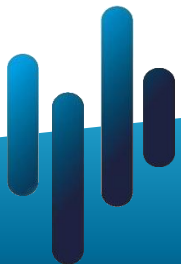




DIE POP-ANALYSE DER QIDF

(POTENZIALORIENTIERTE PLANUNG)

KURZPORTRAIT DER INHALTE



POP-Analyse

powered by Gesellschaft für Qualitätsentwicklung in der Finanzberatung mbH

INFRASTRUKTUR FÜR DIE POP-ANALYSE



Front-End zur Kundenberatung

Rund ums Konto



Rund ums Wohnen



Ihr Vermögen

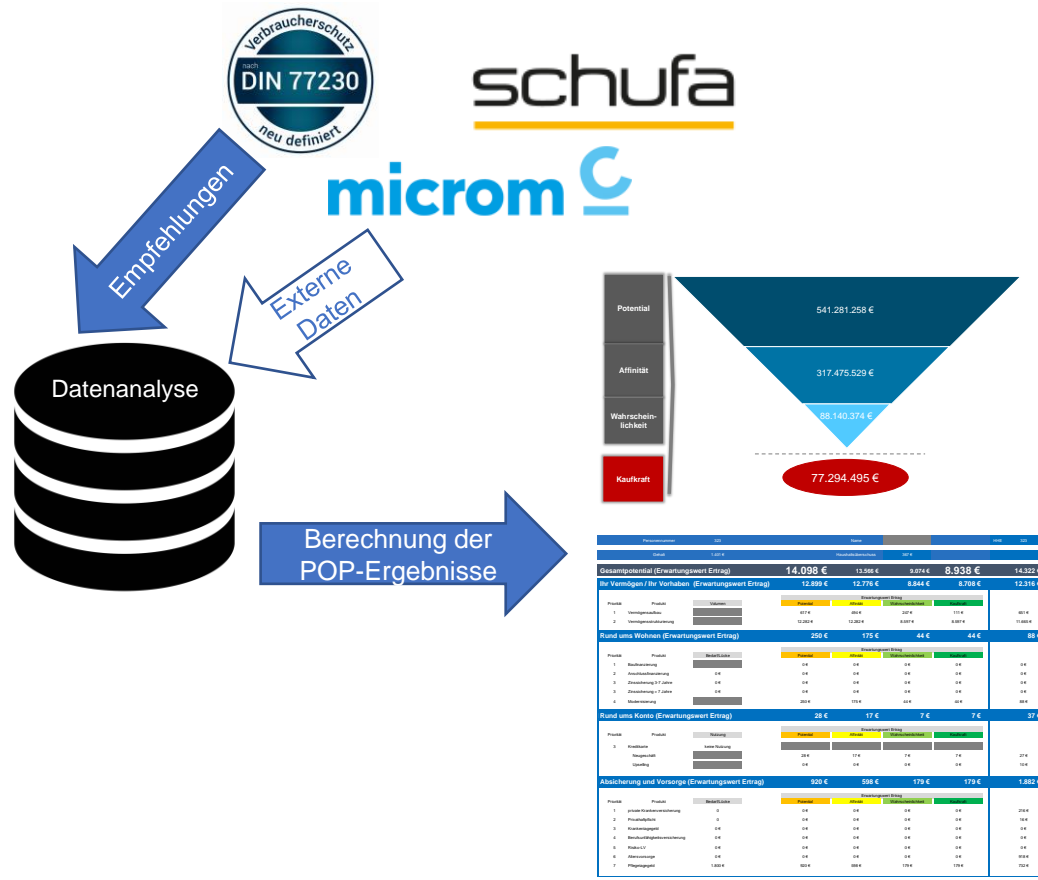


Finanzielles Fundament *

Outbound-Strategie zur Terminierung

Synchronisation der Themen

Kampagnensteuerung



Kundenreaktionen und Datenvalidierung (Fremdprodukte, Haushaltsüberschuss, Affinitäten etc.)



