



## **SECOND ASSIGNMENT FOR DELEGATES**

### **RIAD CONGRESS 2014**

#### **EFFECTIVE COMMUNICATION - Building bridges to customers, brokers and lawyers**

**Time:** 45 minutes

Delegates are kindly requested to answer the questions below. Please discuss within your group/ table and post as many tweets as you like. Use the tablet on your table or, if you choose to use your own device, please include the number of your table to allow us tracing back the answers.

- Q1:** Where do you see the biggest challenges or business problems for legal protection insurers?  
**Q2:** Do you think that a marketing communication strategy could help overcome these challenges or solve the problems? If yes, what would be necessary and how would you make it work?  
**Q3:** What are the most important issues that legal protection insurers must address when they communicate with customers, lawyers, the broad public and others?  
**Q4:** Do you think that clients/ insured persons must be addressed in a specific way taking into account consumer protection and privacy issues?

## **DEUXIEME ATELIER POUR LES DELEGUES**

### **CONGRES RIAD 2014**

#### **UNE COMMUNICATION EFFICACE - Etablir des passerelles entre les clients, les courtiers et les avocats**

**Durée:** 45 minutes

Les délégués sont cordialement invités à répondre aux questions ci-dessous. Veuillez discuter au sein de votre groupe/ autour de la table et poster autant de tweets que vous le souhaitez. Utilisez la tablette sur votre table ou, si vous choisissez d'utiliser votre propre matériel, veuillez indiquer le numéro de votre table afin de nous permettre de retrouver vos réponses.

- Q1:** Quels sont les principaux défis ou problèmes commerciaux que vous identifiez pour les assureurs de protection juridique ?  
**Q2:** Pensez-vous qu'une stratégie de communication marketing permettrait de relever ces défis ou de résoudre ces problèmes ? Dans l'affirmative, qu'estimez-vous nécessaire et comment procéderiez-vous pour que cela fonctionne?  
**Q3:** Quelles sont les questions principales que les assureurs de protection juridique doivent aborder quand ils communiquent avec leurs clients, leurs avocats, le grand public etc. ?  
**Q4:** Pensez-vous que les clients/ personnes assurées doivent-ils être abordés et traités de manière spécifique, afin de tenir compte des problématiques de protection du consommateur et des questions de vie privée?

## **ZWEITE AUFGABE FÜR DELEGIERTE**

### **RIAD KONGRESS 2014**

#### **EFFEKTIVE KOMMUNIKATION – Brücken schlagen zu Kunden, Maklern und Anwälten**

**Zeit:** 45 Minuten

Die Delegierten werden gebeten, die folgenden Fragen zu beantworten. Bitte diskutieren Sie in Ihrer Gruppe/ an Ihrem Tisch und posten Sie so viele Tweets wie Sie möchten. Benutzen Sie hierfür bitte den Tablet Computer auf Ihrem Tisch oder, wenn Sie Ihr eigenes Gerät benutzen wollen, geben Sie bitte die Nummer Ihres Tisches ein, damit wir die Antworten rückverfolgen können.

- F1:** Was sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen oder geschäftlichen Probleme für Rechtsschutzversicherer?  
**F2:** Kann eine Marketing-Kommunikations-Strategie dabei helfen, diese Herausforderungen zu meistern oder die Probleme zu lösen? Falls ja, was wäre notwendig und wie würden Sie dafür sorgen, dass es funktioniert?  
**F3:** Was sind die wichtigsten Themen, die Rechtsschutzversicherungen ansprechen müssen, wenn sie mit Kunden, Rechtsanwälten, der breiten Öffentlichkeit und anderen kommunizieren wollen?  
**F4:** Sind Sie der Meinung, dass man, unter Berücksichtigung von Verbraucher- und Datenschutzaspekten, Kunden/ Versicherungsnehmer auf besondere Art und Weise ansprechen muss?

## **COMPROMISO DE LOS DELEGADOS DOS**

### **CONGRESO RIAD 2014**

#### **COMUNICACIÓN EFECTIVA - Establecer puentes con clientes, mediadores y abogados**

Se ruega a los delegados que respondan a estas preguntas. Debata con su grupo y envíe tantos tweets como desee. Use la tablet que encontrará en su mesa o, si desea usar su propio dispositivo, incluya el número de su mesa para facilitarnos el seguimiento de las respuestas.

- P1:** ¿Dónde cree que radican los desafíos o problemas principales para las aseguradoras de protección jurídica?  
**P2:** ¿Cree que una estrategia de comunicación de marketing ayudaría a superar estos retos o a solucionar los problemas? Si es así, ¿qué se necesitaría y cómo la pondría en práctica?  
**P3:** ¿Cuáles son los temas principales que deben abordar las aseguradoras de protección jurídica cuando comunican con clientes, abogados, el gran público y otros?  
**P4:** ¿Cree que es necesario un tratamiento específico de la privacidad y de la protección de los derechos del consumidor para los clientes y asegurados.