

TRENDS I/2018

SONDERTHEMA: ZIELGRUPPEN

MARKTSTUDIE – INFORMATIONSFLYER

Ergebnisse aus einer Befragung von Assekuranz- und Finanzvermittlern
zur aktuellen Stimmung im Vertrieb von Finanzdienstleistungen

- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 08.01.2018 bis 23.01.2018
- Konzentrationsverfahren
- Stichprobe: N = 416
- Netto-Stichprobe: n = 379
- Zielgruppe:
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit Zulassung nach (Mehrfachnennungen möglich):
 - 81,3% Versicherungsmakler nach § 34 d Abs. 1 GewO
 - 26,1% Kapitalanlagevermittler nach § 34 f Abs. 1 GewO
 - 20,6% Immobiliendarlehensvermittler nach § 34i Abs.1 Nr.1 GewO
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit ...
 - ... einem Durchschnittsalter von 53,8 Jahren
 - ... einer Branchenerfahrung von 24,0 Jahren
 - ... einer Geschlechtsverteilung von 12,7% weiblichen Vermittlerinnen und 87,3% männlichen Vermittlern
- Sehr gutes Abbild der Finanz- und Versicherungsvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur

- Wie ist die aktuelle Stimmung im Vermittlermarkt?
- Wie schätzen Vermittler die zukünftige vertriebliche Entwicklung ein?

Erscheinungstermine 2018

- März
- Juni
- September
- Dezember



Die quartalsweise erscheinende Studie AssCompact TRENDS zeigt ein detailliertes Bild des Finanzmarktgeschehens aus der subjektiven Wahrnehmung der Vermittler. Die aktuelle Studie umfasst 146 Seiten.

- Die top-3-platzierten Unternehmen der 39 analysierten Produktlinien erhalten bei Bezug der Studie individuelle Siegel für ihre Vermarktung. Die Siegel sind im Kaufpreis der Studie bereits inbegriffen und aufgrund des Zeitstempels unbegrenzt gültig.

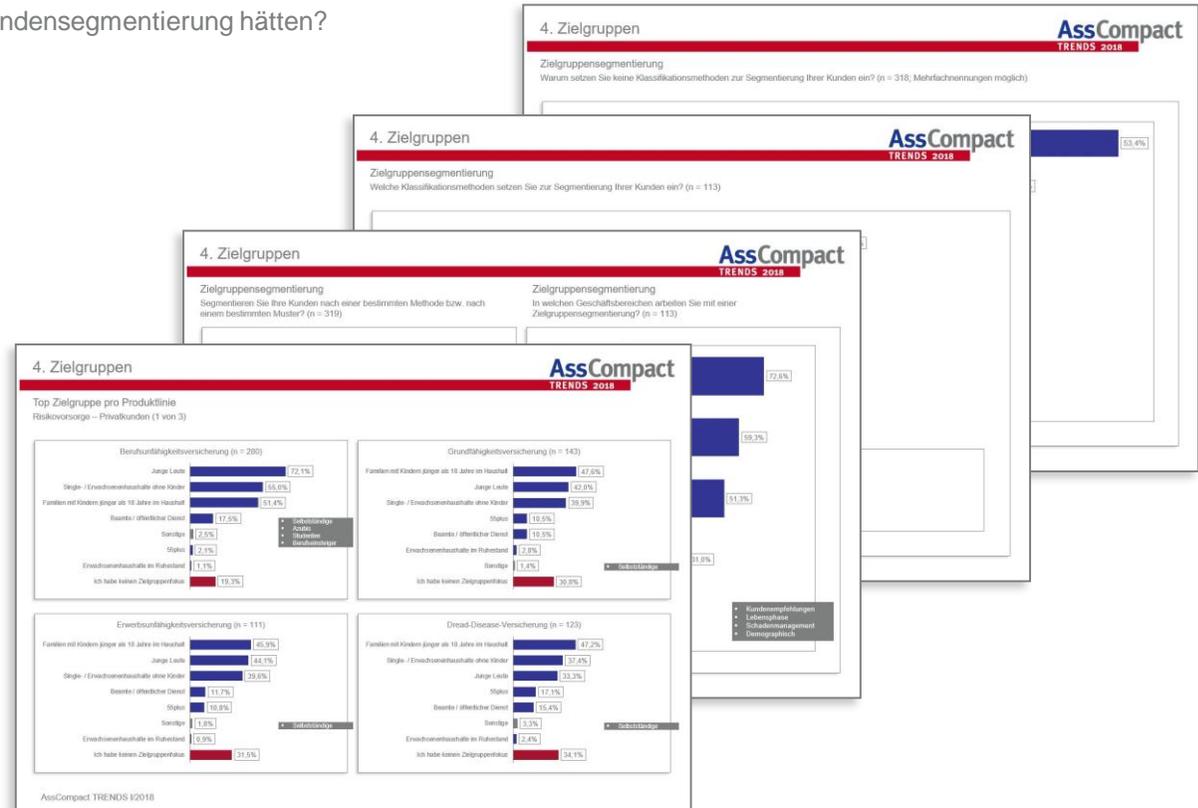
Altersvorsorge	Risikovorsorge	Schaden / Unfall (privat)	Schaden / Unfall (gewerblich)	Kapitalanlage / Finanzierung
<ul style="list-style-type: none"> Betriebliche Altersvorsorge Einmalbeitrag-Lebens- bzw. Rentenversicherung Fondsgebundene Lebens- bzw. Rentenversicherung Indexgebundene Rentenversicherung Klassische Lebens- bzw. Rentenversicherung Riester-Vorsorge Rürup-Vorsorge 	<ul style="list-style-type: none"> Berufsunfähigkeitsversicherung Grundfähigkeitsversicherung Erwerbsunfähigkeitsversicherung Dread-Disease-Versicherung Risikolebensversicherung Betriebliche Krankenversicherung PKV-Vollkostenversicherung PKV-Zusatzkostenversicherung Private Pflegeversicherung Sterbegeldversicherung 	<ul style="list-style-type: none"> Kraftfahrtversicherung Private Rechtsschutzversicherung Private Haftpflichtversicherung Tierhalter-Haftpflichtversicherung Wohngebäudeversicherung Hausratversicherung Unfallversicherung 	<ul style="list-style-type: none"> Betriebs- / Berufshaftpflichtversicherung Gewerbliche Sachversicherung (Gebäude, Inhalt, Betriebsunterbrechung etc.) Cyber-Versicherung D&O-Versicherung Gruppenunfallversicherung KfZ-Flottenversicherung Gewerbliche Rechtsschutzversicherung Technische Versicherung (z. B. Maschine, Elektronik etc.) Transportversicherung Vermögens- und Vertrauensschadenversicherung 	<ul style="list-style-type: none"> Bausparkassen Beteiligungen Vermögensverwaltung Investmentfonds Kredite (Banken)



