

Archibald Graf von Keyserlingk

ist Experte für marktorientierte Unternehmensführung. Sein Fokus liegt auf der Generierung von Umsatz- und Ertragswachstum durch eine Stärkung der Wettbewerbsdifferenzierung von Unternehmen und Produktbereichen. Er ist Gründungspartner und Vorstand der KEYLENS AG. Zuvor war er insgesamt acht Jahre in Führungspositionen in Marketing und Vertrieb bei Kraft Foods, Eckes-Granini und Vaillant tätig. Außerdem arbeitete von Keyserlingk rund vier Jahre als Strategieberater bei The Boston Consulting Group.

Er sagt: Für Versicherungen scheint ein neues Zeitalter anzubrechen, in dem marktseitig die richtigen Antworten auf die folgenden Fragen gefunden werden müssen: Wie wird ein neues, ertragreiches Unternehmenswachstum geschaffen? Womit gelingt es, sich von der aus Kundensicht „amorphen Masse“ von Anbietern und Leistungen mit innovativen Konzepten abzuheben? Heute muss ein Versicherungsunternehmen deutlich mehr leisten, wenn es am Markt erfolgreich sein will: Die über Jahrzehnte etablierte Produkt- und Vertriebsorientierung muss durch einen stärkeren Kundenfokus über alle Funktionen und Hierarchiestufen hinweg ergänzt werden.