INFRASTRUKTUR FÜR DIE POP-ANALYSE



Front-End zur Kundenberatung

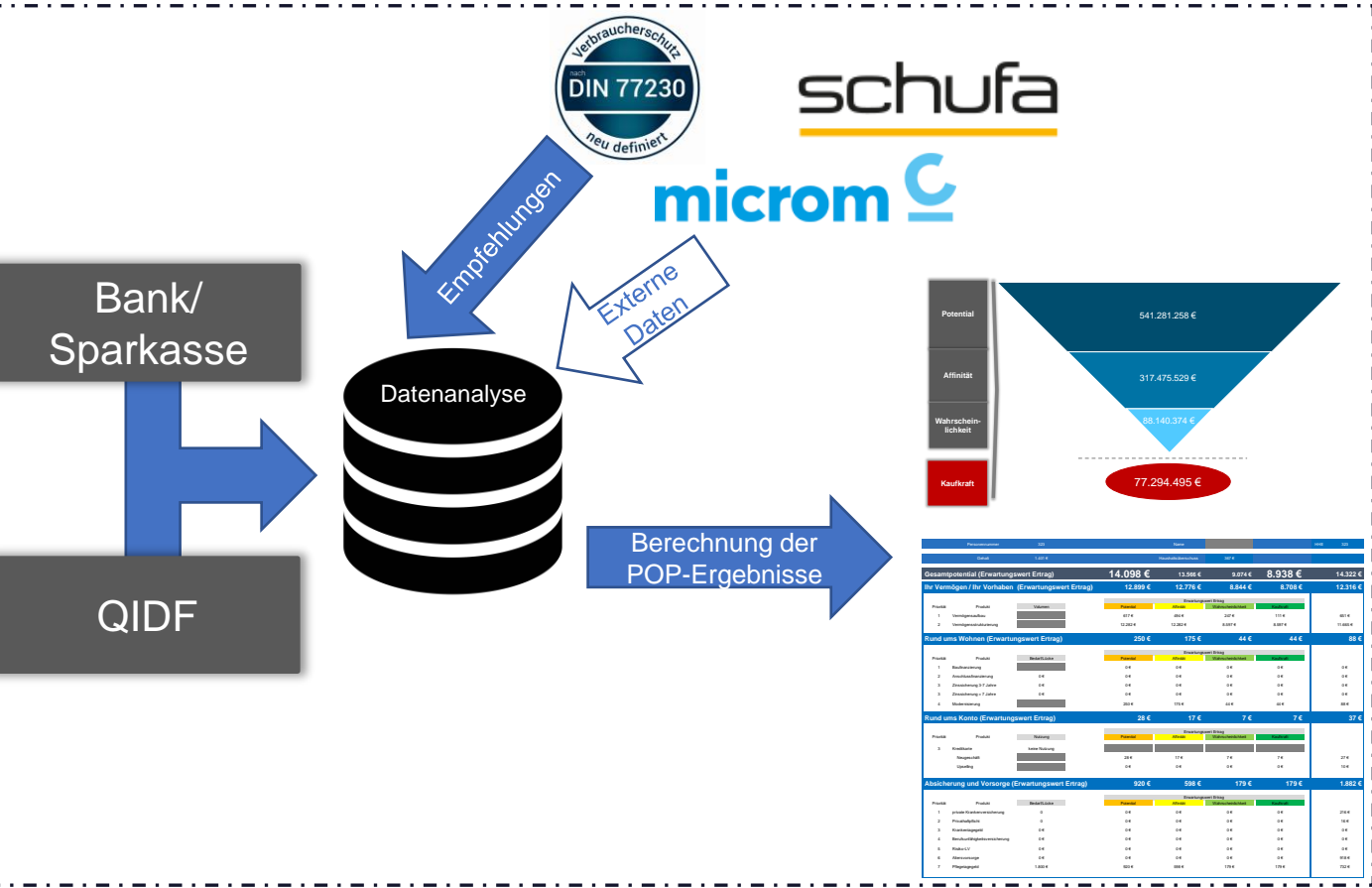


Outbound-Strategie zur Terminierung

Synchronisation der Themen

Kampagnensteuerung

