expertenReport

10 Aufgaben für ein erfolgreiches Database-Marketing

Aktuellen Zahlen zufolge gibt es in Deutschland 46.687 registrierte Versicherungsmakler (Stand 01.07.2016, Quelle DIHK). 30 Prozent davon arbeiten nach Schätzungen der IWM Software AG mit einem Maklerverwaltungsprogramm. Dabei ist eine effiziente Organisation des Maklerbüros ohne technische Workflow-Unterstützung mittlerweile undenkbar.

Chancen im Überblick

Ermitteln Sie aus den Daten die Kunden, en möglichen potenziellen Bedarf eines Risikoschutzes. Nutzen Sie den Cross-Selling-Ansatz für eine Absatzsteigerung. Analysieren Sie die Kunden nach deren Umsatz, zum Beispiel durch die Einteilung in Kategorien wie A-, B- und C-Kunden (Pareto-Regel). Filtern Sie die Personensegmente heraus, von denen ein hohes Interesse für ein bestimmtes Angebot erwarten ist. Ermitteln Sie inaktive Kunden und sprechen Sie diese durch eine besondere Aktion zur Rückgewinnung an. Filtern Sie nach unrentablen Kunden und versuchen Sie, diese durch gezielte Ansprache aufzuwerten. Selektieren Sie Kinder, die in Kürze volljährig werden, denn sie sind das Kundenpotenzial der Zukunft. Nutzen Sie die Daten zur permanenten Kommunikation mit dem Kunden, wie zum Beispiel individualisierte Geburtstagswünsche/-geschenke und binden Sie Kunden dadurch langfristig an Ihr Unternehmen. Seien Sie der Erste, der Kunden aktiv auf fällige Auszahlung durch Renten- oder Lebensversicherungen anspricht. Vereinfachen Sie den Versand des Newsletters

Durch die gezielte Ansprache bereits bestehender Kunden mit vorselektierten Angeboten werden zudem Streuverluste vermieden. Erwiesenermaßen ist dies wesentlich kostengünstiger, als Neukunden zu gewinnen.

Eine langfristige EDV-gestützte Betreuung Ihrer Bestandskunden über ihren individuellen Lebenszyklus erzeugt hohe, anhaltende Kundenzufriedenheit und stellt damit eine möglichst lange Kundenbindung sicher. Damit wird das erklärte Ziel, mehr Verträge zu platzieren und dadurch höhere Erträge für das eigene Unternehmen wesentlich gestützt.

Die IWM Software AG bietet Ihnen mit IWM FinanzOffice® ein mehrfach prämiertes Maklerverwaltungssystem. Dieses wurde unter anderem im Jahr 2014 als erstes Maklerverwaltungsprogramm mit dem Eisenhut Award in Platin ausgezeichnet und stellt nach Meinung der Jury das zurzeit „Beste Maklersystem Deutschlands“ dar.

Bild: © Syda Productions / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport

https://www.experten.de/id/4943483/10-aufgaben-fuer-ein-erfolgreiches-database-marketing/