



SAS INSURANCE INTELLIGENCE



Geïntegreerde technologie en specifieke oplossingen
voor verzekeraars

**THE
POWER
TO KNOW®**



KLANTENKENNIS EN RISICOMANAGEMENT BEPALEN UW TOEKOMST

De verzekeringswereld krijgt steeds meer te maken met sterk veranderende marktomstandigheden, concurrentiedruk door banken en andere financiële instellingen, toenemende (inter)nationale wet- en regelgeving, waaronder Solvency II, en klanten die verstandig inspelen op de vele keuzemogelijkheden die de markt biedt. Maar minstens zo belangrijk zijn alle activiteiten om inzicht te krijgen in de toenemende verzekeringsfraude en die vervolgens een halt toe te roepen. Geïntegreerd risicomanagement en diepgaande kennis van klanten zijn dan ook belangrijke pijlers onder een gezonde toekomst voor verzekeraars.

VAN PRODUCTGERICHT NAAR IN SPELEN OP KLANTWENSEN

Ook verzekeringsmaatschappijen raken er meer en meer van overtuigd dat hun klantendatabase een ware goudmijn is. Door deze database te ontginnen, ontwikkelen en exploiteren, wordt het mogelijk om een ingrijpende verandering door te voeren in het contact met klanten. Van schieten met hagel en reactief opereren, naar maatwerk-aanbiedingen en persoonlijke aandacht voor elke individuele klant. Door diepgaand inzicht in wat klanten beweegt, wordt het mogelijk de 'Customer Lifetime Value' nauwkeuriger te bepalen en daarmee onbegrensde mogelijkheden voor de toekomst aan te boren.

Met SAS 'Customer Lifetime Value' kunnen de meest waardevolle klanten in een database worden geïdentificeerd. De kennis en informatie die dat oplevert, vormen de basis voor het ontwikkelen van klantretentie en cross-selling programma's, waarmee het omzetpotentieel van deze klantengroep effectief kan worden aangesproken.

SPECIFIEKE BRANCHEKENNIS EN GEÏNTEGREERDE OPLOSSINGEN

Al meer dan 30 jaar speelt SAS een belangrijke rol in het bieden van specifieke Business Analytics oplossingen voor de verzekeringswereld. We hebben wereldwijd met meer dan 1.100 gerenommeerde verzekeringsondernemingen een langdurige relatie opgebouwd. Die unieke positie wordt nog eens versterkt door een enorme branche-ervaring en -expertise. SAS is de enige leverancier met een complete en volledig geïntegreerde oplossing voor Risk Intelligence, Customer Intelligence en Operational Intelligence.

SAS wins 2008 Product of the Year Award from Customer Interaction Solutions Magazine

"SAS commitment to quality and excellence and its software solutions benefit its contact center customers and provide them with better customer relationships and enhanced ROI," said Najji Tehrani, Executive Group Publisher and Editor-in-Chief of Customer Interaction Solutions.

SAS VOOR INSURANCE

Het Business Analytics Framework vormt de basis voor een uitgebreide reeks aan oplossingen die speciaal voor de verzekeringsbranche zijn ontwikkeld en zich wereldwijd hebben bewezen. De oplossingen haken in op trends en onderwerpen waarmee verzekeringsmaatschappijen voortdurend worden geconfronteerd. De drie pijlers van de SAS Insurance oplossing zijn:

- Customer Intelligence
- Risk Intelligence
- Operational Intelligence

SAS® for Insurance		
Customers	Risk	Operations
Segmentation	Solvency II	Claims Analytics
Acquisition	Enterprise Risk Management	Underwriting Analytics
Retention	Operational Risk	Product Profitability
Cross-Sell & Up-Sell	Fraud	Channel Management
Customer Lifetime Value		IT Performance Management
Marketing Campaign Optimization		

INTRODUCTIE VAN HET SAS® BUSINESS ANALYTICS FRAMEWORK

Business Solutions

Succesvolle bedrijfsvoering vraagt om relevante informatievoorziening, dat hoge eisen stelt aan informatie vergaren, beheren, integreren en analyseren. Daarom vormen bedrijfsoplossingen van SAS de kern van het geïntegreerde raamwerk om complexe problemen op te lossen. De oplossingen zijn gebaseerd op de gecombineerde kracht van SAS software, professionele services, training en permanente support. Bovendien heeft SAS ervaring in het oplossen van vraagstukken voor elke specifieke sector, bijvoorbeeld het detecteren en voorkomen van fraude, het beoordelen van beleidsrisico's, het identificeren van cross-sell en up-sell mogelijkheden en het voorspellen van de markt vraag.

Door de excellente competenties op deze gebieden biedt SAS een gedegen aanpak voor het oplossen van bedrijfsproblemen. Geïntegreerd van bron tot browser of in afzonderlijke componenten. Consistent, open, schaalbaar, integreerbaar in uw bestaande architectuur en gemakkelijk beheerbaar.

