



**HEUTE UND MORGEN**

MARKTFORSCHUNG ▶ BERATUNG

# **Betriebliche Krankenversicherung (bKV): Wie Arbeitgeber überzeugt werden können**

**HEUTE UND MORGEN Finanzmarkttrends (Februar 2014)**

# Studieninhalte:

## Antworten auf die erfolgsrelevanten Fragen im bKV-Vertrieb

Die betriebliche Krankenversicherung wird von vielen Seiten als Wachstumsfeld ausgemacht und dementsprechend groß ist mittlerweile das Angebot an Anbietern.

Sie gehören auch zu den Anbietern oder planen in den Bereich bKV einzusteigen? Und Sie fragen sich, welches Potenzial die bKV nach dem Wegfall des Steuerprivilegs noch hat?

### Wir liefern Ihnen mit dieser Studie die Antworten auf die erfolgsrelevanten Fragestellungen im bKV-Vertrieb:

- ▶ **Zielgruppenpotenzial:** Wie groß ist das Absatzpotenzial der betrieblichen Krankenversicherung? Welche Branchen und Unternehmensgrößen sind besonders affin für die betriebliche Krankenversicherung?
- ▶ **Verkaufsargumente:** Mit welchen Verkaufsargumenten lassen sich die Unternehmen überzeugen? Welche Vorbehalte müssen ausgeräumt werden? Welche Bedeutung hat der Wegfall des Steuerprivilegs?
- ▶ **Entscheidungsprozesse:** Wer sind in Unternehmen die Entscheidungsträger in Sachen bKV? Über welche Wege werden diese Ansprechpartner erreicht? Wie laufen Informationsprozesse ab?
- ▶ **Produktvarianten:** Welche bKV-Varianten werden bisher abgeschlossen? Welche Prämien werden gezahlt? Wie hoch ist die Zahlungsbereitschaft potenzieller Kunden?
- ▶ **Verknüpfungen, Services und Kooperationen:** Welche Berührungspunkte bestehen zum betrieblichen Gesundheitsmanagement? Welche Kooperationen sind lohnenswert?

# Wir liefern Grundlagen für Ihren Vertriebs Erfolg!



Die Studie «**Betriebliche Krankenversicherung (bKV): Wie Arbeitgeber überzeugt werden können**» von HEUTE UND MORGEN ist konsequent darauf ausgerichtet, konkrete Empfehlungen für den bKV-Vertrieb herauszuarbeiten. Die Ergebnisse zeigen nicht nur Potenziale auf, sondern unterstützen Sie auch in der konkreten Umsetzung und Entwicklung von Vertriebsmaßnahmen!



Insgesamt wurden **Geschäftsführer und Personalleiter von 300 Unternehmen** befragt. Zur Ableitung von Zielgruppenpotenzialen und zielgruppengerechten Vertriebskonzepten wurde die Stichprobe nach Unternehmensgrößen quotiert. Es wurden jeweils **100 Interviews mit Unternehmen von 5 bis 49 Mitarbeitern, 50 bis 249 Mitarbeitern und 250 Mitarbeitern und mehr** geführt.



Neben der Differenzierung nach Größenklassen wird in der Studie aufgezeigt, dass **Unternehmen je nach ihrer Branchenzugehörigkeit** eine unterschiedliche Affinität für das Thema bKV als auch das betriebliche Gesundheitsmanagement aufweisen. Wir geben Ihnen einen Einblick in bisherige Erfahrungen, existierende Vorbehalte und Entscheidungsprozesse innerhalb der Unternehmen.

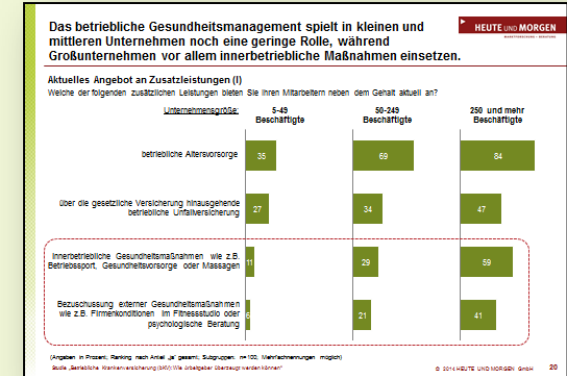
# Ergebnis-Reporting

## Ergebnisdarstellung

- ▶ Sie erhalten einen ausführlichen, übersichtlichen PPT-Chart-Bericht inkl. **Management-Summary** (93 Seiten).
- ▶ Der Ergebnisbericht enthält zahlreiche **Handlungsempfehlungen** für den bKV-Vertrieb.
- ▶ Die Ergebnisse der Arbeitgeberbefragung werden mit Ergebnissen aus einer Arbeitnehmerbefragung gespiegelt. Dies ermöglicht einen **Abgleich der Arbeitgeber- mit Arbeitnehmerbedürfnissen**.

