



HEUTE UND MORGEN

MARKTFORSCHUNG ▶ BERATUNG

Trendstudie Versicherungsvertrieb

Befragung von Entscheidern aus Versicherungs- und Vertriebsgesellschaften

in Kooperation mit  **wmd brokerchannel**

Hintergrund der Studie

Wie entwickelt sich die Versicherungsbranche?

Aktuell spürt die Versicherungsbranche die Nachwehen der Finanzkrise deutlicher denn je: Die neuen EU-Eigenkapitalvorschriften Solvency II gelten ab 2013. Bundesverbraucherministerin Ilse Aigner hat die Regulierung der Finanzberatung zu Ihrem persönlichen Anliegen erklärt. Und der Europäische Gerichtshof hat kürzlich bestätigt, dass ab Ende kommenden Jahres keine nach Geschlecht differenzierten Versicherungsangebote mehr gemacht werden dürfen.

Aber wie werden die einzelnen Gesellschaften auf diese neuen Rahmenbedingungen reagieren? In welchem Stadium befinden sich einzelne Umsetzungsmaßnahmen und wie ist die Meinung der Gesellschaften zu diesen Themen? Um Antworten auf diese und weitere zentrale Fragen der Branche geben zu können, befragen wir im Rahmen unserer „Trendstudie Versicherungsvertrieb“ explizit nur Entscheider (Vorstände, Bereichs- und Abteilungsleiter) aus Versicherungs- und Vertriebsgesellschaften, die über persönliche Kontaktwege und den wmd brokerchannel angesprochen werden.

Was sind zukünftige Produkt- und Vertriebstrends?

Im Fokus der Studie stehen zudem, welche Produkt- und Vertriebstrends in den kommenden Jahren gesehen werden. Dabei soll vor allem auf innovative und auch polarisierende Entwicklungen eingegangen werden, um aufzuzeigen, was die Märkte von Morgen bewegt.

Ihre Vorteile als Frühbezieher der Studie

Als Frühbucher der Studie bis zum 29.04.2011 geben wir Ihnen die Möglichkeit, am Fragebogen für die Studie mitzuwirken. Zudem können Sie darüber hinaus Exklusivfragen an bestimmte Befragungsgruppen (z.B. Vertriebsgesellschaften) schalten, um ein Stimmungsbild zu eigenen Konzepten einzuholen. Sowohl Frühbucher als auch Teilnehmer an der Befragung können die Studie zu Vorzugskonditionen bestellen.

Wir freuen uns, wenn wir Ihr Interesse an der Studie geweckt haben und stehen Ihnen für Rückfragen sehr gerne zur Verfügung.

Friedrich A. Wanschka (wmd brokerchannel) & Axel Stempel (HEUTE UND MORGEN)

Studieninhalte – Auszug aus den Befragungsthemen

- ▶ Im Rahmen der Studie werden die drei Themenfelder gesetzliche Rahmenbedingungen, Produkt- und Vertriebstrends thematisiert.

Gesetzliche Rahmenbedingungen

- ▶ Welchen Einfluss hat Solvency II auf die Versicherungsbranche und die Tätigkeit Ihres Unternehmens (z.B. Zunahme von Rückversicherungen, Umschichtungen im Versicherungsbestand...)?
- ▶ Welcher Einfluss wird durch die Pflicht des Angebots von Unisex-Tarifen erwartet (z.B. steigende Preise, Abwerbengeschäft...)?
- ▶ Wie gut fühlen Sie Ihre Interessen in der Politik durch einzelne Verbände vertreten?

Produkttrends

- ▶ Wie ist Ihre Erwartung an die Entwicklung einzelner Produktparten? Welche Trends erwarten Sie?
- ▶ Wie ist Ihre Meinung zu neuen Produktkonzepten (z.B. Life-Care-Annuity, Zahnersatz-Sofort, Rentenversicherungen, bei denen die Rente umso höher ist, je geringer die Lebenserwartung des Kunden ist...)?

Vertriebstrends

- ▶ Welche Rolle spielen zukünftig neue Technologien wie z.B. Smartphones oder Tablet-PCs im Vertrieb?
- ▶ Auf welche Vertriebswege setzen Sie zukünftig verstärkt? Wie kann Social Media gewinnbringend eingesetzt werden?
- ▶ Welche Kundenzielgruppen sind von besonderem Interesse?

Zur Identifikation verschiedener Erwartungen werden einzelne Fragen nach Versicherungs- und Vertriebsgesellschaften differenziert.

