

Aktuelles Vertiefungsthema  
„Krankenzusatzversicherung“



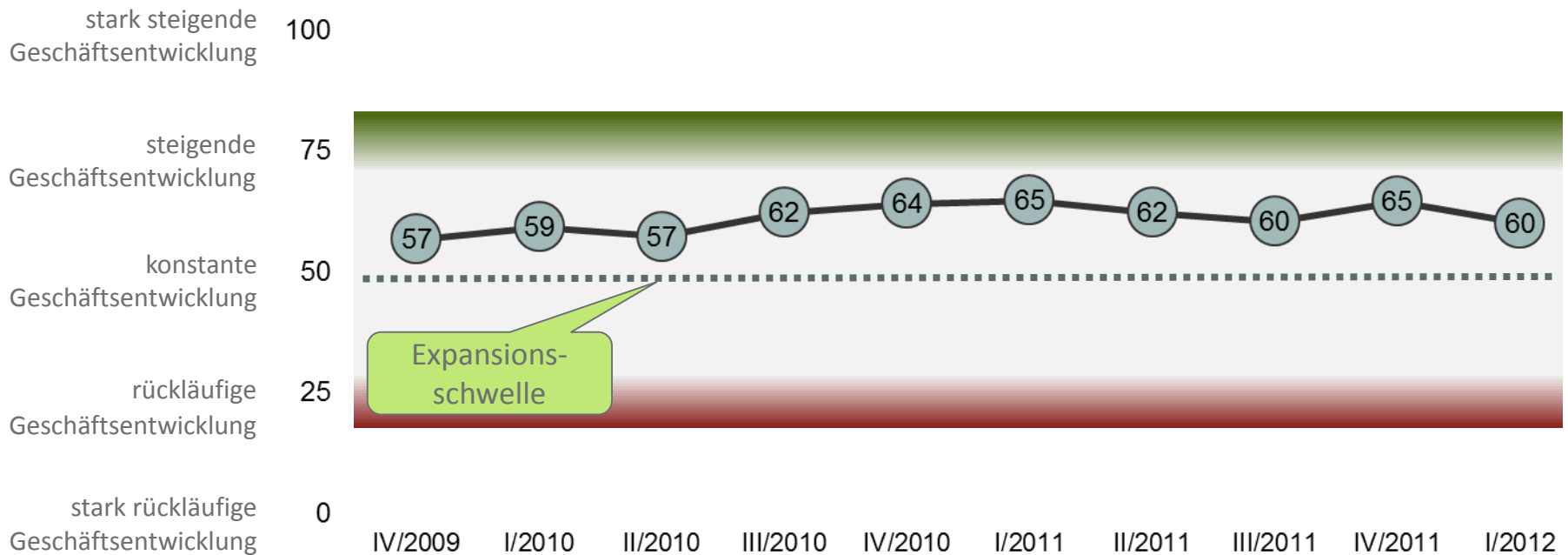
**YouGov**<sup>®</sup>  
What the world thinks

