

Ergebnis- und Konzeptions-Workshop (Köln, 07.02.2019)

Gewerbekunden-Check Assekuranz 2019



HEUTE UND MORGEN



**UNSER
ANGEBOT**

Liebe Interessenten,

die Zielgruppe „Gewerbe- bzw. Firmenkunden“ stellt für Versicherer einen wichtigen Wachstumsmarkt dar.

Um diese wichtige Zielgruppe marktgerecht zu erschließen und zu bearbeiten, sind umfassende Daten zum Markt sowie zum Entscheidungsverhalten der Firmenkunden nötig.

Aus diesem Grunde haben wir im vergangenen Jahr den „Gewerbekunden-Check Assekuranz“ ins Leben gerufen, der sich schon in seiner ersten Ausgabe mit zehn teilnehmenden Gesellschaften großer Beliebtheit erfreut hat.

Auch in diesem Jahr liefert Ihnen die Studie Informationen über:

- Marktanteile und Marktpotentiale (einzelner Versicherungsprodukte)
- Kundenbindung und Kundenzufriedenheit
- Umgang mit Versicherungen (Informations- und Entscheidungsverhalten)

Im Rahmen eines Workshops möchten wir gerne mit Ihnen Ergebnisse und Learnings aus der 2018er Studie diskutieren und Schwerpunktthemen für die aktuelle Befragung festlegen.

Wir würden uns freuen, wenn wir Ihr Interesse geweckt haben und stehen für Rückfragen gerne zur Verfügung!

Ihr Team von HEUTE UND MORGEN

BEFRAGUNGSMATERIAL

Marktanteile und Marktpotentiale

- Versicherungsbesitz (Firmenversicherungen und Gruppenversicherungen für Mitarbeiter)
- Marktanteile einzelner Gesellschaften bei den verschiedenen Produkten

Kundenbindung und Kundenzufriedenheit

- Kundenbindung: Gesamtzufriedenheit, Kundenloyalität, NPS, Cross-Buying
- Kundenzufriedenheit: Produkte, Preise, Image, Innovationen

Kundenkontakte

- Neuvertragsabschluss und Schadenabwicklung (Wege und Zufriedenheit)
- Hauptansprechpartner: Kontaktkanäle, Kontakthäufigkeit, Zufriedenheit

Risiken und Risikobewusstsein

- Vorhandene Risiken im Unternehmen: Maschinen, Transporte, Lieferantenkredite etc.
- Risikoeinschätzung: Klage von Kunden, Arbeitsunfall, Diebstahl, Sachschaden etc.

Umgang mit Versicherungen

- Verhalten: Vergleich von Angeboten, Suche nach Informationen, Online-Abschluss etc.
- Einstellung: Beraterorientierung, Kundenportale, Serviceorientierung etc.

Schwerpunktthemen 2018, Modifikationen bzw. neue Themen werden auf dem Workshop abgestimmt.

METHODIK UND STICHPROBE



Telefonische Befragung (CATI)

- 15- minütige telefonische Befragung



Stichprobe

- n=1.500 Interviews mit Personen, die in Unternehmen die Versicherungsangelegenheiten verantworten: Inhaber, Geschäftsführer, Angestellte (leitend / nicht leitend)
- Unternehmen bis 100 Beschäftigte
- Branchen (NACE-Sektoren): Quotierung nach verarbeitendem Gewerbe, Baugewerbe, Handel und Dienstleistungen



Voraussichtlicher Zeitplan*

* Der konkrete Zeitplan wird mit den Interessenten abgestimmt.

