



**Fortschrittliche
analytische
Preisgestaltung mit
Earnix Price-It**

Warum ist die Preisgestaltung so anspruchsvoll geworden?

In der Vergangenheit konnte man sich als Versicherer auf die versicherungstechnische Kostenberechnung und einen eher intuitiven, punktwisen Marktgleich unter Einsatz von Experteneinschätzung bei der Festlegung von Versicherungsprämien abstützen.

Es wird zunehmend wichtiger, die tatsächliche Kundennachfrage in systematischer Weise in Betracht zu ziehen, um die unternehmerischen Ziele zu erreichen und abzusichern.

Der heutige kompetitive, weil immer mehr komparative, Versicherungsmarkt lässt kaum noch Toleranzen zu, mit der Preisgestaltung sorglos umzugehen. Dabei spielt es keine Rolle, ob man ein wichtiges Gewinn- und Wachstumsziel oder einfach die Stabilität des Versichertenkollektivs im Auge behalten muss. Die Antwort auf die Bedürfnisse der Versicherer in einem kundenbestimmten Zeitalter ist die methodisch richtige und zeitnahe Umsetzung der Prämien nach vorherrschender Kundennachfrage, Marktlage und bestmöglicher Risikokosteneinschätzung.

Kundenutzen an höchste Stelle setzen

Treffen Sie die Erwartung jedes Ihrer Kunden und erreichen Sie dadurch die höchste Nachhaltigkeit dieser Kundenbeziehungen. Transformieren Sie Ihr Bestreben nach Kundenzentrierung in messbare Aktionen und Prozesse. Werden Sie Kundenanforderungen gerecht, während Sie die Rentabilität steigern und dadurch langfristig besser abgesichert sind.

So einfach wie möglich, aber nicht einfacher!

Bieten Sie jedem Kunden die richtige Prämie, ohne dabei komplizierte IT-Hindernisse überwinden zu müssen, selbst wenn sich dieser aus vielen Einflussfaktoren und Bestandteilen zusammensetzt. Sie entscheiden über die nötige Komplexität dieses Prozesses.

Neugeschäft profitabler machen und Bestandskunden halten

Schützen Sie Ihren Kundenstamm vor dem Wechsel zur Konkurrenz mit wettbewerbsfähigen Verlängerungsangeboten, während sie die Rentabilität Ihres Unternehmens steigern. Daneben nehmen Sie neue Geschäftsabschlüsse zum Ziel, mit einer attraktiven Mischung von Produkten und Preisen zur Verbesserung des langfristigen Kundenwerts.

Erfüllung gesetzlicher Auflagen und Erreichen von unternehmerischen Zielsetzungen

Geben Sie gesetzliche Anforderungen vor und bringen Sie Ihre geschäftlichen Ziele ein. Lassen Sie das System berechnen, wie diese bestmöglich miteinander verträglich werden.

Eine Plattform für mehr Effizienz, Konsistenz und sinnvolle Kooperation

Setzen Sie die Lösungen von Earnix vielseitig ein, sei es in Ihrem Kfz-, Hausrat-/Gebäude- oder Geschäftskundengeschäft. Die Earnix Plattform erlaubt eine flexible Umsetzung selbst kompliziertester Produktbestandteile und sorgt durch ihre Architektur für das Teilen von Verantwortungsbereichen und, falls gewünscht, das Austauschen von Erfolgskonzepten.

Bewiesene Lösung, bewiesene Resultate

Der Einsatz von Earnix zur analytisch gestützten Festlegung von Preisen, Angeboten und Kanälen ermöglicht Versicherern weltweit das Erreichen messbarer geschäftlicher Ergebnisse, die Folgendes umfassen:

- Eine verbesserte Rentabilität
- Einen höheren Kundenwert
- Eine gesteigerte Abschlussquote
- Eine verbesserte Sparten-Anbündelung
- Einen geringeren Kundenabrieb
- Einen besseren Kundenmix



