

Marktpotenzial-Daten in der Assekuranz

Gezielte Ausschöpfung des Marktes bringt Profit!

Ausgangslage

Im heutigen Verdrängungsmarkt kann es sich keine Versicherung leisten, bei der Marktbearbeitung unsystematisch vorzugehen.

Wo befinden sich die interessanten Märkte? Wie werden sie ausgeschöpft? Wer blockiert gute Gebiete? Dies sind Fragen, die sich in diesem Zusammenhang stellen.

Datenbasis

Unsere regioBASE bildet eine unverzichtbare Basis für solche kleinräumige Analysen, Markt- und Zielgruppensegmentierung, Potenzialindikatoren, Marketing- und Vertriebsüberlegungen.

Denn regioBASE ist die einzige Datenquelle der Schweiz, die umfassende Ist-Daten zu soziodemographischen Merkmalen sowie zum Wohlstand und zur Wirtschaftskraft auf Ebene Gemeinde enthält und diese auch als zuverlässige Prognosen bis ins Jahr 2015 fortschreibt.

Potenziale & Ausschöpfung

Gerade für die Bedürfnisse der Assekuranz lassen sich zielgenaue und produktspezifische Indikatoren bilden. Einfache wie die Zahl der Haushalte für Hausrat-Versicherungen oder aus mehreren Elementen zusammengesetzte für den Leben-Bereich.

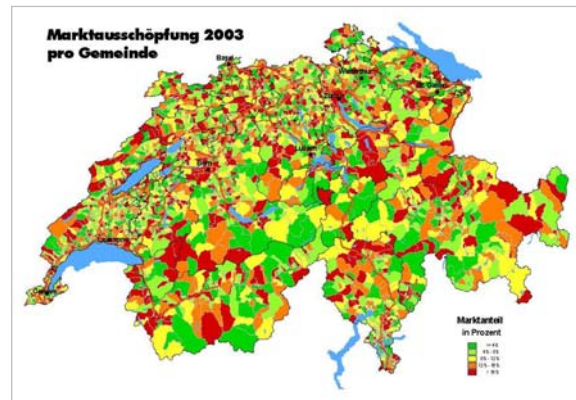


Potenzialbildung und Berechnung der Ausschöpfung.

Ist das Marktpotenzial einmal bestimmt, wird es der entsprechenden innerbetrieblichen Grösse (z.B. der Anzahl Hausrat-Policen) gegenübergestellt und pro Gemeinde die Marktausschöpfung berechnet.

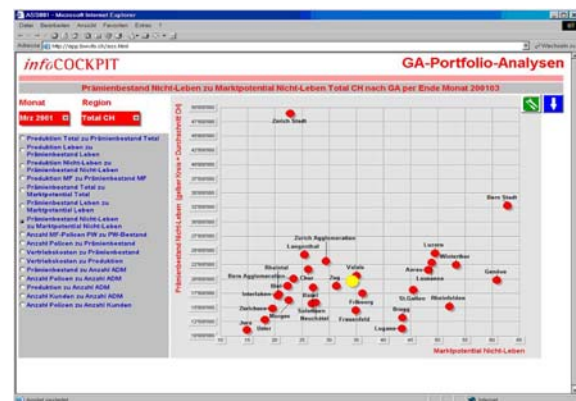
Umsetzung

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, die Ergebnisse der Analyse umzusetzen. Karten mit Bezug zu den einzelnen Agentur- und Aussendienstgebieten eignen sich besonders gut. Massnahmen werden sich schon rein optisch aufdrängen



Marktausschöpfungs-Klassen nach Gemeinden.

Wesentlich weiter geht es, wenn Potenzialdaten in ein interaktives Vertriebssteuerungssystem integriert werden. Dann lässt sich die Marktposition einer beliebigen Vertriebseinheit zu jedem gewählten Zeitpunkt genau bestimmen und mit einem Benchmark oder den anderen Einheiten vergleichen.