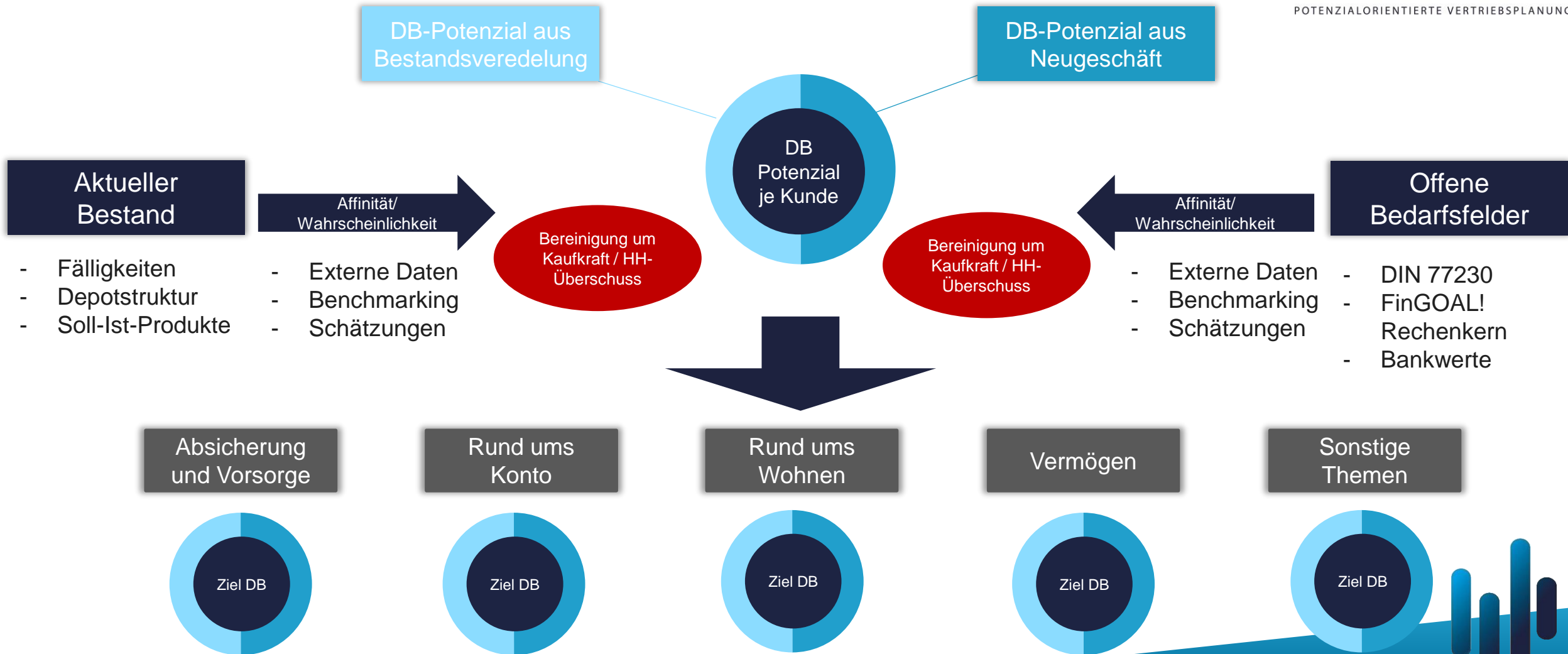
Kundenreaktionen und Datenvalidierung (Fremdprodukte, Haushaltsüberschuss, Affinitäten etc.)



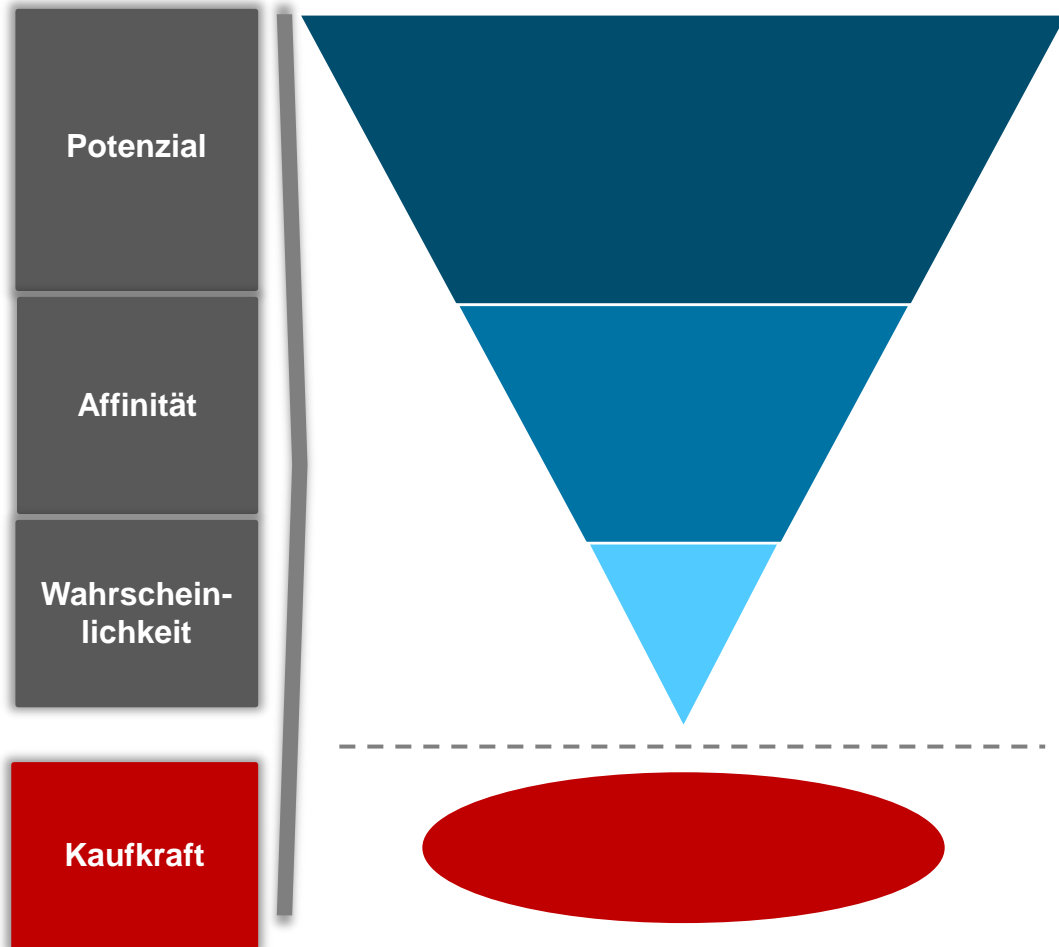
Hinweis: Stufe 1 – Inhalt dieses Kurzportraits