# Makler-Absatzbarometer

*Konzeption – Methodik – Informationspaket – Unser Angebot*

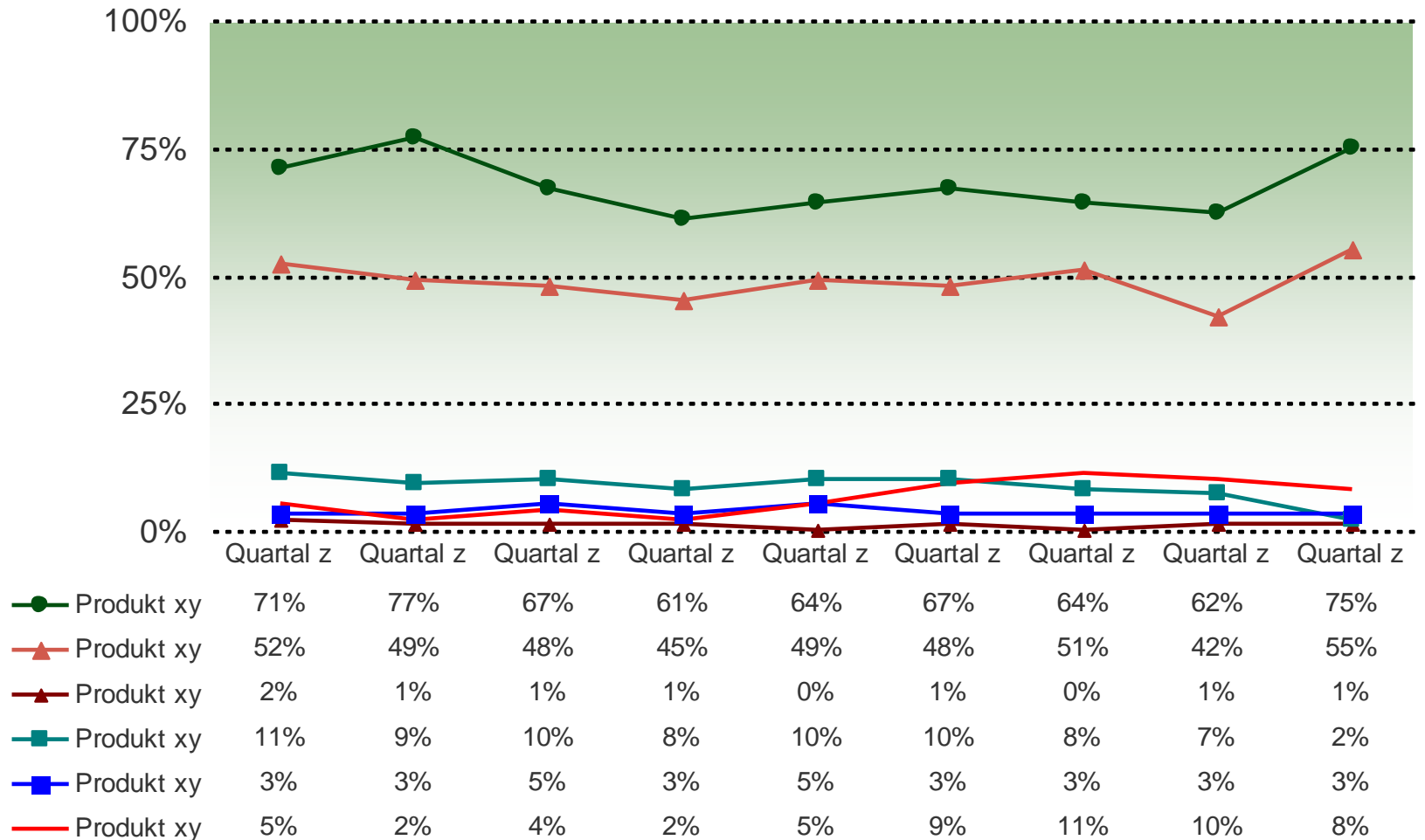
# Das Makler-Absatzbarometer bietet:

- ✓ Einblick in die **aktuelle Absatzstimmung** der Versicherungsmakler
- ✓ Erwartungen der Makler hinsichtlich des **zukünftigen Geschäfts**
- ✓ Entwicklung der Absatzchancen der **Sparten und Produkte im Zeitverlauf**