Firmenprofil	Geschäftliche Herausforderungen	Von Earnix gelieferte Ergebnisse
Globaler Privatkundenversicherer	Auseinandersetzung mit zunehmenden rückläufigen Märkten und aggressiven Preisstrategien von Konkurrenten, was zu einem Abfall der Marktpreise von 10 % führte	Erhöhung der Kundenbindung unter Steigerung des Gewinns um 3,5 % bezogen auf die gebuchten Bruttoprämien
Nationaler Fahrzeugversicherer	Erhöhung der Rentabilität des Erneuerungsgeschäfts unter Beibehaltung des Erneuerungsvolumens in einem streng regulierten Umfeld	Erhöhung des Gewinns um 2,8 % bezogen auf die gebuchten Bruttobeiträge unter Einhaltung der regulatorischen Vorschriften
UK Versicherungsmakler	Erreichen höherer Wachstums- und Rentabilitätszahlen auf einem hochgradig kompetitiven Markt	Erhöhung des Gewinns um 3 % bezogen auf die gebuchten Bruttobeiträge innerhalb des ersten Jahres der Implementierung; 10 % Mehrprämie pro Kunde über einen mehrjährigen Zeitraum
Europäischer Direktversicherer	Reaktion auf Wettbewerbsdruck führte zu einer steigenden Rabattierung und reduzierter Rentabilität	25 % Reduzierung der Rabattierung bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung der Ziele der Kundenbindung auf einem zunehmend kompetitiven Markt
UK Bankenversicherer	Trend bei der Erhöhung der Stornoraten unterjährig und bei Vertragsverlängerung	Stabilisierung der Stornoraten bei Erhöhung des Gewinns um 2,1 % bezogen auf die gebuchten Bruttoprämien
US Versicherer	Wunsch nach Erhöhung der Profitabilität eines großen Fahrzeugkundenstamms in mehreren Staaten in lokal stark regulierten Märkten	Erhöhung des Profits der gebuchten Bruttobeiträge um 1,8 % bei Aufrechterhaltung der Kundenbindungsrate. Dies ermöglichte dem Management auch ein besseres Verständnis von Handlungsalternativen bei der Preisgestaltung
Europäischer Versicherer	Wunsch nach Wachstum in einem weicher werdenden Markt bei gleichzeitiger Zunahme des langfristigen Kundenwertes	Wachstum des Portfolios um 10 % im Verlauf von 3 Jahren bei einer Steigerung des Profits um 1,5 % bezogen auf die gebuchten Bruttoprämien
Israelischer Direktversicherer	Wunsch nach Erhöhung der Anbündelungsquote der Hausrat- und Wohngebäude-Sparten an die Fahrzeug-Sparte	Erhöhung der Sparten-Anbündelung um 30 %

Wie funktioniert das?

Unter Einsatz patentierter Methodologien und Technologien bietet Earnix einen wissenschaftlichen Ansatz für die Verbesserung von Kundennutzen und Preisgestaltung und stellt eine Plattform bereit, die Versicherer in die Lage versetzt, den gesamten Zyklus der Kundenbeziehung zu verbessern und zu kontrollieren:

Analyse und Vorhersage der Kundennachfrage für bestehende und zukünftige Versicherungsverträge, Optimierung von Produkten, Preisen und Kanälen zum Erreichen von Unternehmenszielen, wie zum Beispiel etwa Rentabilität, Kundenbindung und Prämienwachstum; all dies unter gleichzeitiger Einhaltung von gesetzlichen Vorschriften, Anwendung der Ergebnisse der Analyse auf Ihre Preis- und Produktgestaltung, Überprüfung der Ergebnisse im Vergleich zu Ihrer bestehenden Preisstrategie und Anpassung Ihrer Preise zur bestmöglichen Erreichung Ihrer geschäftlichen Ziele.

Sie sitzen am Steuer

Earnix bietet eine offene Plattform, die Ihnen absolute Kontrolle gewährt. Sie sind in der Lage, den Pricingvorgang auf Ihre spezifischen Geschäftsziele auszurichten, dies in transparenter Weise und nach Möglichkeit ohne externe Einbeziehung von Beratung.





Analyse der Nachfrage & Marktsegmentierung

Setzen Sie die fortschrittliche Analyse von Earnix ein, um die Nachfrage auf dem Markt abzubilden und die Rentabilität von Produkten und Kunden zu modellieren oder einfach ein zuvor entwickeltes Modell nach Earnix zu importieren.

Erstellen Sie hochwertige und realistische Nachfragemodelle für neue Abschlüsse und Vertragsverlängerungen, wenn notwendig, auch unter Einbeziehung zusätzlicher Dynamiken wie mittelfristiger Kündigungen.

Integrieren Sie kompetitive Informationen zur Bereicherung Ihrer Nachfragemodelle.