SYSTEMATIK DB-POTENZIAL JE KUNDE



UNTERSCHIEDUNG DER BEGRIFFLICHKEITEN

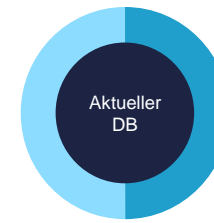


Eine konsequente Unterscheidung der Begrifflichkeiten im Rahmen der **POP-Analyse** ist ein wesentlicher Faktor für den Projekterfolg. Standardmäßig unterscheiden wir „Potenzial“, „Affinität“, „Wahrscheinlichkeit“ und „Kaufkraft“.

Gezeigt am Beispiel eines Einzelkunden (vereinfachte Darstellung am Beispiel einer Berufsunfähigkeitsversicherung):

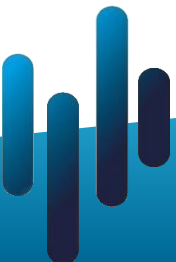
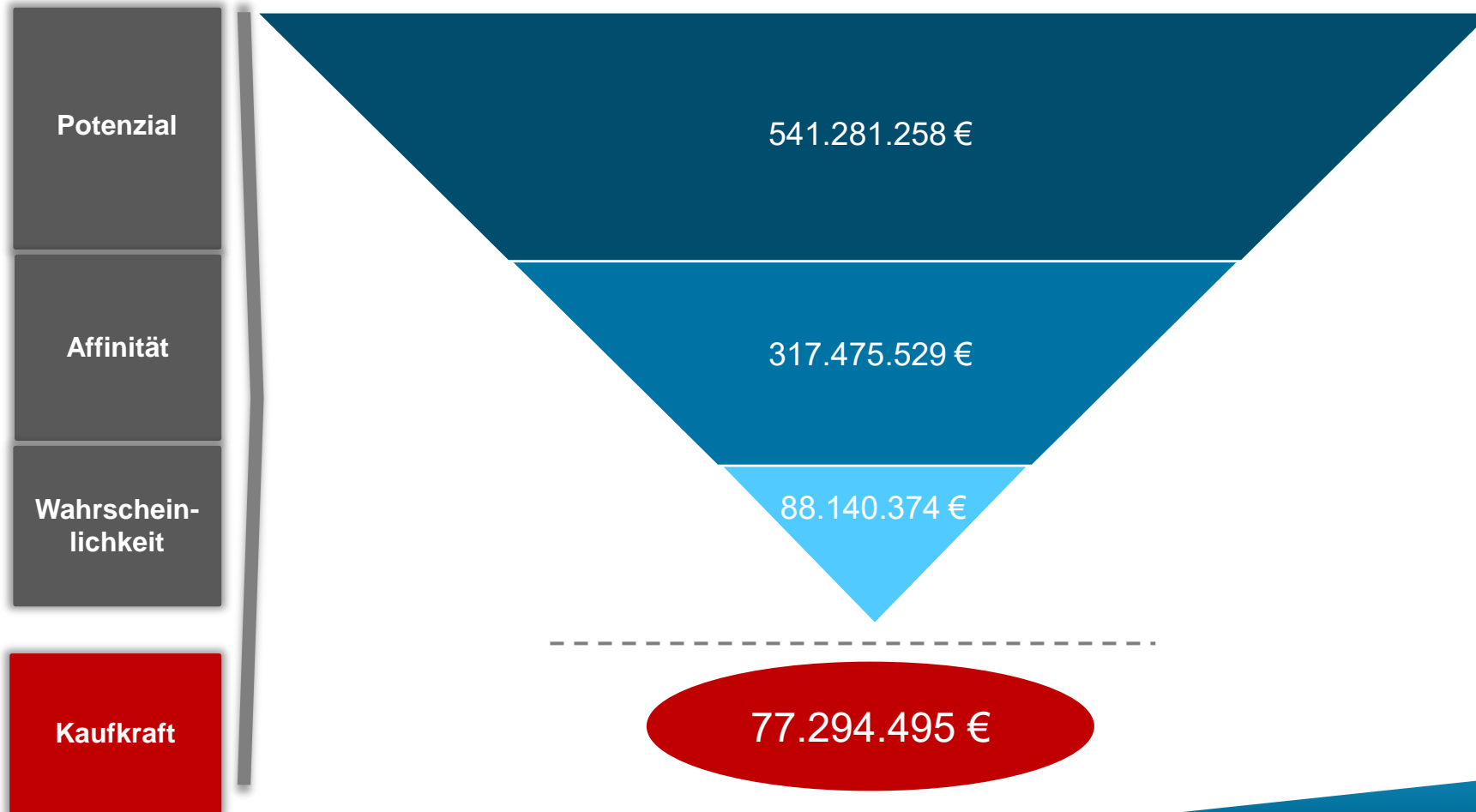
- ❖ Der Kunde verfügt über ein **Potenzial** (aus Neugeschäft oder Bestandsveredelung), wenn er in der Altersgruppe zwischen 18 und 55 Jahre ist und bei der Bank über keine (ausreichende) Berufsunfähigkeitsversicherung verfügt.
- ❖ Auf Basis dessen wird analysiert, ob eine prinzipielle **Affinität** des Kunden (auf Basis externer Daten) für eine Ansprache zum Thema vorhanden ist.
- ❖ Die **Wahrscheinlichkeit**, einen Erfolg aus der Kundeninteraktion zu erzielen, ergibt sich in der Folge aus den bankeigenen (oder von QIDF zur Verfügung gestellten) Benchmarkwerten bzgl. der Frage „Wieviel Kundenberatungen sind bis zu einem Produktabschluss notwendig?“
- ❖ In der Folge kann berechnet werden, in welcher Höhe bei welchem Eintrittsalter eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen werden müsste. QIDF verfügt über nahezu alle Rechenkerne der angeschlossenen Versicherungen und kann dadurch eine valide Preisindikation errechnen. Damit kommen wir zum letzten Schritt – der **Kaufkraft**. Anhand der Haushaltsüberschüsse des Kunden wird eine Verteilung über alle Bedarfswerte vorgenommen und berechnet, ob der Kunden es sich leisten kann dem Vorschlag zu folgen.