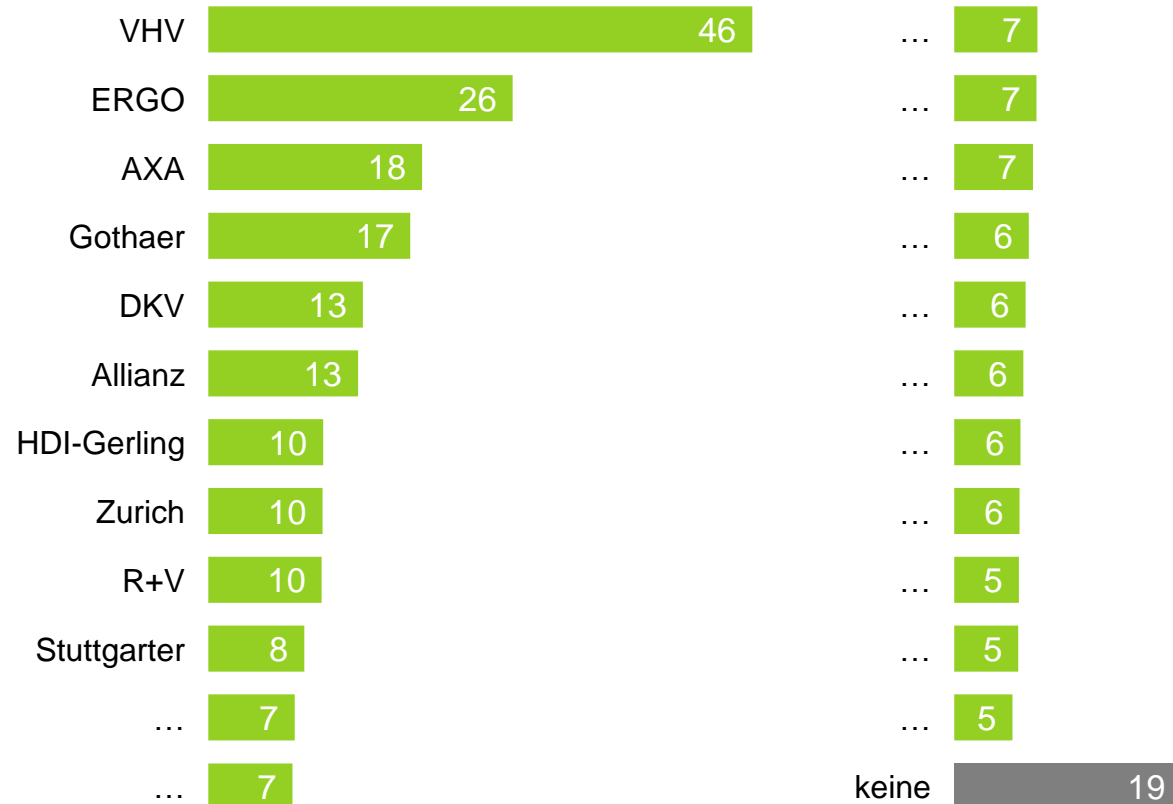
# Absatzentwicklung in einer Sparte

Welche der folgenden spartenspezifischen-Versicherungsprodukte wurden im letzten Quartal besonders häufig nachgefragt?



# Kontinuierliche Messung der Werbewahrnehmung

Von welchen der folgenden Versicherungsanbietern ist Ihnen innerhalb der letzten drei Monate Werbung besonders positiv aufgefallen?



