



Das Makler-Absatzbarometer

**T. Donath
Dr. O. Gaedeke**

psychonomics AG

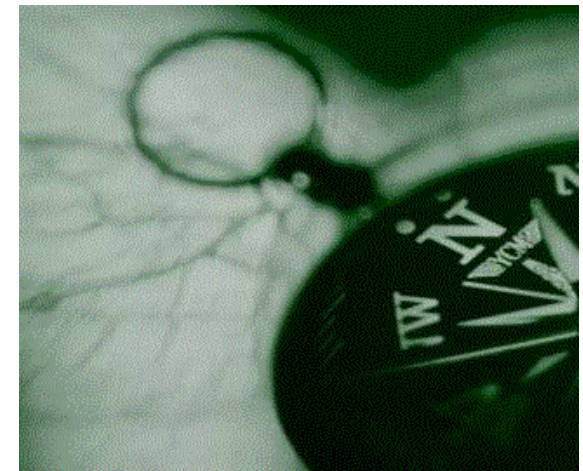
Berrenrather Straße 154-156
50937 Köln
Fon: (02 21) 4 20 61-0
Fax: (02 21) 4 20 61-100

www.psychonomics.de

WMD Verlag GmbH

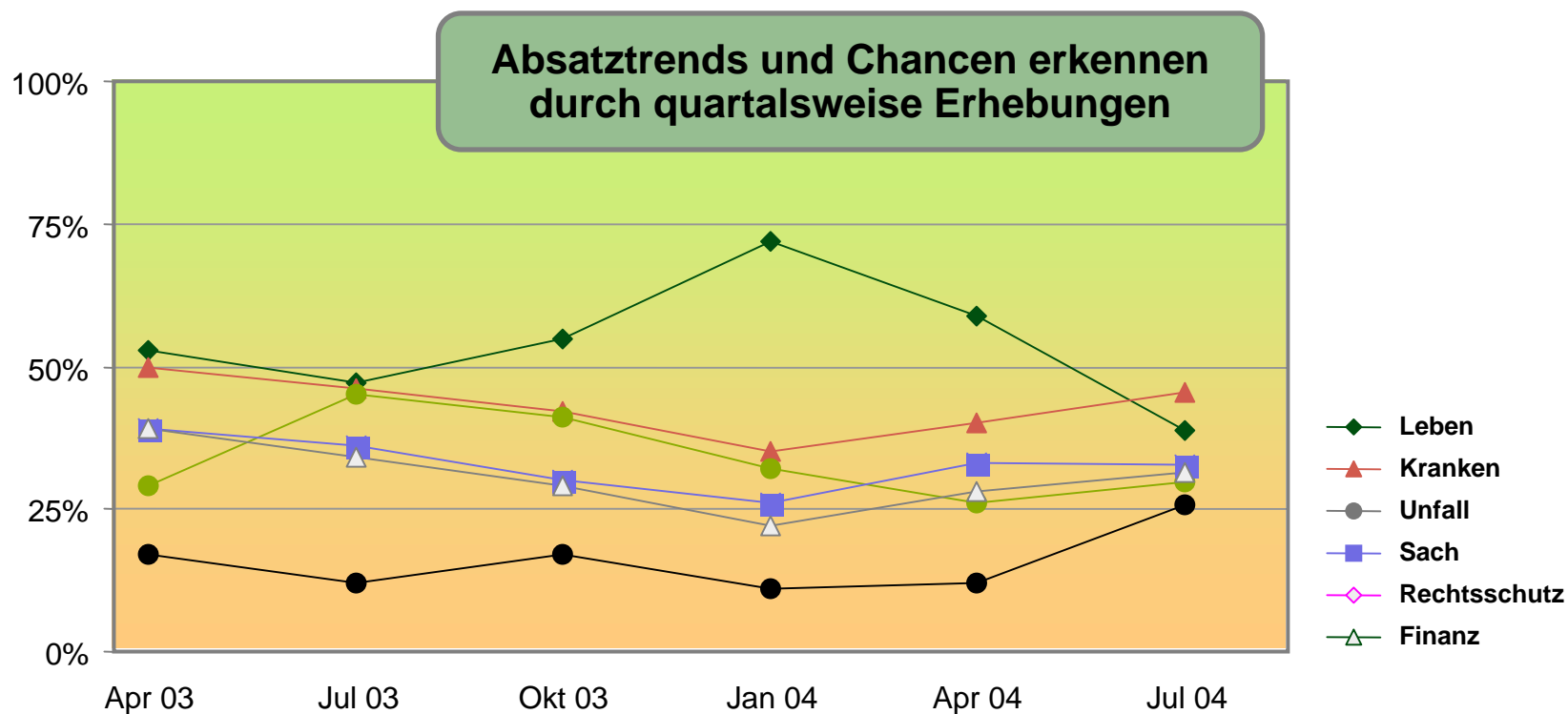
Max-Josefs-Platz 11
83022 Rosenheim
Fon: (0 80 31) 3 56 28-70
Fax: (0 80 31) 3 56 28-79

www.wmd-brokerchannel.de



Das Makler-Absatzbarometer bietet Kontinuierliche Marktbeobachtung ...