AUSZUG EINER ERGEBNISPRÄSENTATION - VOM POTENZIAL ZUR KAUFKRAFT -

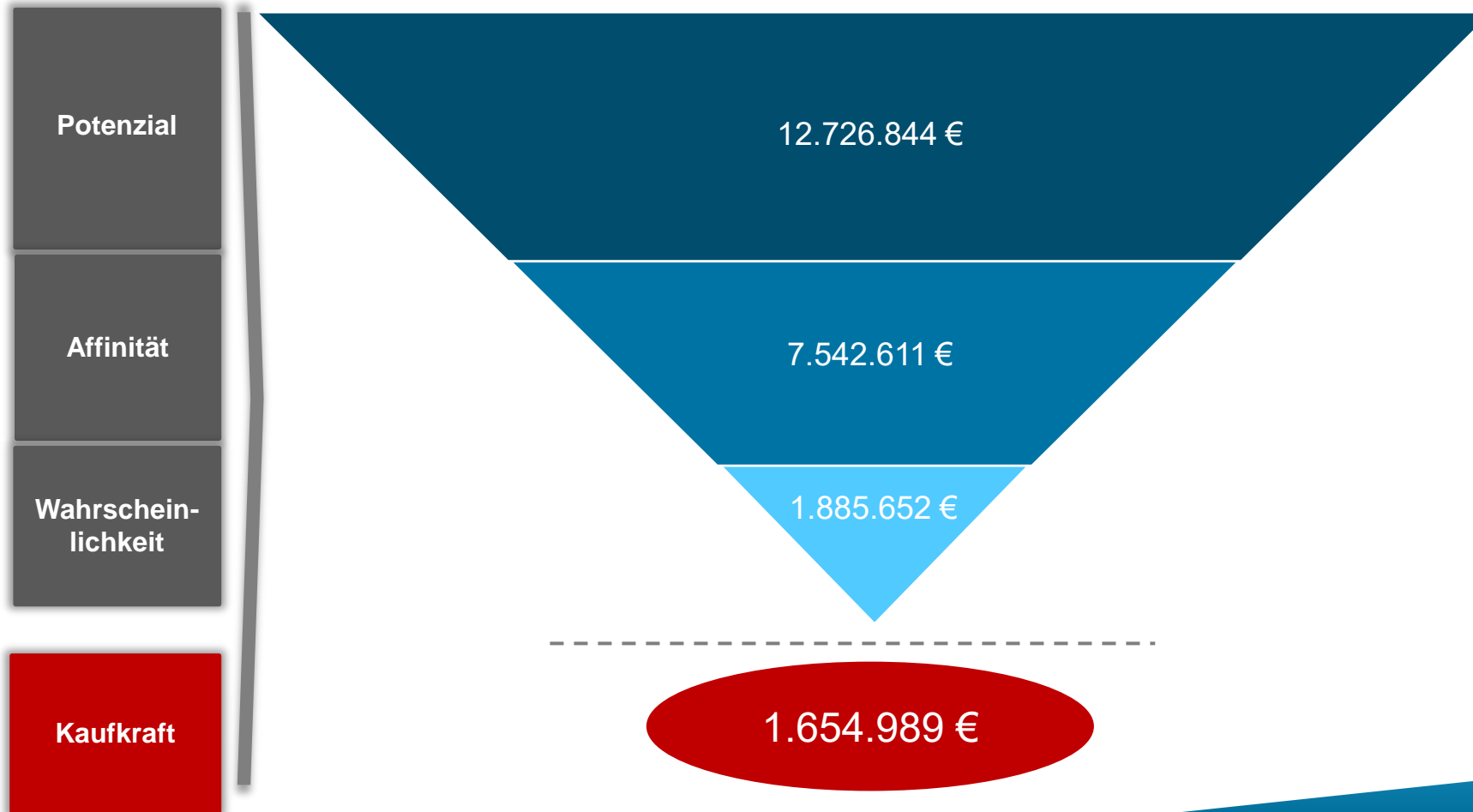


Kommentierung QIDF:

- ❖ Auf den Privatkundenmarkt der Bank entfällt ein aktuelles Gesamtpotenzial von über 540 Mio. EUR
- ❖ Durch Erfahrungswerte und internen Schätzungen verringert sich dieser Potenzialwert auf einen wahrscheinlich zu erzielenden Ertragswert von 88 Mio. EUR (= 16,28%)
- ❖ Aufgrund der wirtschaftlich starken Region mit (im Verhältnis zum bundesweiten Durchschnitt) überdurchschnittlichen Haushaltsüberschüssen ist ein hoher Anteil von über 77 Mio. EUR realisierbar. (= 87,69%)

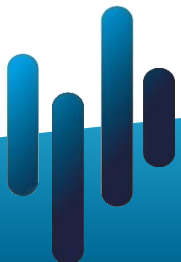


AUSWERTUNG AUF EINZELPRODUKTEBENE - BERUFSUNFÄHIGKEIT / NEUGESCHÄFT -



Kommentierung QIDF:

- ❖ Auf den Privatkundenmarkt der Bank entfällt ein aktuelles Ertragspotenzial von über 12,7 Mio. EUR. Dies entspricht einer Stückzahl von 42.234 Verträgen
- ❖ Nach Berücksichtigung der Affinitäten verringert sich dieser Potenzialwert auf einen wahrscheinlich zu erzielenden Ertragswert von knapp 1,9 Mio. EUR (= 14,82%)
- ❖ Aufgrund der wirtschaftlich starken Region mit (im Verhältnis zum bundesweiten Durchschnitt) überdurchschnittlichen Haushaltsüberschüssen ist ein hoher Anteil von über 1,65 Mio. EUR realisierbar. (= 87,77%)