# Erhebungsmethode Werbewahrnehmung

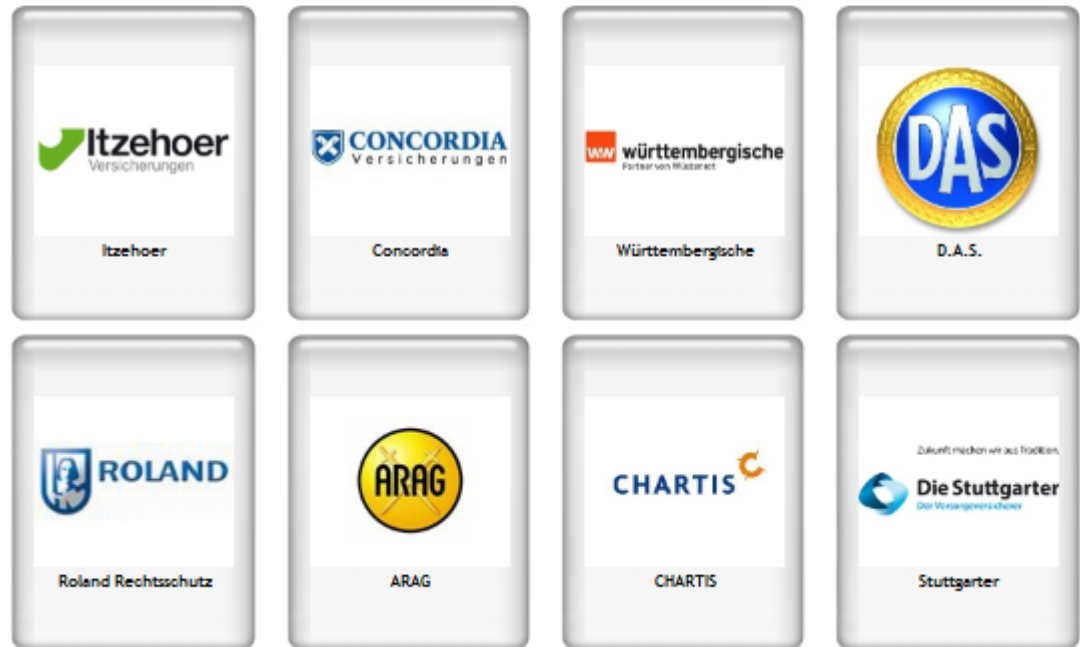
## Ausschnitt aus der Online-Befragung

- Auf der rechten Seite ist ein Ausschnitt aus der Befragung zur Werbewahrnehmung dargestellt (zufällige Auswahl der Versicherungen)
- Zur Auswahl stehen die gängigen „Maklerversicherer“
- Ein Vorteil der genutzten Methode ist die Möglichkeit zur zusätzlichen Darstellung der Versicherer-Logos neben dem Name der Versicherung
- In der Auswertung werden nur die Versicherungen genannt, die von mindestens 5% der Maklern genannt werden

[vz01] Sie sehen nun eine Liste von Versicherungsanbietern. Bitte geben Sie an, von welchen dieser Versicherungsanbietern Ihnen Werbung innerhalb der letzten drei Monate besonders positiv aufgefallen ist.

Bitte denken Sie auch dabei nicht nur an Werbung im Fernsehen, sondern z. B. auch an Plakate, Radio, Zeitungen, Zeitschriften oder Internet.

Zur Erklärung: Für die Auswahl eines Unternehmens klicken Sie bitte auf das entsprechende Logo.



# Instrument & Methodik

## Das MaklerAbsatzbarometer

- ✓ Erhebt jedes Quartal die Absatzbeurteilung und -erwartung der Versicherungsmakler
- ✓ Liefert aktuelle Informationen zum Maklervertrieb
- ✓ Zeigt Trends in den Absatzerwartungen der Makler auf
- ✓ Schafft Expertise für die Maklerbetreuung
- ✓ Bietet eine Entscheidungsgrundlage in diesem dynamischen Markt

## Methodenbox

- Stichprobe: unabhängige Finanz- und Versicherungsmakler
  - ca. 150 Befragte mit Schwerpunkt im Privatkundengeschäft
  - ca. 75 Befragte mit Schwerpunkt im Firmenkundengeschäft
- Quartals-Erhebungen: Jährlich vier Befragungswellen
- Basis-Modul zur aktuellen und zukünftigen Markteinschätzung des Maklervertriebs
- Vertiefungsthema: In jeder Welle wird ein Fragenblock zu aktuell oder grundsätzlich interessanten vertiefenden Themen geschaltet.
- Methode: Online-Befragung mit Repräsentativ-Gewichtung

# Sparten- & Produktbeurteilung (1)

Die genaue Beobachtung des Maklervertriebs erlaubt neben einer Gesamtbeurteilung auch einen Überblick der verschiedenen Sparten & Produkte

## Privatkundengeschäft: Sparte & Produkte

- **Lebens- und Renten- Versicherungsprodukte**
  - Risiko-Lebensversicherung
  - Kapital-Lebensversicherung
  - Fondsgebundene Lebensversicherung
  - Private Rentenversicherung
  - Fondsgebundene Rentenversicherung
  - Riester-Rentenversicherung
  - Fondsgebundene Riester-Rentenversicherung
  - Rürup-Rente
  - Fondsgebundene Rürup-Rentenversicherung
  - Berufsunfähigkeitsversicherung
  - Ausbildungsversicherung
- **Kranken- Versicherungsprodukte**
  - Private Zusatz-Krankenversicherung
  - Private Voll-Krankenversicherung
  - Private Pflegeversicherung
- **Sach- Versicherungsprodukte**
  - Kfz-Versicherung
  - Gebäude-Versicherung
  - Hausrat-Versicherung
  - Private Haftpflichtversicherung
  - Rechtsschutzversicherung
- **Finanzprodukte**
  - Investmentprodukte
  - Finanzierungsprodukte
  - Kapitalanlagen und Beteiligungsfonds
  - Misch- / Dachfonds
  - Riester-Fondssparplan
  - Garantiefonds