- Konzeptionsworkshop: 07.02.2019
- Fragebogen(weiter)entwicklung: bis Ende März
- Befragungsdurchführung: April bis Juli
- Bereitstellung der Ergebnisse: bis Mitte Oktober

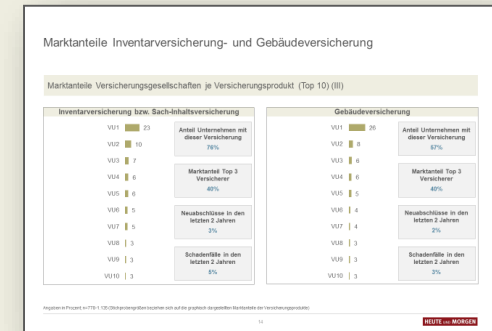
IHRE ERGEBNISSE

Ergebnisdarstellung

- Kommentierter kompakter Chartbericht (PPT), in welchem die zentralen Ergebnisse grafisch aufbereitet dargestellt werden
- Anhangs-Bericht (PPT), in welchem alle Ergebnisse differenziert nach Branchen, Mitarbeiter- und Umsatzklassen dargestellt werden
- Tabellarische Grundauswertung in Excel mit allen relevanten Subgruppen und den Ergebnissen Ihrer Gesellschaft

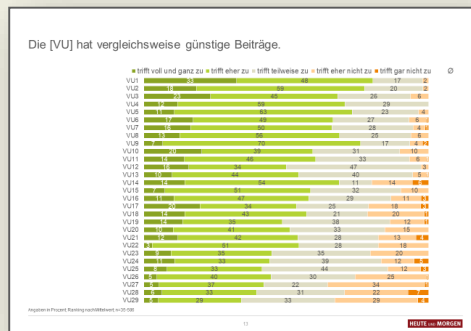
Marktanteile

Darstellung von Marktanteilen für 14 verschiedene Firmenversicherungen bzw. Gruppenversicherungen nach Gesellschaften, Unternehmensgröße und Branche.



Zufriedenheits-Rankings

Darstellung von Zufriedenheits-Rankings nach einzelnen Gesellschaften. Für aussagekräftige Aussagen zu Ihrer Gesellschaft empfehlen wir Ihnen eine Stichprobenaufstockung!



Zielgruppenanalysen

Durchführung von Zielgruppenanalysen (Unternehmensgröße, Branche) hinsichtlich Versicherungsausstattung, Vertriebswege und Erwartungen an Versicherungen.



BEZUGSKOSTEN



Bezugskosten

Die Bezugskosten richten sich nach der Anzahl der an der Studie teilnehmenden Gesellschaften. 2018 haben zehn Versicherungsgesellschaften an der Studie teilgenommen.



Preis pro Teilnehmer in Abhängigkeit der Teilnehmeranzahl

5 Teilnehmer	14.900 €
6 Teilnehmer	12.700 €
7 Teilnehmer	11.200 €
8 Teilnehmer	9.900 €
9 Teilnehmer	9.000 €
ab 10 Teilnehmer	8.300 €

NETTOKOSTEN
ZZGL. GESETZL. MWST

KONZEPTIONS-WORKSHOP

Gerne möchten wir Sie zum Konzeptions-Workshop in unsere Räumlichkeiten einladen!

Agenda	
bis 10:30	Anreise
10:30 bis 10:45	Begrüßung
10:45 bis 13:00	Erkenntnisse und Learnings aus der 2018er Studie, Weiterentwicklung Basisinstrument
13:00 bis 14:00	Mittagspause
14:00 bis 15:30	Highlight-Themen 2019
15:30 bis 16:00	Weitere Themen: Stichprobe, Reporting, Zeitplan und Next Steps
ab ca. 16:00	„Erfrischender Ausklang“



HEUTE UND MORGEN GmbH

Von-Werth-Str. 33-35

50670 Köln

Telefon: 0221-995005-0

Die Räumlichkeiten von HEUTE UND MORGEN befinden sich im Herzen von Köln und sind 15 Minuten Fußweg vom Hauptbahnhof entfernt.