Data Integration

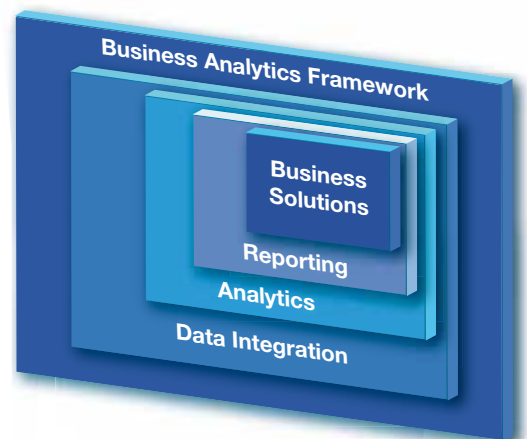
Met SAS Data Integration bent u in staat gegevens uit verschillende bronnen eenvoudig te integreren. Of het nu gaat om gestructureerde of ongestructureerde data, offline of online, met SAS levert u consistente, betrouwbare en verifieerbare informatie over verschillende systemen heen.

Analytics

Biedt beslissers een reeks van technieken om gegevens te genereren, classificeren, analyseren en interpreteren zodat het zakelijk inzicht toeneemt. Voeg een niveau toe aan het beslisproces om problemen met meer precisie en betrouwbaarheid te kunnen uitvoeren. Baseer u niet alleen op historische informatie en zakelijk instinct, maar doe accurate voorspellingen om competitief voordeel te behalen, risico's te reduceren en toekomstvaste lijnen uit te zetten.

Reporting

Het wordt steeds belangrijker meer mensen in de organisatie toegang te bieden tot gebruiksklare tools voor rapportage. De manier waarop u analyses presenteert en interpreteert kan even belangrijk zijn als de gerapporteerde resultaten zelf. Help iedereen in uw organisatie – inclusief niet-technische gebruikers – om de juiste beslissingen te nemen.



DE SAS OPLOSSINGEN VOOR VERZEKERAARS

SAS® CUSTOMER INTELLIGENCE: NO FACTS, NO FUTURE

Met de SAS Customer Intelligence oplossingen kunt u de 'Customer Lifetime Value' vaststellen en winstgevende klanten identificeren. Op basis daarvan kunt u activiteiten ontwikkelen die perfect zijn afgestemd op hun wensen en behoeften. Met Campaign Management zet u effectieve campagnes in, door gebruik te maken van specifieke klantgegevens, strategische segmentaties en voorspelling van klantgedrag aan de hand van inzichtelijke, historische data. En met Customer Segmentation verloopt uw communicatie met de klant efficiënter en effectiever, door de juiste klant het juiste aanbod te doen. Uw winstgevendheid, klantwaarde en klantloyaliteit nemen aanzienlijk toe.

SAS® OPERATIONAL INTELLIGENCE: ALLE KOSTEN HELDER IN BEELD

Operational Intelligence geeft u inzicht in prestatie-indicatoren waarmee u kunt sturen op operationele doelstellingen binnen de gehele organisatie. Daarnaast geeft Operational Intelligence u onder meer inzicht in de kosten die aan al uw IT-activiteiten, -structuren en -systemen zijn verbonden, door ze meetbaar te maken met IT-Performance Management. Uw niveau van dienstverlening wordt effectief in kaart gebracht en beheerd met Service Level Management. Planning van mankracht en activiteiten verloopt eenvoudiger, sneller en efficiënter. En u kunt de winstgevendheid per product zichtbaar maken en op basis daarvan slagvaardiger bijsturen. Kosteninzicht en kostenbeheersing is het grote pluspunt van deze oplossing.

SAS® RISK INTELLIGENCE: VOORKOM VERRASSINGEN

Solvency II speelt straks een belangrijke rol in de wijze waarop u kapitaal- en risicoberekening moet hanteren en rapporteren. De toezichthouder en belanghebbenden krijgen hierdoor meer inzicht in uw solvabiliteitspositie. Met SAS Risk Intelligence brengt u niet alleen alles helder in kaart, maar heeft u meteen ook de tools in handen om er bedrijfsmatig voordeel uit te halen. Van risicobeheersing en rapportage over risico's, naar een proactief beleid. Maar u beschikt met deze Risk Intelligence oplossing ook over slimme en praktische mogelijkheden om uw marketingresultaten te optimaliseren en om verzekeringsfraude te detecteren en op basis daarvan maatregelen te nemen ter bestrijding.



SNELLE ROI

SAS stelt u in staat beslissingen te nemen op basis van feiten (het verleden) en inzichten (de toekomst). Van data en informatie, naar inzicht en intelligentie. Met het voorspellende karakter van de software en het maken van uitgebreide rapportages als unieke mogelijkheden voor verzekeraars. Snel, compleet en met een hoge en snelle ROI.

Chartis Research Operational Risk Management Systems, 2008



Chartis kwalificeert SAS als beste leverancier in het rapport 'Chartis RiskTech 100' in de categorie 'specifieke risicotecnologie'. De analist Chartis benadrukt SAS' sterke aanbod op het gebied van risico-databasebeheer, analyse en rapportage. En schrijft dat SAS superieur is in databasebeheer en risicoanalysemogelijkheden. Chartis roemt SAS om de vergevande analysemogelijkheden van grote hoeveelheden data, om de optimalisatie van routinehandelingen en om de bewerkingsmogelijkheden van data. 'SAS levert superieure prestaties ten opzichte van de meeste concurrenten', zegt Chartis.

