Universitas Indonesia Library >> UI - Tesis Membership

La strategie de marketing de PT AXA Mandiri financial services pour augmenter son part de marche

Ikit Mastika, author

Deskripsi Lengkap: https://lib.ui.ac.id/detail?id=107571&lokasi=lokal

---

Abstrak

L'assurance-vie a evolue d'un instrument de la protection pour devenir un paquet pleine solution financiere qui integre la protection avec investissement. Avec cette evolution positive, l'assurance-vie est devenue plus attirante au public indonesien que c'etait auparavant.

Le nouveau reglement du gouvernement sur le nouveau niveau minimum de Risk Based Capital (RBC) a aussi apporte un affect positif a I'industrie de l'assurance-vie. Bien que le nouveau reglement alt force des compagnies a quitter leurs operations par suite d'annulation de la licence de l'affaire a mene par le gouvernement a ceux qui ne satisfont pas au nouveau niveau, it assurera que les assures ne seront plus degus par compagnies d'assurance-vie qui ne peuvent pas se permettre de payer leurs demandes. Cela devrait restaurer la confiance du public indonesien vers assurance.

PT AXA Mandiri Services financiers (AMFS) est un nouveau concurrent clans l'industrie de l'assurance-vie. 11 a ad etabli 10 le 2003 decembre, comme une joint-venture entre deux grandes compagnies, AXA et Bank Mandiri. AXA est une des plus grandes compagnies d'assurance-vie clans le monde pendant que Bank Mandiri est la plus grande Banque en lndonesie.

A simplement deux annees d'age, AMFS a montre la performance remarquable. Quanta revenu du prime gros, il occupe maintenant la douzieme place hors de 54 compagnies d'assurance-vie existantes. Cependant, it occupe juste deuxierne place audessous de son concurrent, Prudential Life, quanta nouvelle prime commerciale.

AMFS comple ses venter sur les circuits vifs de Bank Mandiri. II alloue sa force de vcnte dans les branches de Bank Mandiri et it concentre son marche cible sur les clients de Bank Mandiri qui est principalement se reporte par les personnels de Banque.

Avec son bon canal de distribution, AMFS a un avantage sur ses concurrents clans un chemin qu'il peut essayer d'alteindre des consommateurs potentiels qui sont inaccessible par ses concurrents, du a la limitation de leurs circuits vifs.

AMFS se concentre sur delivrant des produits et services des hauts qualite aux besoins de financement de ses clients. Pour accomplir ceci, it coopere avec Shroeders et Dana Reksa pour diriger les fonds de ses clients pour produire le retour maximal pour ses clients.

Prendre en consideration taus les facteurs au-dessus, AMFS a la possibilite de gagner la competition sur ses

concurrents. Cependant, it doit formuler la strategic appropriee pour gagner la part de marche. Accomplir que, it est recommande qu'AMFS entreprennent les actions suivantes :
Etendez et allouez plus de force de vente dans Banque branches Mandiri. Au moment, Bank Mandiri a plus de 700 branches en tndonesie et AMFS a alloue ses forces des ventes dans seulement 438 branches. En plus de cela, Bank Mandiri ouvrira plus de branches et cela donne une plus grande occasion d'etendre a AMFS.

Developpez des produits nouveaux pour augmenter le portefeuille du produit et devenir un one-stop-financial-service provider.