Nutzen Sie statistische Tests zur Bestimmung der wichtigsten Einflussfaktoren auf die Entwicklung Ihres Kundenstamms. Nehmen Sie Einsicht in die Auswirkung von Tarifänderungen auf verschiedene Segmente Ihres Geschäfts. Externe Daten, wie zum Beispiel etwa kompetitive Informationen und Bewertungsmodelle können zur Aufwertung des Modells hinzugefügt werden.



Vergleich von Szenarien

- Graphischer Vergleich
- Über zahlreiche KPIs hinweg
- Drill-down zum Ursprung von Differenzen



Optimierung der Preisgestaltung & Strategie

Optimieren Sie Ihre Preise, Produktangebote und Verkaufskanäle im Einklang mit einer breit gefächerten Reihe von regulierenden und geschäftlichen Nebenbedingungen. Solche Auflagen können sowohl globaler Natur sein, wenn beispielsweise eine übergreifende Änderung der Tarife über das Portfolio hinweg einen Umfang von + 10 % nicht überschreiten soll oder auch spezifischer Art sein, wenn beispielsweise Tariffaktoren sich innerhalb einer Bandbreite von +/- 5 % der versicherungsstatistischen Indikation bewegen sollen.

Setzen Sie sich Optimierungsziele, um die Schaden-/Kosten-Quote zu reduzieren, die Kundenbindung zu steigern, den Kundenwert langfristig zu maximieren, oder eine Kombination dieser Ziele zu erreichen. Alternativ können Sie Ihre eigenen Zielsetzungen zur Optimierung hinzufügen.

Je nach Ihren geschäftlichen Zielen wird Ihnen die Optimierung helfen, die von Ihnen angestrebten Risikomerkmale zu wählen, die Kundenbindung zu steigern, den Versicherungsservice und die Kundenbeziehungen zu verbessern sowie Chancen für Sparten-Anbündelung zu verstärken. Greifen Sie auf unterschiedliche Strategien zu, und treffen Sie informierte Entscheidungen mit größerer Sicherheit, unter Einsatz der Möglichkeiten von Geschäftsszenarien.



Das Modellierungsumfeld

- Werkzeuge der graphischen Analyse
- Fortschrittliche statistische Modellierung GLM, GAM, Regressionsbaumstrukturen, Glättungstechniken, geographisches Modellieren und Machine Learning-Verfahren



Überwachung und erneute Kalibrierung

Überprüfen Sie Ihre Pricingstrategie anhand von aktualisierten Daten. Messen und bestätigen Sie damit z.B. eine erhöhte Kundenakquise oder -bindung, oder eine reduzierte Schaden-/Kosten-Quote oder auch andere selbstdefinierte Ziele, die Sie für den Optimierungsvorgang gewählt haben.

Evaluieren Sie die Auswirkung auf die Konkurrenz durch Überwachung Ihres Nachfragemodells nach einer Änderung der kompetitiven Marktsituation.

Reagieren Sie schnell auf sich ändernde Marktbedingungen auf der Grundlage des Verhaltens Ihres Kundenstamms.



Umsetzung der Preisgestaltung & Strategie

Setzen Sie die Effektivität der Preisanalytik an jedem Berührungspunkt mit neuen und existierenden Kunden ein. Integrieren Sie alle Prozesse der Preisgestaltung in einer einheitlichen Plattform, um so den gesamten Geschäftsvorgang unter Kontrolle zu behalten, von der Risikopreisgestaltung bis hin zur Nachfragemodellierung und operativen Preisausübung.

Kollaborieren Sie, und teilen Sie bei Bedarf Daten und Ergebnisse der Preisanalytik, um Konsistenz und Effizienz über alle Kundenberührungspunkte aufrecht zu erhalten.

Implementieren Sie unternehmensweite Erfolgskonzepte, und standardisieren Sie den Prozess unter Einsatz einer vereinheitlichten Plattform mit offener Architektur und robusten Integrationskapazitäten.

Setzen Sie eine Lösung ein, bei der Sie darauf vertrauen können, dass sie die Anforderungen an Skalierung und Geschwindigkeit Ihres Unternehmens mit Parallelverarbeitung und verteiltem Rechnen unterstützt.



Zusätzliche Applikationen und Vorteile

Die Pricing-Plattform von Earnix hilft Unternehmen, geschäftliche Verbesserungen zu erzielen, die auf zahlreichen Gebieten von strategischer Bedeutung für jeden Versicherer sind, wie zum Beispiel etwa:

Marketing

Die Verbesserung von Produktanbündelungen und von Angeboten mit zielgerichteten Kampagnen sowie von Anreizsystemen gegenüber Kunden mit höherem Kundenwert ermöglicht Ihnen die Erhöhung der Kapitalrendite beim Marketing.