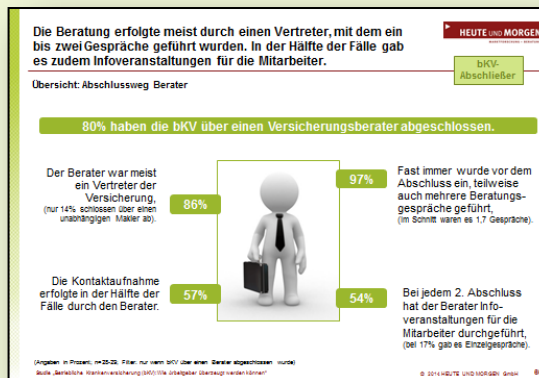
## Zielgruppenpotenziale

- ▶ Wir zeigen Ihnen Potenziale für die bKV und das betriebliche Gesundheitsmanagement in unterschiedlichen Zielgruppen auf



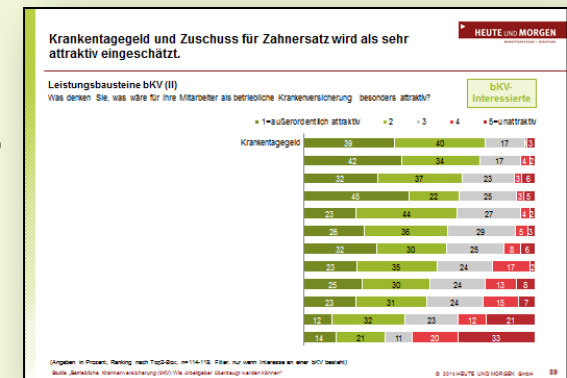
## Entscheidungsprozesse

- ▶ Wir analysieren die Informations- und Entscheidungsprozesse von bisherigen bKV-Abschließern und vergleichen dazu den Informationsstand von bKV-Interessenten.



## Produktvarianten

- ▶ Wir zeigen Ihnen, welche Produkte abgeschlossen werden, welche Bausteine von Interessenten gewünscht werden und wie hoch die Zahlungsbereitschaft der Unternehmen ist.



# Bestell-Fax für die Studie an: 0221 - 995005 29

Für Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

**Axel Stempel Tel: 0221-995005-14 Mail: [axel.stempel@heuteundmorgen.de](mailto:axel.stempel@heuteundmorgen.de)**

## ► Bestellung

Hiermit bestellen wir verbindlich die Studie

- „Betriebliche Krankenversicherung (bKV): Wie Arbeitgeber überzeugt werden können (PDF, 93 Seiten) zum Preis von 3.500 € zzgl. MwSt.

## ► Empfänger und Rechnungsadresse

Name, Vorname: \_\_\_\_\_

Firma, Abteilung: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ, Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

E-Mail-Adresse  
zur Versendung: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Ort, Datum, Unterschrift

# Der Studieninitiator: HEUTE UND MORGEN GmbH

## Kurzprofil

HEUTE UND MORGEN ist ein erfahrener Experte für professionelle Marktforschungslösungen im Finanzdienstleistungssektor. In den vergangenen Jahren haben wir beispielsweise die folgenden Projekte für unsere Kunden umgesetzt:

- ▶ Entwicklung und Optimierung neuer Produkte in den Bereichen fondsgebundene LV, BU, Krankenvoll, bKV, bAV Gewerbesach auf Basis qualitativer Experteninterviews mit Maklern und AO
- ▶ Entwicklung, Akzeptanztest und Pricing neuer Produkte auf Basis qualitativer und quantitativer Endkundeninterviews
- ▶ Kundenzufriedenheits- und Stornoanalysen
- ▶ Vertriebsunterstützung im Makler- und im AO-Vertrieb
- ▶ Einführung von Kundenportalen
- ▶ Entwicklung und Tests von Angebotssoftware
- ▶ PR-Analysen zur bAV und Kfz-Versicherung
- ▶ Kontinuierliche Markenmessung
- ▶ Test von Werbemitteln und innovativen Beratungsansätzen

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter:  
[www.heuteundmorgen.de](http://www.heuteundmorgen.de)

## Unsere Finanzreferenzen (Auszug)



## Ihre Ansprechpartner



**Axel Stempel**  
Geschäftsführer

- ▶ +49 221 995 005-14
- ▶ axel.stempel@heuteundmorgen.de

# Weitere Studien von HEUTE UND MORGEN

## Finanzmarkttrends

- ▶ greifen aktuelle Trends und Entwicklungen auf und stellen diese übersichtlich dar
- ▶ testen Innovationen und Ideen auf ihre Akzeptanz und Zukunftsfähigkeit für die Finanzdienstleistungsbranche

Aktuelle Ausgaben:



- ▶ Weitere Ausgaben und Informationen finden Sie unter: [www.heuteundmorgen.de/Finanzmarkttrends.html](http://www.heuteundmorgen.de/Finanzmarkttrends.html)

## Zielgruppen im Finanzmarkt

- ▶ liefern ein tiefgehendes Verständnis für die Erwartungen und Wünsche der jeweiligen Zielgruppe im Hinblick auf Versicherungs- und Finanzprodukte
- ▶ entwickeln und evaluieren zielgruppenspezifische Produktkonzepte, Serviceleistungen und Kommunikationsstrategien

Aktuelle Ausgaben:



- ▶ Weitere Ausgaben und Informationen finden Sie unter: [www.heuteundmorgen.de/Zielgruppen.html](http://www.heuteundmorgen.de/Zielgruppen.html)

## Klartext – Marktperspektiven aus Maklersicht

- ▶ gewähren einen dezidierten Markteinblick in die Sicht der Makler auf relevante Produktwelten
- ▶ zeigen die aktuellen Produktfavoriten und Produktwünsche seitens der unabhängigen Vermittler auf

Aktuelle Ausgabe:



Weitere Ausgaben:  
- Klartext: PKV  
- Klartext: Biometrie

- ▶ Weitere Informationen finden Sie unter: [www.heuteundmorgen.de/maklerstudien.html](http://www.heuteundmorgen.de/maklerstudien.html)