

CRM PER LE ASSICURAZIONI

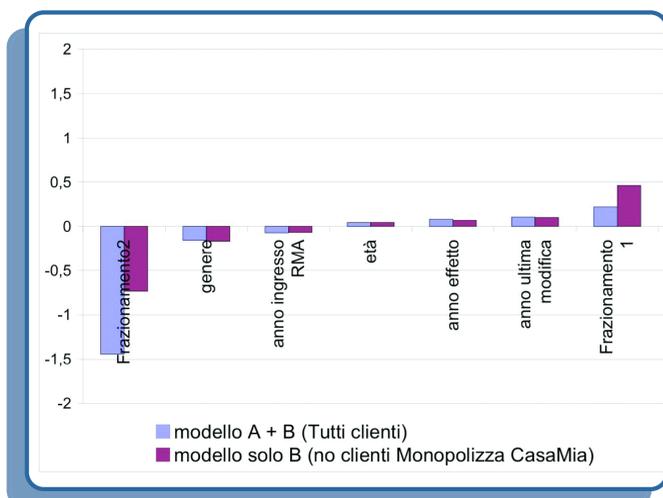
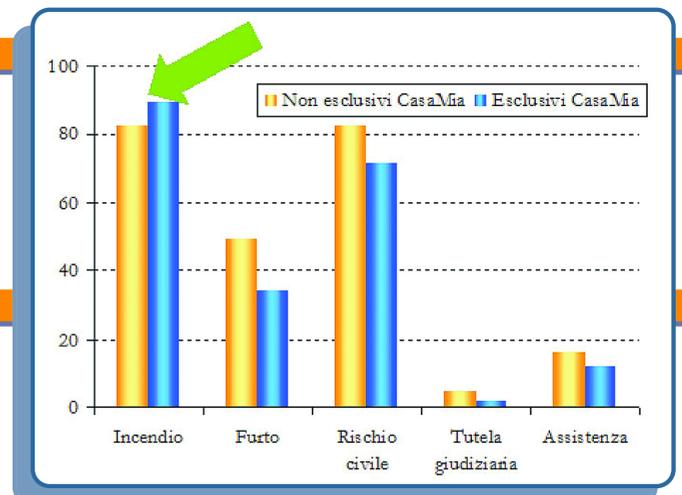
CasaMia	Altri prodotti	Tipologia cliente	
Sì	No	Esclusivi Casamia	Target A
Sì	Sì	Casamia e altro	Target B
No	Sì	Solo altro	Score

Individuazione del target per la vendita di polizze per la casa

Obiettivi

Ordinare i clienti in portafoglio in base alla propensione ad acquistare polizze per la casa.

Soluzione



Con SAS Enterprise Miner si è costruito un modello logistico contenente tra le variabili indipendenti la **composizione del portafoglio in possesso dei clienti**. Le caratteristiche sono state analizzate considerando i possessori di polizze casa target del modello e le probabilità sono state ricostruite per coloro che il modello designa come falsi positivi: coloro che hanno caratteristiche simili agli acquirenti di polizze casa, ma che ancora non ne possiedono.

Benefici

Se utilizziamo un modello casuale assegniamo correttamente le polizze nell'8,53% dei casi per Italiana, mentre se utilizziamo il modello stimato assegniamo correttamente le polizze nel 51,23% dei casi. Similmente succede nel caso del modello stimato per Reale Mutua: utilizzando un modello casuale assegniamo correttamente le polizze nel 10,96% dei casi, mentre se utilizziamo il modello stimato assegniamo correttamente le polizze nel 54,74%.

Sulla base degli score ottenuti si è avuta la possibilità di **fornire un supporto alle agenzie nella selezione del target ritenuto più idoneo per la vendita del prodotto**.