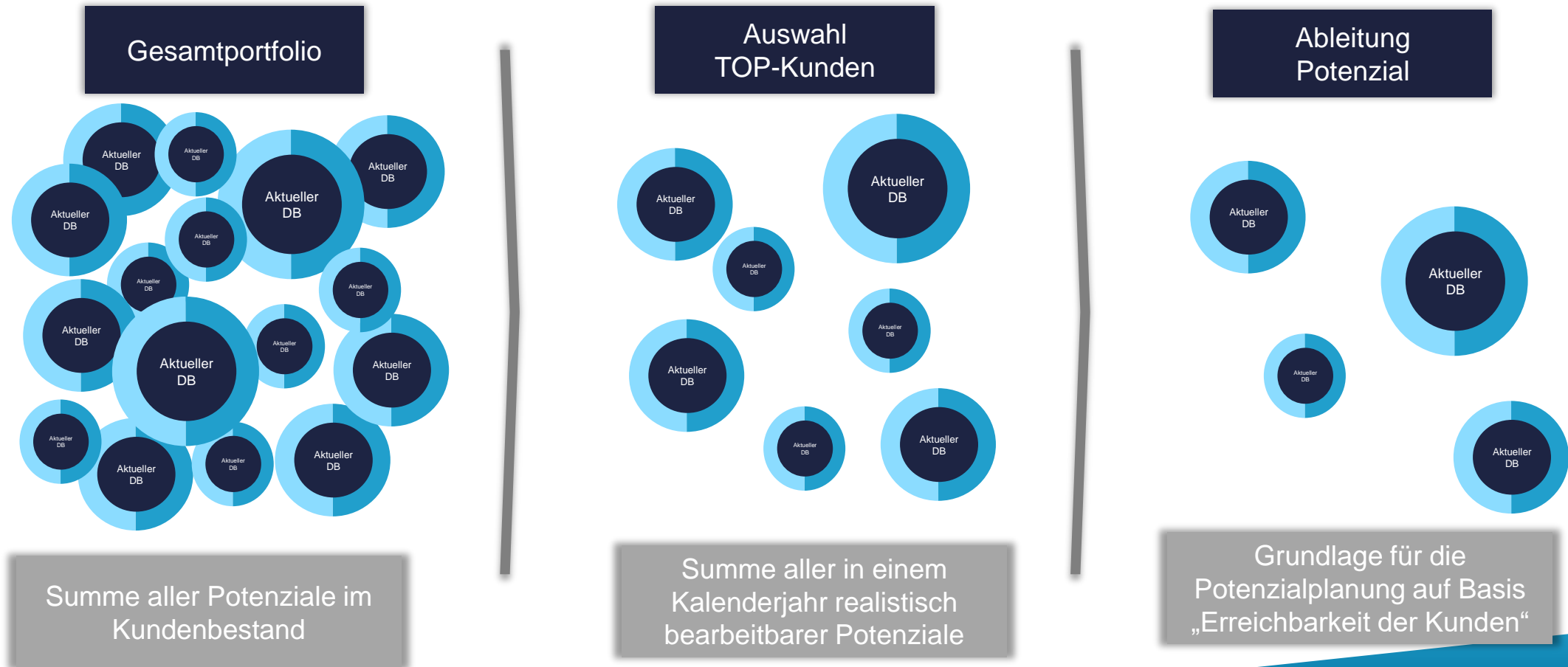
STECKBRIEF FÜR DEN EINZELKUNDEN - GESAMTTRANSPARENZ ALLER DETAILS -

Personennummer		Name		HHE			
1	Gehalt	3	Haushaltsüberschuss	4	5		
Gesamtpotential (Erwartungswert Ertrag)		16.210 €	15.377 €	9.975 €	9.839 €	15.223 €	
Vermögen (Erwartungswert Ertrag)		12.899 €	12.776 €	8.844 €	8.708 €	12.316 €	
Priorität	Produkt	Volumen	Erwartungswert Ertrag				
			Potential	Affinität	Wahrscheinlichkeit	Kaufkraft	
1	Vermögensaufbau		617 €	494 €	247 €	111 €	651 €
2	Vermögensstrukturierung	2	12.282 €	12.282 €	8.597 €	8.597 €	11.665 €
3	Altersvorsorge		0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Rund ums Wohnen (Erwartungswert Ertrag)		250 €	175 €	44 €	44 €	88 €	
Priorität	Produkt	Bedarf/Lücke	Erwartungswert Ertrag				
			Potential	Affinität	Wahrscheinlichkeit	Kaufkraft	
1	Baufinanzierung		0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
2	Anschlussfinanzierung		0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
3	Zinssicherung 3-7 Jahre		0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
4	Zinssicherung > 7 Jahre		0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
5	Modernisierung		250 €	175 €	44 €	44 €	88 €
Rund ums Konto (Erwartungswert Ertrag)		28 €	17 €	7 €	7 €	37 €	
Priorität	Produkt	Nutzung	Erwartungswert Ertrag				
			Potential	Affinität	Wahrscheinlichkeit	Kaufkraft	
1	Girokonto		0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