## Sparten- & Produktbeurteilung (2)

Die genaue Beobachtung des Maklervertriebs erlaubt neben einer Gesamtbeurteilung auch einen Überblick der verschiedenen Sparten & Produkte

### Privatkundengeschäft: Sparte & Produkte

- **Sach-Versicherungsprodukte**
  - Fuhrpark
  - Inhalt
  - Immobilien
  - Betriebsunterbrechung
- **Rechtsschutz-Versicherungsprodukte**
  - Firmen-Rechtsschutz
  - Verkehrs-Rechtsschutz
  - Straf-Rechtsschutz
- **Ausfall-Versicherungsprodukte**
  - Kredit, Forderungsausfall
  - Kaution, Avale
  - Vertrauensschaden
- **Haftpflicht-Versicherungsprodukte**
  - Betriebs-Haftpflicht
  - Produkt-Haftpflicht
  - Berufs-Haftpflicht
  - Vermögensschaden-Haftpflicht
- **Durchführungswege der bAV**
  - Direktversicherung
  - Direkt- oder Pensionszusage
  - Pensionskasse
  - Pensionsfonds
  - Unterstützungskasse



# Vertiefungsthema

## Vertiefende Analysen

- **Ausführliche Betrachtung von aktuell brisanten Themen und Fragen im quartärlchen Wechsel zu den Bereichen:**
  - Produkte
  - Service-Leistungen und Maklerbetreuung
  - Marktentwicklung
  - Gesetze und Vorschriften
  - ...
- ➔ **Auswahl des Vertiefungsthema und Entwicklung des Fragebogens in Kooperation mit den Beziehern des MaklerAbsatzbarometers!**
- **Auswahl Ihres „Wunsch-Themas“ möglich**

# Ihr Informationspaket

**In jeder Welle:** Aktuelle Absatzstimmung  
Wo gibt es Chancen, die Makler im Vertrieb zu unterstützen?

**In jeder Welle:** Werbetracking  
Die Werbung welches Versicherers wurde im letzten Quartal besonders positiv wahrgenommen?

**In jeder Welle:** Ein wechselndes aktuelles Vertiefungsthema  
Aus erster Hand mehr Wissen zum Maklervertrieb

**Auf Anfrage:** Schaltung von Exklusivfragen  
Individuelle Auswertung für Ihr Unternehmen

**Auf Anfrage:** Bezug bisheriger Vertiefungsthemen  
Unterstützung zum Aufbau Ihrer Makler-Expertise

## Bisher erhobene Vertiefungsthemen

Die pro Welle geschalteten Vertiefungsthemen können auch einzeln bezogen werden.

Erhebung Quart. / Jahr	Thema	Preis zzgl. ges. MwSt.
I / 2014	Krankenzusatzversicherung	980 EUR
IV / 2013	Maklerbetreuung	980 EUR
III / 2013	Betriebliche Altersvorsorge/ Private Altersvorsorge	750 EUR
II / 2013	Assistance-Leistungen	750 EUR
I / 2013	Aktuelle Situation im LV-Geschäft; LV-Produktinnovationen	750 EUR
IV / 2012	Pflege-Bahr Versicherung	550 EUR
III / 2012	Dread-Disease- / Critical-Illness-Versicherung	550 EUR
II / 2012	Maklerpools aus Maklersicht	550 EUR
I / 2012	Berufsunfähigkeits-Versicherungen	550 EUR
IV / 2011	Extranets & Versicherungssoftware	550 EUR
III / 2011	Assistance-Leistungen	550 EUR
II / 2011	Kosten- und Renditetransparenz bei LV/ RV und Geldanlagen	350 EUR
I / 2011	Betriebliche Altersvorsorge/ Private Altersvorsorge	350 EUR
IV / 2010	Kfz-Schadenmanagement	350 EUR

