



## Lønsomhedsanalyse

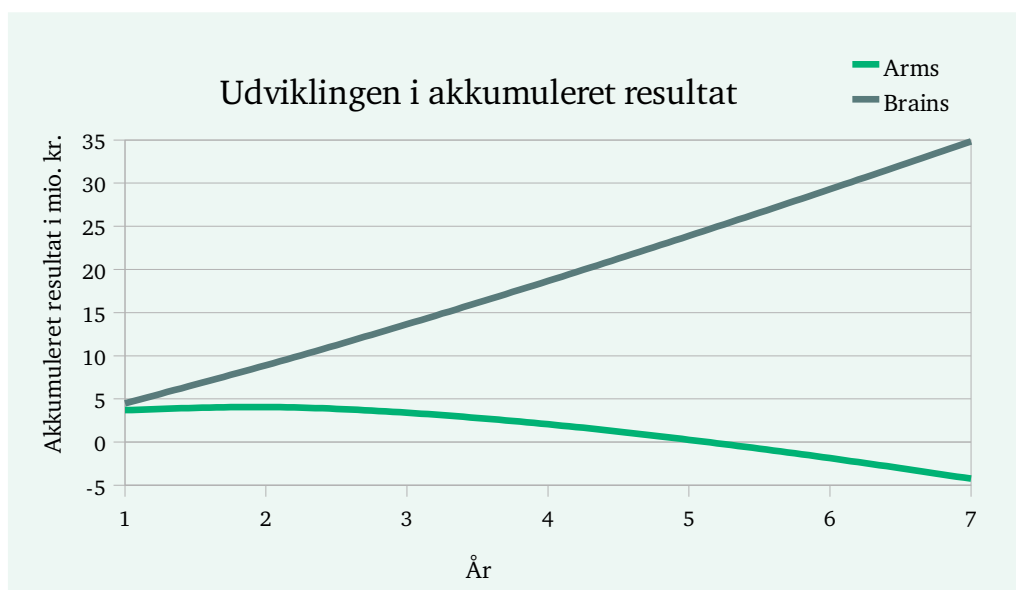
## Lønsomhedsanalyse

Lønsomhedsanalyse er et af de effektive redskaber, som alt for mange mindre forsikringsselskaber nedprioriterer. Det nytter ganske enkelt ikke noget at tilbyde alle det samme produkt til den samme pris. For der vil altid være kunder, der er mere eller mindre lønsomme end andre. Mange selskaber benytter simple metoder til at sanere kunder. De beskriver sjældent forskellene i porteføljen nøjagtigt nok til at lave intelligent differentiering af priser, rabatter og tilbud. Vi analyserer din portefølje og kommer med konkrete forslag til forbedringer af lønsomheden ud fra dens sammensætning.

### Scenarie med Lønsomhedsanalyse

To lokale forsikringsselskaber, Arms og Brains konkurrerer om de samme 15.000 bilforsikringskunder. Arms og Brains har ens tariffer og deres porteføljer er lige store. Begge selskabers assurandører tilbyder 10 % rabat på deres bilforsikringer. Det lokker yngre prisfølsomme bilejere til at skifte, mens de ældre kunder bliver, hvor de er. Skadeprocenten for ældre er lavere end for yngre.

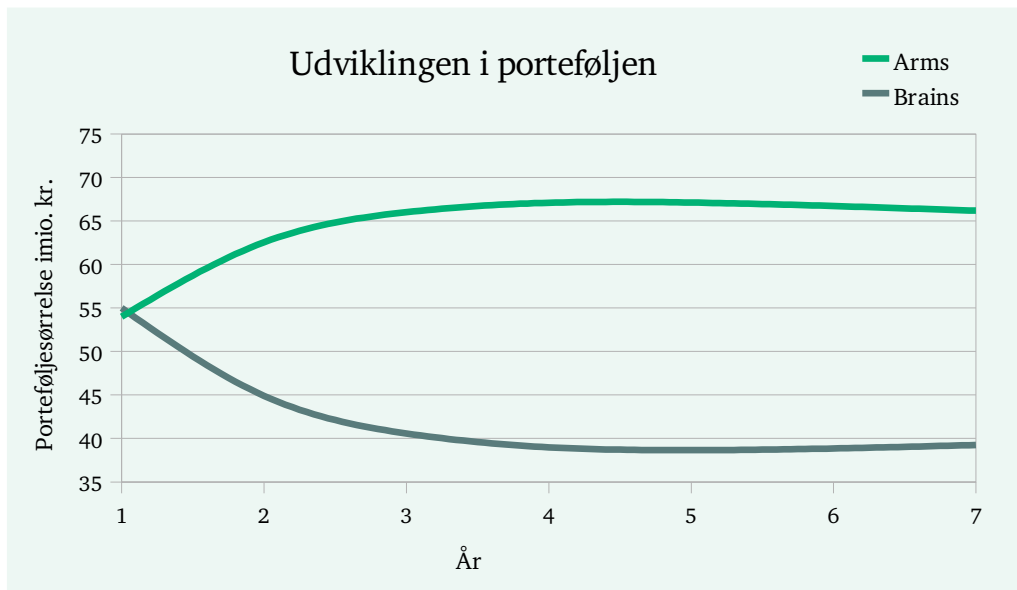
Sådan går det til at Brains vinder over Arms. Brains får lavet en lønsomhedsanalyse, der viser, at selskabet på bekostning af Arms kan få en mere lønsom portefølje ved at ændre rabatstrukturen.