2	Kreditkarte	keine Nutzung					
	Neugeschäft		28 €	17 €	7 €	7 €	27 €
	Upselling		0 €	0 €	0 €	0 €	10 €
Absicherung und Vorsorge (Erwartungswert Ertrag)		3.032 €	2.409 €	1.080 €	1.080 €	2.783 €	
Priorität	Produkt	Bedarf/Lücke	Erwartungswert Ertrag				
			Potential	Affinität	Wahrscheinlichkeit	Kaufkraft	
1	private Krankenversicherung		0 €	0 €	0 €	0 €	216 €
2	Privathaftpflicht		0 €	0 €	0 €	0 €	16 €
3	Krankentagegeld		0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
4	Berufsunfähigkeitsversicherung		0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
5	Risiko-LV		0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
6	Altersvorsorge		0 €	0 €	0 €	0 €	918 €
7	Pflegezeitgeld		920 €	598 €	179 €	179 €	732 €
8	Versicherungcheck		2.112 €	1.811 €	901 €	901 €	901 €

Kommentierung QIDF:

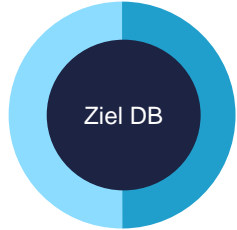
- Suchmaske zur Eingabe der Kundennummer. Es werden automatisch alle Berechnungen zur Person vorgenommen. Inkl. der dazugehörigen Haushaltseinheit.
- Volumen/ Stück/ Bedarf... Auf dieser Grundlage die Potenzialeinschätzung vorgenommen wurde
- Spalte für den aggregierten Potenzialwert. Entscheidend für die Ertragsbetrachtung jedes Einzelprodukts ohne Abhängigkeit der Affinitäten und Haushaltsüberschüsse
- Aggregierter Ertragswert abzüglich der weiteren Einflussfaktoren
- Zusatzinformation der Ertragspotenziale nach Kaufkraft für die gesamte Haushaltseinheit