# Leistungen & Kosten

## Leistungen

- **Quartalsberichte** mit Ergebnissen des Basis-Moduls zur Markteinschätzung und insgesamt vier Vertiefungsthemen (jeweils ca. 10 Fragen)
- Darstellung von **Zeitreihen und Trends für den Gesamtmarkt, Sparten und einzelne Produkte**
- Ergebnisse als **PDF-Chart-Bericht**
- **Schaltung von Exklusivfragen möglich**

## Kosten

- Jahresabonnement mit vier Befragungswellen (inkl. Vertiefungsthema): **6.900 EUR**
- Exklusive Zusatzfragen (offene Fragen) pro Frage
  - für Abonnenten 350 (450) Euro
  - für Nicht-Abonnenten 450 (550) Euro
- Bezug einzelner Berichte (ohne Vertiefungsthema): **1.900 EUR**
- Alle Preise zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer

# Bestellformular

Bestellung per FAX +49 221 420 61-100 an Herrn Peter Mannott

Hiermit bestelle ich verbindlich (bitte ankreuzen):

- |   |                          |
|---|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> Jahresabonnement für das <b>Makler-Absatzbarometer</b> (PDF-Chartbericht)<br>(inkl. Vertiefungsthemen) | Listenpreis<br>6.900 EUR |
| <input type="checkbox"/> Einzelbezug der aktuellen Studienwelle (ohne Vertiefungsthema)   | 1.900 EUR                |
| <input type="checkbox"/> Einzelbezug des Vertiefungsthemas (ohne Basisstudie)   | _____ EUR (siehe S. 12)  |
| <input type="checkbox"/> Schaltung von Zusatzfragen im Rahmen der quantitativen Erhebung (siehe S. 12)                          |                          |

Anzahl offene Fragen \_\_\_\_\_ Anzahl geschlossene Fragen \_\_\_\_\_

- Mit unserer Bestellung akzeptieren wir die [AGB](#) und die Regelungen zu Mehrbezieherstudien (vgl. nächste Seite)

*alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt.*

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

Unternehmen: \_\_\_\_\_ E-Mail: \_\_\_\_\_

Funktion, Abteilung: \_\_\_\_\_ Ort, Datum: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

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

# Nutzungsrechte von YouGov-Mehrbezieherstudien

Bitte beachten Sie unsere Eigentumsrechte

- Diese Studie sowie alle einzelnen Studienergebnisse sind Eigentum der YouGov Deutschland AG.
- Studienbezieher ist nur eine unternehmensinterne Verwendung der Studienergebnisse gestattet. Die Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet.
- Einzelne Ergebnisse dürfen ohne Rücksprache mit YouGov den Außendienstmitarbeitern (Ausschließlichkeitsvertrieb) des eigenen Unternehmens zur Verfügung gestellt werden. Dies gilt auch z. B. für Vertriebsmitarbeiter in kooperierenden Sparkassen. Dabei wird nicht die komplette Studie weitergeleitet, sondern Auszüge oder Einzelergebnisse.
- Veröffentlichungen in der Presse sind auszugsweise möglich, bedürfen aber auf jeden Fall der textlichen Zustimmung durch die YouGov Deutschland AG.
  - Die Veröffentlichung eigener gesellschaftsbezogener Ergebnisse ist u. U. möglich (Fallzahlen beachten!), Wettbewerberergebnisse sind von einer Veröffentlichung ausgeschlossen.
  - Veröffentlichungen erfolgen grundsätzlich unter der Angabe der Quelle (Studiename, YouGov als Hrsg., ggf. öffentlich genannte Unterstützer und Jahr).
- Bei der Veröffentlichung einzelner Ergebnisse, z. B. eigener gesellschaftsbezogener Ergebnisse unterstützen wir Sie gerne.
- Bitte wenden Sie sich hierzu an den Studienleiter.

# Haben Sie Fragen?

Sprechen Sie uns gerne an.



**Peter Mannott**  
Consultant

T +49 221 42061-370

F +49 221 42061-100

[peter.mannott@yougov.de](mailto:peter.mannott@yougov.de)