- Top Zielgruppe pro Produktlinie
- Segmentieren Sie Ihre Kunden nach einer bestimmten Methode bzw. nach einem bestimmten Muster?
- In welchen Geschäftsbereichen arbeiten Sie mit einer Zielgruppensegmentierung?
- Welche Klassifikationsmethoden setzen Sie zur Segmentierung Ihrer Kunden ein?
- Wann haben Sie die Kundensegmentierung das letzte Mal durchgeführt?
- Warum setzen Sie keine Klassifikationsmethoden zur Segmentierung Ihrer Kunden ein?
- Welche Vorteile sehen Sie bei der Kundensegmentierung?
- An wen würden Sie sich wenden, wenn Sie Fragen zur Kundensegmentierung hätten?
- ...

Inhaltsübersicht (Auszug):

- Zielgruppen pro Produktlinie
- Segmentierungsmethoden
- Klassifikationsmethoden
- Aktualität der Kundensegmentierung
- Gründe für und gegen Segmentierungen
- Ansprechpartner für Segmentierungen
- ...



Weitere Informationen zur AssCompact-Studienwelt finden Sie unter:

www.asscompact-studien.de

Bei Fragen zu unseren AssCompact-Studien können Sie sich gerne an uns wenden!



Dr. Christian Durchholz

Leiter Studien

bbg Betriebsberatungs GmbH

Tel.: +49 (0) 921 75758 35

durchholz@bbg-gruppe.de



Florian Stasch

Studien

bbg Betriebsberatungs GmbH

Tel.: +49 (0) 921 75758 38

stasch@bbg-gruppe.de

Bestellung (zutreffendes bitte ankreuzen) per FAX an 0921 / 75 75 8411

AssCompact AWARDS 2018		AssCompact TRENDS 2018	
<input type="checkbox"/>	Private Kranken- & Pflegeversicherung (2.250 EUR)	<input type="checkbox"/>	Ausgabe I Sonderthema: Zielgruppen (1.300 EUR)
<input type="checkbox"/>	Berufsunfähigkeit (2.250 EUR)	<input type="checkbox"/>	Ausgabe II Sonderthema: (noch anzukündigen) (1.300 EUR)
<input type="checkbox"/>	Pools und Dienstleister (2.250 EUR)	<input type="checkbox"/>	Ausgabe III Sonderthema: (noch anzukündigen) (1.300 EUR)
<input type="checkbox"/>	Privates Schaden- / Unfallgeschäft (2.250 EUR)	<input type="checkbox"/>	Ausgabe IV Sonderthema: (noch anzukündigen) (1.300 EUR)
<input type="checkbox"/>	Betriebliche Altersversorgung (2.250 EUR)	<input type="checkbox"/>	Abonnement * (Nachlass 1.300 EUR netto, 25%) (3.900 EUR)
<input type="checkbox"/>	Gewerbliches Schaden- / Unfallgeschäft (2.250 EUR)	<input type="checkbox"/>	Abonnement mit Konzernlizenz * (4.900 EUR)
<input type="checkbox"/>	Private Vorsorge (2.250 EUR)	AssCompact WISSEN 2018	
<input type="checkbox"/>	Maklerservice (2.250 EUR)	<input type="checkbox"/>	DKM Trends (2.250 EUR)
<input type="checkbox"/>	Konzernlizenz (+ 750 EUR)		

Alle Preise zzgl. 19% MwSt.

* Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, es sei denn, Sie kündigen zum Jahresende.

Empfänger und Rechnungsadresse

Unternehmen	Vorname, Nachname	Abteilung, Funktion
Straße, Hausnummer	Postleitzahl, Ort	Telefon
E-Mail-Adresse	Datum, Unterschrift	Bei Fragen können Sie sich gerne an uns wenden: Florian Stasch / bbg Betriebsberatungs GmbH Telefon: 0921-7575 838 Mail: stasch@bbg-gruppe.de