SYSTEMATIK POTENZIALPLANUNG - VOM GESAMTPOTENZIAL ZUM JAHRESPOTENZIAL -



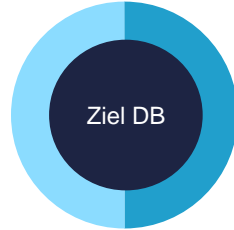
PRODUKTE/ KATEGORIEN IN DER STANDARD AUSWERTUNG

Absicherung und Vorsorge



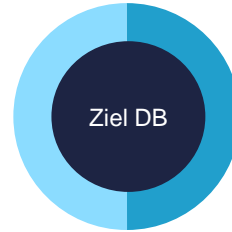
- Private Krankenversicherung
- Privathaftpflicht
- Krankentagegeld
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Risiko-Lebensversicherung
- Altersvorsorge
- Pflegeversicherung
- Versicherungs-Check (Sachversicherung)

Rund ums Konto



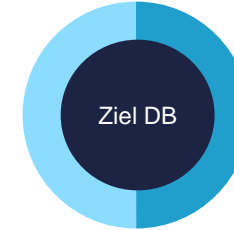
- Girokonto und Zahlungsverkehr
 - Neugeschäft
 - Upselling
- Kreditkarte
 - Neugeschäft
 - Upselling

Rund ums Wohnen



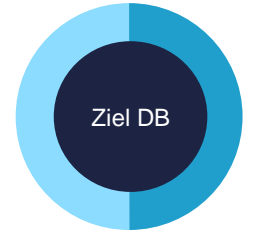
- Baufinanzierung (neu)
- Anschlussfinanzierung
- Zinssicherung 3-7 Jahre
- Zinssicherung < 7 Jahre
- Modernisierung

Vermögen



- Vermögensaufbau
- Vermögensstruktur
- Altersvorsorge

Sonstige Themen



- Konsumentenkredit
- Variabel zu ergänzen...



KURZPORTRAIT ZU DEN EXTERNEN AFFINITÄTEN VON MICROM



microm ist heute einer der bedeutendsten Anbieter für Mikro-und Geomarketing: von der Neukundengewinnung bis hin zur Kundenreaktivierung. Wir beraten Sie im Bereich Kunden-und Marktstrukturanalysen und optimieren Ihre Maßnahmen für ein innovatives Zielgruppenmarketing.

Als Pionier und Trendsetter in Sachen Geomarketing evaluieren wir kontinuierlich neue, innovative Daten und unterstützen Sie mit revolutionären Planungstools wie unserem map-ChartManager - dem einzigartigen Web-GIS (Geografisches Informations-System). Oder ganz exklusiv mit den original Sinus-Milieus® und den Limbic® Types. Wir lokalisieren für Sie geografisch die nahezu unbegrenzten Zielgruppenkombinationen aus der führenden Markt-Media-Studie, bestforplanning (b4p).

Von der relevanten Zielgruppe über den geeigneten Standort bis hin zur passenden Botschaft für den optimalen Werbekanal: Wir liefern Ihnen die richtigen Daten. Alles aus einer Hand für eine feinräumige, zielgruppenoptimierte Multi-Channel-Planung.

Als kompetenter Servicepartner wählen wir für Sie immer die besten Instrumente aus - entweder als Standard-Produkt oder als maßgeschneiderte Lösung. Wir freuen uns auf Ihre Herausforderung.



VORGEHENSWEISE UND PREISE

1) Abstimmungsworkshop

- Besprechung der Vorgehensweise zur Potenzialermittlung
- Definition der erforderlichen Variablen und deren Ausprägung
- Ggf. Ableitung der erforderlichen Informationen aus den Fachbereichen

2) Datenabzug / Datenanreicherung

- Durchführung eines gemeinsamen Datenabzugs in den Räumlichkeiten der Bank
- Optional: Ergänzung um externe Kundendaten und Synchronisierung der Datensätze

3) Potenzialermittlung

- Ermittlung der kalkulierten Potenzialwerte auf Bedarf-, Kunden-, Segment-, Berater- und Bereichsebene
- Ableitung der Handlungsoptionen für den maximalen Vertriebs Erfolg

4) Ergebnispräsentation

- Vor-Ort-Präsentation
- Übermittlung als Ergebnisbericht inkl. aller Detailauswertungen auf Bedarf-, Kunden-, Segment-, Berater- und Bereichsebene

Einmalig:

Durchführungspreis:
15.000 EUR netto
(zzgl. externer
Datenzukaufe)

Abo-Modell:

Monatliche
Pauschale: 1.250
EUR netto; viermalige
Durchführung pro
Kalenderjahr

POP-Analyse

powered by Gesellschaft für Qualitätsentwicklung in der Finanzberatung mbH





QIDFUNTERNEHMENSGRUPPE

Mitglieder der QIDF Unternehmensgruppe:

Gesellschaft für Qualitätsentwicklung in der Finanzberatung mbH

Gesellschaft für Qualitätsprüfung mbH

FinGOAL! GmbH