SAS zorgt voor het verlagen van kosten en het verbeteren van risicobeheer bij een van Europa's grootste verzekeraars; Generali Group

"We had talked to other vendors, but they simply could not offer us what SAS did. We needed world-class risk management software from a worldwide provider, and SAS provided us just that."



Paolo Pirona
Head of Information Services
Generali Asset Management

Achmea voorspelt winstgevendheid polis met SAS

"Het Actuarieat kan niet alleen de winstgevendheid van een polis voorspellen, maar ook de kans dat de verzekerde 'm beëindigt."



Michiel Lange / Simone Meijer Brands
Schade actuariaat
Achmea - Goudmijn, Divisie Directe Distributie

CZ vaart wel bij stuurinformatie en weerberichten ontwikkeld met SAS

"Dankzij de strategische, tactische en operationele stuurinformatie uit SAS kunnen we problemen bij de bron oplossen, activiteiten beter organiseren en kosten beheersen."

"Het is belangrijk om informatie beschikbaar te stellen waar mensen echt mee uit de voeten kunnen en waarmee managers bedrijfsprocessen effectief kunnen aansturen."



Erwin van Dongen
manager systeemontwikkeling & business intelligence
Paul Smeekens
Teamleider BI
CZ

SAS helpt Allianz Portugal met het segmenteren van klatpopulaties en in het bepalen van cross-sell, up-sell en next-best aanbiedingen voor klanten.

"SAS has flexible solutions, which can be adapted to different types of business and to the different needs of a business."



Teresa Mira Godinho
Head of Marketing and Quality
Allianz Portugal

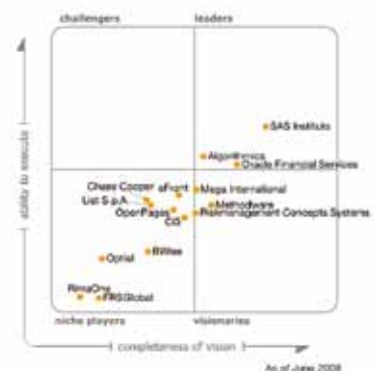
In het rapport 'Magic Quadrant for Business Intelligence' plaatst Gartner SAS bij de marktleiders. Marktleiders zijn leveranciers die een Business Intelligence platform bieden met allesomvattende, klantgerichte oplossingen, die bedrijfsbreed zijn in te zetten en wereldwijd worden ondersteund.

'Magic Quadrant for Business Intelligence Platforms' door Kurt Schlegel, Bill Hostmann, Andreas Bitterer, Betsy Burton, Gartner Research

5 keer in Gartner's leiders kwadrant:

Gartner positioneert SAS in "the Leaders' Quadrant of the Magic Quadrant" met:

- Customer Data Mining
- Business Intelligence Platforms
- Multichannel Campaign Management
- Data Quality Tools
- Operational Risk Management Systems voor banken



SNELLE ROI

SAS stelt u in staat beslissingen te nemen op basis van feiten en inzichten. Van informatie naar inzicht naar intelligentie. Snel, compleet en met een hoge en snelle ROI.

WE KENNEN UW BRANCHE

Wereldwijd maken al meer dan 1.100 toonaangevende verzekeringsmaatschappijen en andere financiële instellingen tot volle tevredenheid gebruik van de bedrijfsspecifieke SAS oplossingen. En dat is niet voor niets. We kennen uw uitdagingen, de verzekeringsmarkt, de complexiteit van de business en bovenal uw verwachtingen. En dat merkt u op alle fronten.

DE WERELD VAN SAS

SAS is marktleider in Business Analytics voor onder meer verzekeringsmaatschappijen die hun concurrentiepositie en innovatiekracht willen versterken. Ze verkrijgen daarmee inzicht in de grote hoeveelheden informatie die alle informatiesystemen in een organisatie produceren. Met innovatieve oplossingen binnen een geïntegreerd raamwerk, helpt SAS klanten op meer dan 45.000 locaties hun prestaties te verbeteren en waarde te creëren door sneller, betere beslissingen te nemen. Meer dan 60% van de bedrijven die zijn genoteerd aan de Euronext, zijn klant van SAS Nederland. En dát is geen toeval!



Wilt u meer weten over hoe u met SAS-oplossingen voor verzekeraars meer waarde kunt toevoegen aan uw onderneming?

Kijk dan op

www.sas.com/nl/insurance

of neem contact op met één van onze specialisten voor een persoonlijke afspraak, telefoon 035 - 699 69 00.



THE
POWER
TO KNOW.

SAS INSTITUTE BV POSTBUS 3053 1270 EB HUIZEN
TEL: 035 699 69 00 SASINFO@SNL.SAS.COM **www.sas.com/nl/insurance**