Marktausschöpfungen von Agenturen im Vergleich.

weitere Einsatzgebiete

Nebst den bereits beschriebenen gibt es unzählige weitere Einsatzmöglichkeiten von Markt- und Potenzialdaten im Versicherungs-Umfeld, z.B.

- Erhöhung der Budgetgerechtigkeit dank Abstützen auf Facts zur Grösse und Entwicklung des zu betreuenden Gebietes

- Systematischere Marktbearbeitung
- Optimierung des Einsatzes von Marketingressourcen durch Elimination von Streuverlusten
- Erhöhung der Motivation des Aussendienstes dank objektiver Benchmarks und Kennzahlen
- Basis für Standort-Überlegungen und Optimierung der Vertriebsnetze
- Verbesserung der kleinräumigen Vertriebssteuerung durch Einbezug der Marktsicht
- Nutzung regionaler Chancen
- Marktdaten als Kontrollinstrument zur Messung des Erfolges regionaler Massnahmen

Datenkatalog

So vielfältig wie die Einsatzgebiete sind die Daten und Prognosen, die wir auf Gemeinde- und teilweise auf PLZ-Ebene anbieten.



Die wichtigsten davon sind:

- Wohnbevölkerung* (Alter, Geschlecht, Nationalität)
- Erwerbstätigkeit* (Alter, Geschlecht, Nationalität)
- Haushalte / Haushaltsvorstand* (Alter, Geschlecht, Nationalität)
- Wohlstand (Steuerpflichtige, Erwerbsart, Einkommensklasse)
- Wohlstand Haushalte (Reineinkommen, Reinvermögen, Alter)
- Persönlich verfügbares Einkommen PVE*
- Reineinkommen (Erwerbsart)
- Vermögen (Anzahl Vermögenssteuerpflichtige)
- Haushaltsausgaben* (über 400 Ausgabegruppen)
- Arbeitsstätten (nach Wirtschaftszweigen, über 700 Abstufungen, Grössenklassen)
- Beschäftigte (nach Wirtschaftszweigen, über 700 Abstufungen, Grössenklassen)
- Lohnsummen
- Einzelhandel (Beschäftigte nach Pensum, Umsatz nach Wirtschaftszweig)

* Prognosen bis 2015

- Wohngebäude / Wohnungen*
- Bauvorhaben (bewilligt)
- Bauinvestitionen für Bauvorhaben (bewilligt)
- Automobil* (Neuzulassungen, Bestand)
- Geografie

Gerne beraten wir Sie zu Inhalt und Einsatzmöglichkeiten der einzelnen Datenkategorien oder zur Bildung von individuellen Marktpotenzial-Indikatoren.

Über uns

Wir von der bwv its GmbH verfügen über eine grosse Erfahrung in der Assekuranz. Von der Lieferung von Marktdaten über marktgestützte Honorierungssysteme, Agenturnetz-Optimierungen bis hin zu Aussendienst-Erfolgsprogrammen und umfassenden Vertriebsinformations-Systemen haben wir eine Vielzahl von Projekten erfolgreich abgewickelt.

Unsere 3 Kern-Kompetenzbereiche kommen uns dabei sehr zustatten:

Marktsicht (Content)

Fähigkeit zur Lieferung unternehmensspezifischer Marktdaten. Erfahrung im Umgang mit mikrogeographischen Marktinformationen und Prognosen zur Identifikation unausgeschöpfter Potenziale.

Management Know-how (Consulting)

Fähigkeit, die Managementperspektive einzunehmen, d.h. die Dinge aus der Sicht des Entscheiders zu sehen und zu verstehen, welche Informationen zur Führung notwendig sind.

IT Kompetenz (Software, Datenbanken)

Fähigkeit zur massgeschneiderten und effizienten technischen Umsetzung der Kundenanforderungen dank modularer, standardisierter Prozesse.

bwv its GmbH

Wassergasse 18
 CH-9000 St. Gallen
 Phone +41 (0)71 226 86 00
 Fax +41 (0)71 226 85 99
 info@bwvits.ch
 www.bwvits.ch

