

STUDIE

Qualitätsmonitor AO-Vertrieb 2021

- Themen-Special 2021 -
Cyberversicherung



HEUTE UND MORGEN



UNSER
ANGEBOT

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit unserer Studie Qualitätsmonitor AO-Vertrieb und den darauf aufsetzenden Beratungsleistungen unterstützen wir Sie dabei...

- die Bedarfe Ihrer Vermittler in der aktuellen Situation zu identifizieren,
- Ihre Prozesse in der AO zu optimieren,
- Impulse zur Weiterentwicklung von Produkten zu generieren
- und so Ihre Top Vermittler langfristig zu binden und im Kampf um die besten Vertriebstalente vorne dabei zu sein.

Überzeugen Sie sich auf den Folgeseiten von den Vorzügen unserer Studie. Für weitere Rückfragen und zum Kennenlernen stehen wir Ihnen gerne persönlich und im Rahmen des Auftaktworkshops unverbindlich zur Verfügung.

Mit besten Grüßen





Axel Stempel

Geschäftsführer
0221 995 005-14
axel.stempel@heuteundmorgen.de

Wolfram Martin

Senior Projektleiter
0221 995 005-18
wolfram.martin@heuteundmorgen.de

IHRE ERKENNTNISSE AUS DER STUDIE

-  **Zufriedenheit Ihrer Vermittler** mit allen Produkten und relevanten vertriebsunterstützenden Leistungen und Prozessen wie Marketing, Vertriebsunterstützung, IT, Provisionen und Incentives, Innendienst, Antragsbearbeitung und Schadenabwicklung
-  Vergleich der Zufriedenheit Ihrer Vermittler zu **relevanten Wettbewerbern**, um wettbewerbsrelevante Stärken und Schwächen in der Vertriebsunterstützung zu identifizieren
-  **Internes Benchmarking** (z. B. Vertriebsregionen, Gebietsdirektionen) zur Leistungsförderung einzelner Einheiten durch ein internes Leistungsranking
-  Identifikation der zentralen **Treiber der Vermittlerzufriedenheit und Vermittlerbindung**, um einzelne Optimierungsmaßnahmen priorisieren zu können

QUALITÄTSMONITOR AO-VERTRIEB AUF EINEN BLICK

1	Online-Befragung	<p>Die Studie wird als Online-Befragung durchgeführt. Dies bietet folgende Vorteile:</p> <ul style="list-style-type: none">• Große Fallzahlen (zu geringen Kosten) ermöglichen die frühzeitige Identifikation von Trends und die Differenzierung nach unterschiedlichen Vermittlergruppen (z. B. VDs)• Für Ihre Vermittler ist eine Online-Befragung deutlich komfortabler.
2	Flexibler Befragungszeitraum	<p>Das Studiendesign ist äußerst flexibel und hat die folgenden Vorteile:</p> <ul style="list-style-type: none">• Der Befragungszeitraum ist von Mai bis September 2020 frei wählbar. Der Studienbericht steht Ende Oktober zur Verfügung.• Sie können uneingeschränkt individuelle Fragen bzw. Themen in das Basisinstrument integrieren oder die Studie mit selbst durchgeführten Befragungen verbinden.
3	Spartendifferenzierung	<p>Einzelne Leistungen (z. B. Produkte, Innendienst und Prozesse) werden getrennt für einzelne Sparten abgefragt.</p> <ul style="list-style-type: none">• Dies ermöglicht die Ableitung konkreter Optimierungsmaßnahmen.
4	Ungeschminkte Wahrheiten	<p>Ihre Vermittler werden im Namen Ihrer Gesellschaft zur Qualitätsbefragung eingeladen.</p> <ul style="list-style-type: none">• Ehrliche und ungeschminkte Antworten, die Verbesserungsbedarf klar adressieren.• Hohe Teilnahmebereitschaft der Vermittler (bis zu 60%).

BEFRAGUNGSIHALTE BASISINSTRUMENT

Vermittlerattraktivitätsindex (VAI): Bindung & Potenzial

Gesamtzufriedenheit, Net-Promoter-Score, Wechselbereitschaft, erwartete Geschäftsentwicklung nach Sparten