Strategische Planung

Mit einem besseren Verständnis der Auswirkungen von preislichen Entscheidungen können Sie die Analytik effizient als strategisches Werkzeug zur Verbesserung der Leistungskennzahlen Ihres Unternehmens und der kompetitiven Positionierung nutzen.

Kapitalallokation

Mit einem besseren Verständnis des Potentials der langfristigen Rentabilität spezifischer Produkte und Marktsegmente hilft Ihnen Earnix, die Effizienz der Kapitalallokation zu erhöhen.

Geschäftsverlaufsprognosen

Mit einer erhöhten Einsicht in die Kundennachfrage sind Sie in der Lage, präzisere Einschätzungen zukünftiger Einnahmen für Ihr Unternehmen zu treffen und damit die Planung zu unterstützen.

Arbeiten mit Earnix - Die Experten für die Preisanalytik

Earnix wurde von Führungskräften der Versicherungsindustrie ins Leben gerufen, die nach praktischen Lösungen für die Beschränkungen der bis dato traditionellen Methoden für die Preisgestaltung strebten. Sie taten sich mit Fachleuten der Statistik, Ökonometrie und Optimierungstechnologie zusammen und gründeten Earnix, um Versicherer bei der Verbesserung ihrer Geschäftsleistung mit der Hilfe einer besseren Kundensegmentierung, einer fortschrittlichen Nachfrageanalyse und der Verbesserung des Kundennutzens zu unterstützen. Mit einer markterprobten Herangehensweise wird das Team von Earnix mit Ihrer Organisation zusammenarbeiten, um eine erfolgreiche Implementierung zu gewährleisten, die eine nachhaltige Auswirkung auf Ihr Geschäft haben wird. Die Plattform von Earnix ist offen und leicht zu handhaben, so dass Sie sowohl interne Ressourcen als auch bei Bedarf externe Unterstützung für einen Teil oder sogar den gesamten Implementationsvorgang nutzen können. Das Team von Earnix steht zwecks Unterstützung nach Bedarf zur Verfügung und kann Ihrem Team hilfreich zur Seite stehen oder aber die gesamte Implementierung für Sie übernehmen.

Datenvorbereitung

In Zusammenarbeit mit Ihrem Team werden wir die erforderlichen Daten definieren und vorbereiten, um die Funktionen der Nachfrageanalyse und preislichen Analytik mit Earnix Insurance zu unterstützen.

Einführung in das System

Während die Software leicht zu nutzen ist, werden wir Ihre Mitarbeiter schulen und eine gründliche Systemdokumentation bereitstellen, um zu gewährleisten, dass Sie den Wert der Lösung voll ausschöpfen.

Nachfragemodellierung

Unter Einsatz der zur Verfügung stehenden Daten werden wir die fortschrittlichen analytischen Kapazitäten von Earnix Insurance nutzen, um die passenden Kundennachfragefunktionen zu entwickeln.

Unterstützung

Um sicherzustellen, dass Ihr Geschäftsablauf auch zukünftig die Vorteile der Earnix Lösung vollumfänglich nutzen kann, sind wir der kontinuierlichen technischen Weiterentwicklung und Unterstützung verpflichtet.

Implementierung und Integration

Earnix kann Ihnen bei der Feinjustierung der Nachfragefunktionen und Preismodelle helfen und diese für Ihren regelmäßigen Unternehmenseinsatz in Earnix Insurance vorbereiten. Zum endgültigen Ausbau des Systems werden dann alle Kunden- und Produktsegmente einbezogen und die Earnix Plattform an Ihre betrieblichen IT Systeme angebunden.

Unsere Partner

Zusätzlich zu den Dienstleistungen, die Earnix direkt anbietet, sind wir mit führenden Beratungs- und Technologiefirmen in Partnerschaften, um weitere Optionen bei der Unterstützung für die Implementierung der Earnix Lösung in Ihrer Organisation anzubieten.



Earnix enables insurers and banks to provide prices and personalized products that are faster, smarter, and safer. With Earnix, insurers and banks offer personalized value to every customer, every time, fully-aligned with the corporate business strategy, goals, and objectives. Our solutions offer systemized, enterprise-wide value with ultra-fast ROI.

With numerous customers spanning the five continents, Earnix consistently innovates for banks and insurers around the globe since 2001. We have offices in the Americas, Europe, Asia Pacific, and Israel.