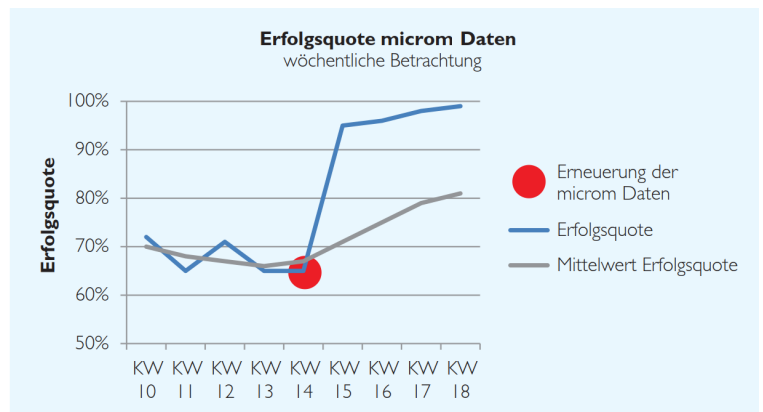


## Itzehoer Versicherungen/AdmiralDirekt.de optimieren Analyseprozesse mit microm Daten

Schon seit langem ist die microm Typologie bei der AdmiralDirekt im Einsatz, um im onlinebasierten Neukundengeschäft eine direkte Kundenbewertung vornehmen zu können. Die microm Typologie gruppiert und kombiniert hausgenau verschiedene Zielgruppen nach ähnlichen Merkmalen, getreu dem Motto „Gleich und gleich gesellt sich gern“. Das heißt, dass die Haushalte innerhalb eines Typs die größtmögliche Ähnlichkeit aufweisen, sich jedoch von den Haushalten anderer Typen mehr oder weniger stark unterscheiden. Natürlich sind die in einem bestimmten Typ enthaltenen Haushalte, Häuser oder mikrogeografischen Segmente nie völlig homogen. Die Merkmale, die zur Beschreibung herangezogen werden, sollen die vorherrschenden Strukturen erkennbar machen und eine Vorstellung davon vermitteln, welche Art von Menschen in diesem Typ bzw. in diesem Quartier oder in dieser Straße besonders häufig anzutreffen sind. Im Falle der AdmiralDirekt kam die microm Typologie auf der Straßenabschnitts-Ebene zum Einsatz.

Durch direktes Anspielen der Daten ist es möglich, diese Informationen zu nutzen. AdmiralDirekt zeigt in einem Chart, wie die Trefferquoten durch die Anwendung ab einem bestimmten Datenzeitstand erneuert wurden und dadurch die Qualität der Anwendung wieder signifikant gesteigert werden



*„Seit vielen Jahren nutzen wir microm als externen Datenlieferanten um unsere Analyseprozesse zu optimieren. Mit Hilfe der microm Typologie erkennen wir signifikante Unterschiede im Kundenverhalten, die es erlauben, Neukunden im Online-Vertragsabschluss automatisiert zu klassifizieren und auch unseren Kundenbestand zu segmentieren.“*

**Niko Hennig**

Produktbereich Schaden | Unfall  
Abteilungsleitung

**Itzehoer**  
Versicherungen

### IHR KONTAKT

**Nicole Oehl** / Key Account Manager Geomarketing

T +49 2131 109-706 / n.oehl@boniversum.de