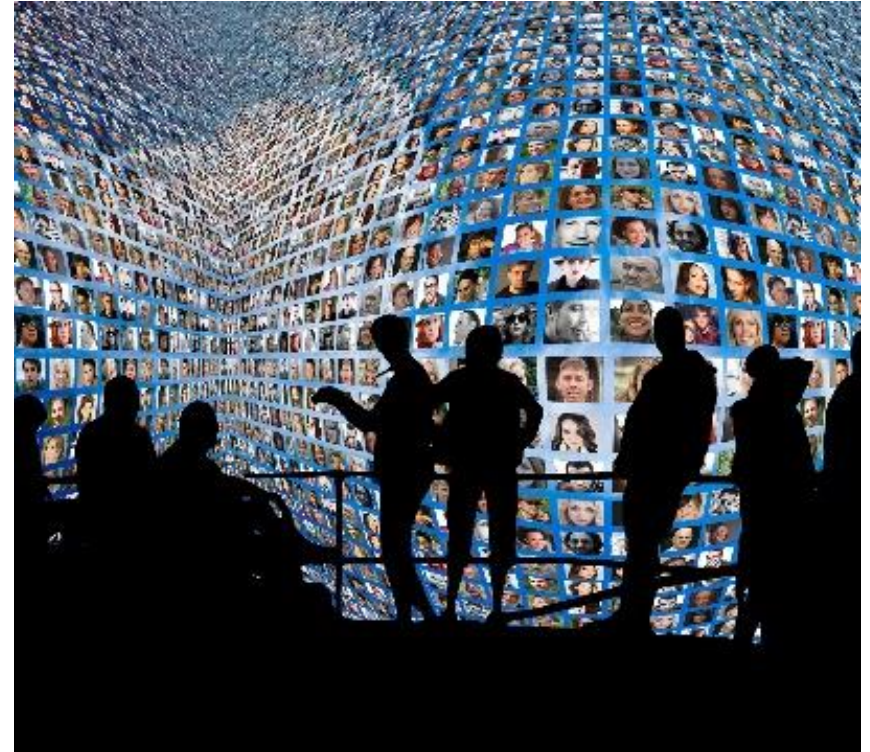
Produkte	 Produktsparten	▶ 25 Produkte: Leben, Komposit, Kranken, Finanzen und Firmen
Vermittlerbezogene Prozesse	 Konditionen	▶ Provisionen, Incentives und Zielvorgaben
	 Marketingunterstützung	▶ Werbung, Verkaufsförderung, Verkaufsunterlagen
	 Vertriebsunterstützung	▶ pers. Betreuung, Vollmachten und Informationsfluss
	 IT-Unterstützung	▶ Angebots- und Bestandverwaltungssoftware, Extranet
	 Qualifizierung	▶ Schulungen
Kundenbezogene Prozesse	 Innendienst	▶ nach Sparten: Leben, Kfz, SUH, Kranken und Firmen
	 Antragsbearbeitung	▶ nach Sparten: Leben, Komposit, Kranken und Firmen
	 Leistungsfall	▶ nach Sparten: Leben, Komposit, Kranken und Firmen

Cyberversicherung

Unternehmen nehmen Cyberrisiken im Zuge steigender Digitalisierung zunehmend wahr. Der Vertrieb tut sich aber weiterhin schwer im Verkauf. Erfahren Sie, was die zentralen Hemmnisse sind und wie Sie im Vergleich zum Markt dastehen.

Befragungsinhalte

- Vertriebspotential und anvisierte Zielgruppen
- Einschätzung der eigenen Kompetenz
- Zufriedenheit mit Produkten und Vertriebsunterstützung
- zentrale Herausforderungen im Cyber-Vertrieb
- Relevante Leistungsbausteine aus Vermittlersicht



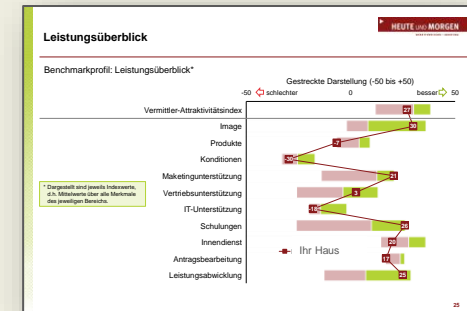
IHRE ERGEBNISSE

Ergebnisdarstellung

- Sie erhalten einen ausführlichen, übersichtlichen PPT-Chart-Bericht inkl. Management-Summary.
- Sie erhalten einen Tabellenband mit von Ihnen vorgegebenen Spaltenköpfen (z. B. Vertriebsregionen).
- Zudem werden für Ihr Haus individuelle Relevanzanalysen durchgeführt.
- Auf Anfrage bereiten wir Ihnen die zentralen Ergebnisse in Ihrem Corporate Design für interne Präsentationen auf.