LEISTUNGEN UND KOSTEN GEWERBEKUNDEN-CHECK ASSEKURANZ

Bestellung per E-Mail an: axel.stempel@heuteundmorgen.de / Fax: +49 221 99 5005 29

NETTOKOSTEN
ZZGL. GESETZL. MWST

➔ Studienteilnahme

<input type="checkbox"/>	Teilnahme an der Studie, Bezug von Studienberichten und Grundauswertungstabelle	8.300 € *
--------------------------	---------------------------------------------------------------------------------	-----------

* ab 10 Teilnehmern

➔ Konzeptions-Workshop zur Studie

<input type="checkbox"/>	Ich möchte gerne am Konzeptionsworkshop teilnehmen
<input type="checkbox"/>	Ich kann leider nicht am Workshop teilnehmen, bin aber an weiteren Informationen zur Studie interessiert

➔ Zusatzoptionen zur Studie

<input type="checkbox"/>	Stichprobenaufstockung: 50 zusätzliche Interviews (Adresslieferung im 20-fachen Oversampling durch Auftraggeber)	1.950 €
<input type="checkbox"/>	Stichprobenaufstockung: 100 zusätzliche Interviews (Adresslieferung im 20-fachen Oversampling durch Auftraggeber)	3.900 €
<input type="checkbox"/>	Ergebnispräsentation in Ihrem Unternehmen	1.900 €
<input type="checkbox"/>	Individuelle Unternehmensanalyse und qualitative Vertiefungsinterviews	auf Anfrage

➔ Ihre Kontaktdaten

Name		Unternehmen	
Email		Telefon	

IHRE ANSPRECHPARTNER

Sprechen Sie uns gerne an. Es lohnt sich!



Axel Stempel
Geschäftsführer

+49 221 995005-14
axel.stempel@heuteundmorgen.de



Tanja Höllger
Geschäftsführerin

+49 221 995005-12
tanja.hoellger@heuteundmorgen.de

Gerne unterstützen wir Sie im Gewerbekundengeschäft auch bei den folgenden Themen:

- Kundenzufriedenheitsbefragungen
- Customer Journey- und Touchpointanalysen
- Produktentwicklung und Produktoptimierung
- Pricing-Strategien
- Optimierung von Beratungsansätzen
- Optimierung von Dokumenten und Kommunikation (Anträge, Policen, Standmitteilungen, Mailings)
- Entwicklung und Optimierung von Online-Services (Antragsrouten, Website, Kundenportale, Apps)

Besuchen Sie auch gerne
unseren Blog!



15. Mai 2018

ZUKUNFT DER KUNDENBEZIEHUNGEN – VERSCHWINDET DER MENSCH?

Die Zukunft der Kundenbeziehungen steht an wichtigen Ent-Scheidewegen. Werden diese zunehmend durch technische Agenten ersetzt und maschinisiert? Oder wird der Mensch sich mit seinen Fähigkeiten zur Beziehungsgestaltung neu entfalten? Unternehmen haben es selbst in der Hand!

Weiterlesen



AUF DER KI-WELLE SURFEN



MAMA & PAPA: KÖNNT IHR MIR EINE GUTE-NACHT-GESCHICHTE ERZÄHLEN?



ZUM WANDEL IM HANDEL – ODER: DIE ÖDNIS DER INNENSTÄDTE

PLAN Z
ZEIT FÜR ZUKUNFT

- Was uns ausmacht? Leidenschaft für exzellente Marktforschungslösungen und der Weitblick für unsere Kunden.
- Denn in unserer schnelllebigen mobilen Zeit werden Unternehmen, die heute nicht bereits an morgen denken, ins Gestrige verdrängt.
- HEUTE UND MORGEN ist daher Name und Programm.
- Wir unterstützen Unternehmen, ihre Zukunft aktiv zu gestalten, neue Chancen zu erkennen und ihre Kräfte erfolgreich auf die Strecke zu bringen. Mit Qualität, Innovation und Energie, die von Herzen kommt.
- Mit unserem Blog «Plan Z – Zeit für Zukunft» möchten wir Ihnen regelmäßig neue Impulse für die Gestaltung einer chancenreichen Zukunft liefern.
- Damit möchten wir Sie anregen, sich jenseits des Tagesgeschäfts und der Routinen mal wieder etwas mehr Zeit für Zukunftsthemen zu nehmen. Zeit zum Nachdenken und zum Out-of-the-Box-Denken zu finden.
- «Plan Z – Zeit für Zukunft» haben wir unseren Blog daher genannt. Zeit für Zukunft, die heute beginnt.



<https://blog.heuteundmorgen.de>