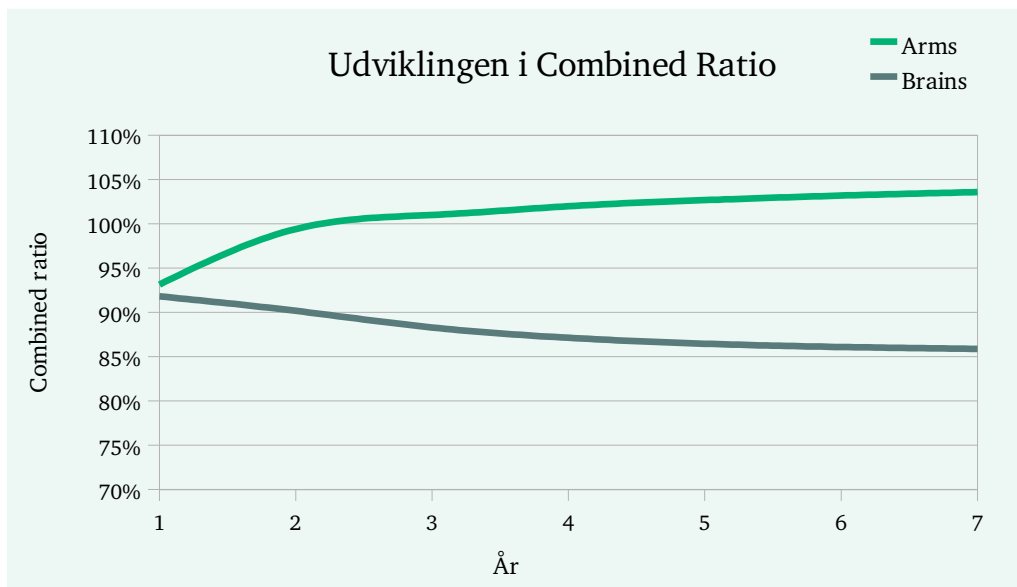
**År 0:** Brains indfører en ny rabatstruktur. Nu kan deres assurandører give 20 % rabat i forhold til tariffen for ældre (50+) bilister, 10 % til 30-50-årige og ingen rabat til bilister under 30 år.

**År 1:** De to selskabers porteføljer ændrer sig. Arms portefølje har nu en større andel af yngre, mindre lønsomme bilister, mens Brains har fået en større andel af ældre, mere lønsomme bilister.

## Lønsomhedsanalyse



**År 2:** Udviklingen fortsætter. Selvom Brains omsætning er faldet, tjener selskabet flere penge, mens Arms er begyndt at tabe penge. Hvis Arms ikke gør noget for at ændre på situationen vil udviklingen fortsætte og Arms vil gå konkurs.



Takket være en intelligent rabatstruktur baseret på lønsomhedsanalyse, vinder Brains kampen.

# Lønsomhedsanalyse

## *Kontakt Ecsact*

Du er velkommen til at kontakte direktør Sverre Lorenzen på tlf. 50 57 30 17, hvis du vil vide mere om, hvad Ecsact kan gøre for dig. Eller send en e-mail til [sl@ecsact.dk](mailto:sl@ecsact.dk)

### **Ecsact A/S**

Suomisvej 2, 3.

1927 Frederiksberg C.

CVR: 31636396

Tlf.: 50 57 30 17 eller 50 57 30 16

E-mail: [info@ecsact.dk](mailto:info@ecsact.dk)