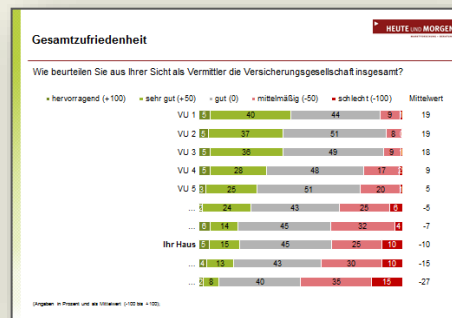
Benchmark-Profil

- Profildarstellung im Vergleich zur Spannweite der besten und schlechtesten Versicherer.
- Schneller Überblick pro Bereich und verdichtet über alle Bereiche hinweg.



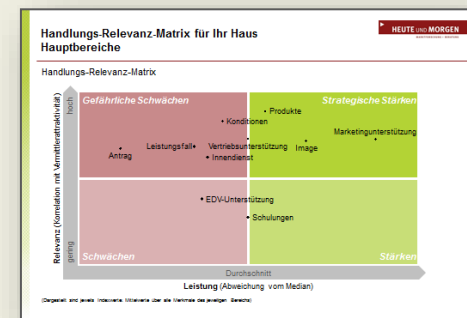
Rankings

- Ranking aller Studienteilnehmer pro Frage.
- Ihre Position im Benchmark wird deutlich.
- Best-Practice: Lernen von den Besten!



Handlungs-Relevanz-Matrix

- Die zentralen Handlungsfelder werden identifiziert.
- Treiberanalysen werden individuell für Ihr Haus berechnet.



STUDIENERGEBNISSE LIEGEN VOR – UND WEITER?

Wir unterstützen Sie aufsetzend auf den Studienergebnissen mit folgenden Beratungsleistungen:



Kommunikation der Ergebnisse

Wir übernehmen für Sie die Ergebnispräsentation in verschiedenen Gremien. Dabei fließen neben den Studienergebnissen Impulse aus aktuellen Marktstudien ein. Gerade bei sensiblen Themen bzw. kritischen Ergebnissen ist ein externer Präsentator empfehlenswert.



Umsetzung der Ergebnisse

Gerne unterstützen wir Sie durch die Begleitung der Umsetzungsprozesse. Im Rahmen von moderierten Workshops werden Problemfelder tiefgehend analysiert und Maßnahmen zur Verbesserung abgeleitet. Auch Vermittler werden in Workshop-Konzepte eingebunden.



Entwicklung von neuen Produkten und Services

Wir begleiten Sie im kompletten Innovationsprozess, von der Generierung der ersten Idee (auf Basis von Kundenbedürfnissen), über die Entwicklung der Idee zu einem Versicherungsprodukt (auf Basis interner Produktworkshops) bis zur Go / No-Go-Entscheidung auf Basis unserer Datenbank mit über 500 getesteten Versicherungsprodukten.

Sprechen Sie uns gerne an. Es lohnt sich!

LEISTUNGEN UND KOSTEN

NETTOKOSTEN
ZZGL. GESETZL. MWST

➔ «Qualitätsmonitor AO-Vertrieb 2021» Basisinstrument		
<input type="checkbox"/>	Vollerhebung oder Zufallsstichprobe Ihrer Vermittler, Analysebericht in PowerPoint, individuelle Relevanzanalysen, Management-Summary, Tabellenband	3.500 €

➔ Zusatzoptionen		
<input type="checkbox"/>	Darstellung von Zeitreihen für Ihr Unternehmen (nur für Teilnehmer vorheriger Befragungswellen)	750 €
<input type="checkbox"/>	Integration der Benchmarkbefragung in individuelle Befragung bzw. Aufnahme von Zusatzfragen	auf Anfrage
<input type="checkbox"/>	Zusammenfassung und Darstellung der Ergebnisse für interne Präsentationen im unternehmensspezifischen PowerPoint-Layout	auf Anfrage
<input type="checkbox"/>	Ergebnispräsentation in Ihrem Unternehmen (Webmeeting)	1.500 €

➔ Ihre Kontaktdaten			
Name		Unternehmen	
E-Mail		Telefon	
Ort, Datum		Unterschrift	

IHRE ANSPRECHPARTNER

Sprechen Sie uns gerne an. Es lohnt sich!



Axel Stempel
Geschäftsführer

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



Wolfram Martin
Studienleiter

+49 221 995005-18
wolfram.martin@heuteundmorgen.de

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

- Innovationsmanagement und Produktoptimierung
- Agenturbefragungen und -prämierungen
- Vermittlersegmentierung
- Weiterentwicklung von Vertriebsansätzen
- Optimierung von Dokumenten und Kommunikation (z. B. Mailings)
- Entwicklung und Optimierung von Online-Services (z. B. Angebotssoftware)