impact on staffing levels will depend on various factors, such as the specific systems and platforms adopted, how they are integrated with existing processes, and the company's overall strategy for digital transformation. In some cases, SCM systems and online platforms may lead to a net decrease in staffing levels over time, but in others, it may create new job opportunities for employees with relevant skills and experience.

Overall, the goal of implementing SCM systems and online platforms is to improve supply chain operations and competitiveness, and the impact on staffing levels will depend on the specific context and the way in which these technologies are deployed.

Einsatz von online Angeboten und chat bots und deren Auswirkungen auf den **Außendienst** im **Versicherungsgewerbe**

J

Einsatz von online Angeboten und chat bots und deren Auswirkungen auf den Außendienst im Versicherungsgewerbe



Use of online offerings and chatbots and their impact on outside sales in the insurance industry:

- Online offerings: the growing availability of insurance products online has made it easier for customers to access and compare options, potentially reducing the need for face-to-face sales.
- Chatbots: the use of chatbots for customer service and sales support can reduce the need for outside sales representatives and potentially automate many routine sales tasks.

Overall, the rise of online offerings and chatbots may lead to a shift away from traditional outside sales roles in the insurance industry. However, outside sales representatives who are able to effectively leverage these tools to better understand and meet customer needs may still play an important role in the industry.

Ausbau der Dunkelverarbeitung und von anderen KI Systemen im **Innendienst** von **Versicherungsunternehmen** und deren Auswirkung auf die Mitarbeiterzahl

J

Ausbau der Dunkelverarbeitung und von anderen KI Systemen im Innendienst von Versicherungsunternehmen und deren Auswirkung auf die Mitarbeiterzahl



Expansion of back-end processing and other AI systems in insurance company's inside sales and their impact on staffing:

- Back-end processing and AI systems: the implementation of these technologies can automate many routine tasks, making the work of inside sales employees more efficient and freeing up time for more complex tasks.
- Impact on staffing: the adoption of back-end processing and AI systems may lead to a reduction in staffing levels for routine tasks, but may also create new job opportunities for employees with expertise in these technologies.

It is important to note that the impact on staffing levels will depend on a number of factors, including the specific technologies adopted and the way in which they are implemented. Ultimately, the goal of implementing back-end processing and AI systems is to improve the efficiency and effectiveness of insurance company operations, and this may result in a net increase or decrease in staffing levels over time.

Auswirkung auf die **Versicherungswirtschaft** falls Geschädigte Ihre **Forderungen** an Anwälte oder online Plattformen **verkaufen** dürfen

(Hintergrund: US-System Anwälte übernehmen Risiken – Verkauf z.B. von Ansprüchen aus Flugverspätungen an online-Plattformen)

J

Auswirkung auf die Versicherungswirtschaft falls Geschädigte Ihre Forderungen an Anwälte oder online Plattformen verkaufen dürfen



Impact on the insurance industry if policyholders are allowed to sell their claims to lawyers or online platforms:

- Increased competition: allowing policyholders to sell their claims to third-party entities may increase competition for insurance companies, potentially reducing their bargaining power and increasing claims costs.
- Increased claims frequency: policyholders may be more likely to file claims if they know they can sell them to third parties, leading to an increase in the number of claims filed and potentially driving up insurance costs.
- Reduced trust in insurance companies: policyholders may view insurance companies as less trustworthy if they know their claims can be sold to third parties, potentially damaging the insurance industry's reputation and making it more difficult for insurance companies to retain customers.

Overall, the impact of allowing policyholders to sell their claims to third parties would depend on the specific details of the policy and the regulations governing the practice, as well as broader economic and market conditions. However, it is likely that the insurance industry would be affected in a number of ways, and insurance companies would need to adapt to these changes in order to remain competitive and maintain customer trust.

Übersetzung durch google translator

Auswirkungen auf die Versicherungsbranche, wenn Versicherungsnehmer ihre Ansprüche an Anwälte oder Online-Plattformen verkaufen dürfen:

Verstärkter Wettbewerb: Versicherungsnehmern zu erlauben, ihre Ansprüche an Drittunternehmen zu verkaufen, kann den Wettbewerb für Versicherungsunternehmen verstärken, ihre Verhandlungsmacht potenziell verringern und die Schadenkosten erhöhen.

Erhöhte Schadenshäufigkeit: Versicherungsnehmer melden möglicherweise eher Schadensfälle, wenn sie wissen, dass sie diese an Dritte verkaufen können, was zu einer Zunahme der Anzahl der eingereichten Schadensfälle und möglicherweise zu höheren Versicherungskosten führt.

Reduziertes Vertrauen in Versicherungsunternehmen: Versicherungsnehmer können Versicherungsunternehmen als weniger vertrauenswürdig ansehen, wenn sie wissen, dass ihre Ansprüche an Dritte verkauft werden können, was möglicherweise den Ruf der Versicherungsbranche schädigt und es für Versicherungsunternehmen schwieriger macht, Kunden zu halten.

Insgesamt würden die Auswirkungen, die es Versicherungsnehmern gestatten würde, ihre Forderungen an Dritte zu verkaufen, von den spezifischen Einzelheiten der Police und den Vorschriften, die die Praxis regeln, sowie von den allgemeinen Wirtschafts- und Marktbedingungen abhängen. Es ist jedoch wahrscheinlich, dass die Versicherungsbranche in vielerlei Hinsicht betroffen wäre, und Versicherungsunternehmen müssten sich an diese Veränderungen anpassen, um wettbewerbsfähig zu bleiben und das Vertrauen der Kunden aufrechtzuerhalten.