Befragungsteilnahme und Zeitplan

- ▶ Die Befragung läuft Mitte bis Ende Mai 2011.
- ▶ Der Studienbericht steht ab Ende Juni 2011 zur Verfügung.
- ▶ Als Befragungsteilnehmer erhalten Sie eine kostenlose Zusammenfassung der zentralen Ergebnisse.
- ▶ Als Befragungsteilnehmer erhalten Sie den kompletten Studienbericht zum Vorzugspreis von 950 € (anstatt 1.500 €) zzgl. MwSt.. Selbstverständlich können Sie auch an der Befragung teilnehmen, ohne die Studie zu beziehen.

Als Studienbesteller erhalten Sie einen ausführlichen Studienbericht (ca. 80 Seiten) im pdf-Format inkl. aussagekräftiger Grafiken, Zielgruppenanalysen und Management Summary.

Bestell-Fax für die Studie an: 0221 995005 29

▶ Studien-Bestellung

Hiermit bestellen wir verbindlich die Trendstudie Versicherungsvertrieb zum Preis von 1.500 € zzgl. MwSt.

▶ Befragungs-Teilnahme

Bitte schicken Sie unverbindlich einen Link zur Befragung an die folgende(n) Person(en):

Name, Vorname: _____

Funktion: _____

Email: _____

▶ Empfänger und Rechnungsadresse

Name, Vorname: _____

Firma, Abteilung: _____


Telefon: _____

Email: _____

Ort, Datum, Unterschrift

Kurzprofil: HEUTE UND MORGEN

Kurzprofil

- ▶ Unabhängiges Full-Service-Marktforschungsinstitut
- ▶ Sitz im Herzen von Köln
- ▶ Gründung im Dezember 2009 durch vier Führungskräfte eines renommierten Kölner Marktforschungsinstitutes
- ▶ Insgesamt über 40 Jahre Marktforschungserfahrung durch die Gründer
- ▶ Mitgliedschaft beim 
- ▶ Zertifizierter Datenschutz über externen, TÜV-zertifizierten Datenschutzbeauftragten
- ▶ Partner und Lehraufträge an der



Unsere Grundsätze

HEUTE UND MORGEN steht für

- ▶ unseren Anspruch, über das Heute hinaus zu denken und unsere Kunden durch intelligente Marktforschung und strategische Beratung bestmöglich auf die Zukunft vorzubereiten
- ▶ und unsere Kunden dabei langfristig zu begleiten.
- ▶ Wir liefern unseren Kunden das Wissen, das sie benötigen, um die richtigen Entscheidungen für die Zukunft zu treffen.

Referenzen (Auszug)



Methoden & Forschungsbereiche

- ▶ Quantitative und qualitative Marktforschung
- ▶ Sämtliche Befragungsmethoden
 - ▶ Quantitativ: Online-, CATI-, schriftliche und persönliche Befragungen
 - ▶ Qualitativ: qualitative Interviews (telefonisch und persönlich), Gruppendiskussionen, Kreativ-Workshops
- ▶ Marktforschungslösungen für alle marktrelevanten Fragestellungen:
 - ▶ Beziehungsmanagement (Kunden-, Vertriebspartner- und Mitarbeiterbefragungen)
 - ▶ Marken- und Kommunikationsforschung
 - ▶ Produkt- und Preisforschung (Produkttests, Conjoint-Analysen, Marktpotenzialanalysen)
 - ▶ Markt- und Zielgruppenanalysen

Kurzprofil: wmd brokerchannel

Kurzprofil

- ▶ Der wmd-brokerchannel richtet sich seit 2001 als B2B-Informationsplattform ausschließlich an Führungspersonen, Entscheider, Branchenprofis und Vermittler aus den Bereichen Versicherungen, Banken, Kapitalanlagegesellschaften und Finanzdienstleistungsunternehmen.
 - ▶ Branchennews werden zweimal wöchentlich per E-Mail-Newsletter an die geschlossene Benutzergruppe versandt.
 - ▶ Hinzu kommen die monatlichen Special-Print-Ausgaben aus den Bereichen Versicherung, Investment, Geschlossene Fonds und Vertrieb.
 - ▶ Multimediale Informationen und Video-Produktionen werden speziell für den Einsatz im Internet auch von Finanzvermittlern immer stärker nachgefragt. Der wmd-brokerchannel hat hier ganz erheblich richtungweisend dazu beigetragen, multimediale Inhalte im Internet einem breiten Publikum zur Verfügung zu stellen. Über 1 Mio. Videoabrufe wurden im Jahr 2010 von den Onlineportalen des wmd-Verlages registriert.
 - ▶ So wird die Zielgruppe von derzeit ca. 36.500 angemeldeten Usern und weiteren ca. 63.600 unbekanntem Plattformnutzern erreicht.
- ▶ Den wmd-brokerchannel erreichen Sie unter: www.wmd-brokerchannel.de