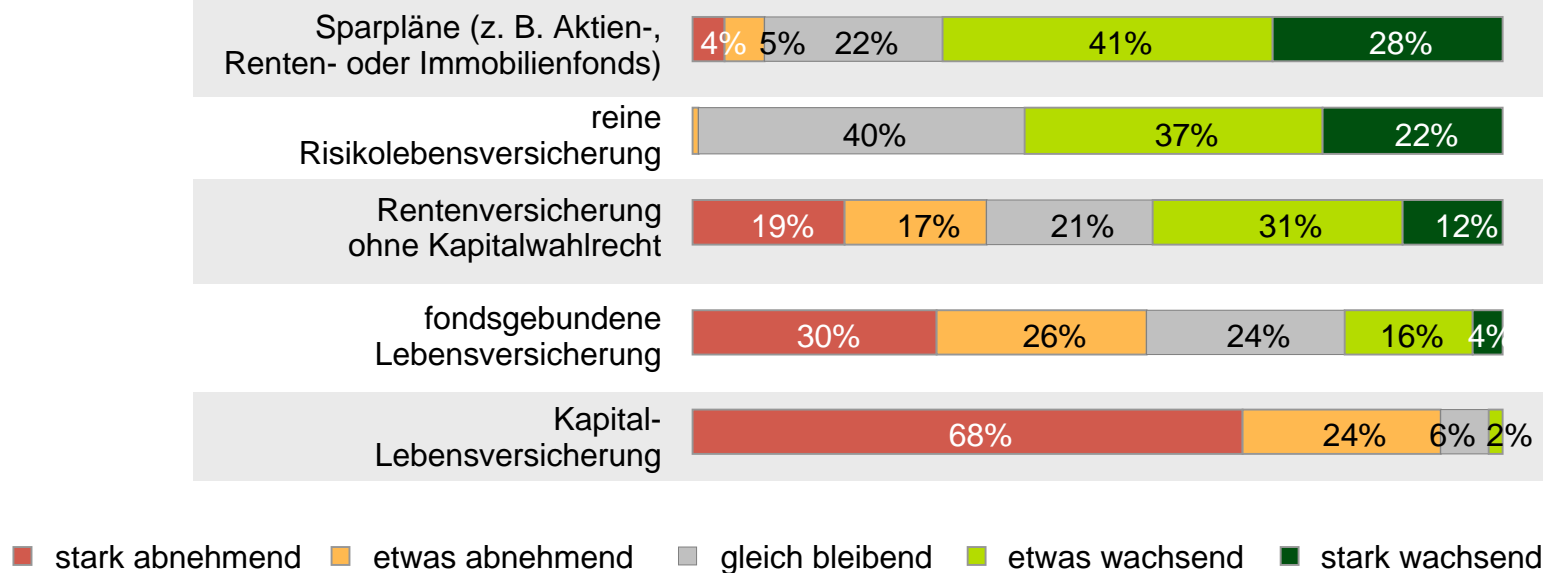
- Einblick in die **aktuelle Absatzstimmung** der Versicherungsmakler
- Erwartungen der Makler hinsichtlich des **zukünftigen Geschäfts**
- Entwicklung der Absatzchancen der **Sparten und Produkte im Zeitverlauf**



... und Vertiefendes Verständnis für die Maklerbetreuung

- wechselnde **Vertiefungsthemen** in jeder Welle
- zu aktuell und langfristig interessanten Versicherungsmakler-Themen
- im Vorfeld der Befragung vorgestellt und mit den Abonnenten abgestimmt

Auswirkung der Besteuerung ab 2005 auf den Produktabsatz aus Sicht der Makler (Auszug)



Das Instrument zur Optimierung des Maklervertriebs

Das Makler-Absatzbarometer ...

- erhebt jedes Quartal die Absatzbeurteilung und Absatzerwartung der Versicherungsmakler
- liefert Ihnen aktuelle Informationen zum Maklervertrieb
- zeigt Trends in den Absatzerwartungen der Makler auf
- schafft Expertise für die Maklerbetreuung und
- bietet eine Entscheidungsgrundlage in diesem dynamischen Markt

Basis-Modul des Makler-Absatzbarometers

Genauere Beobachtung des Maklervertriebs

Gesamtbeurteilung des Wachstums im Maklervertrieb

- Beurteilung des letzten Quartals im Vergleich zum Vorjahreszeitraum
- Wachstumserwartungen für das laufende Jahr

Beurteilung von Sparten und einzelnen Produkten im Privatkundengeschäft

Lebens- und Renten-Versicherungsprodukte	Kranken-Versicherungsprodukte	Sach-Versicherungsprodukte	Finanz-Produkte
<ul style="list-style-type: none"> ○ Risiko-Lebensvers. ○ Kapital-Lebensvers. ○ fondsgebundene Lebensvers. ○ Private Rentenvers. ○ fondsgebundene Rentenvers. ○ Riester-Rentenvers. ○ Berufsunfähigkeitsvers. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Private Zusatz-Krankenversicherung ○ Private Voll-Krankenversicherung ○ Private Pflegeversicherung 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Kfz-Versicherung ○ Gebäude-Versicherung ○ Hausrat-Versicherung ○ Private Haftpflichtversicherung ○ Rechtsschutzversicherung 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Investmentprodukte ○ Finanzierungsprodukte ○ Kapitalanlagen und Beteiligungsfonds

Beurteilung von Sparten und einzelnen Produkten im Firmenkundengeschäft

Sach-Versicherungsprodukte	Rechtsschutz-Versicherungsprodukte	Haftpflicht-Versicherungsprodukte	Ausfall-Versicherungsprodukte	Durchführungswege der bAV
<ul style="list-style-type: none"> ○ Fuhrpark ○ Inhalt ○ Immobilien ○ Betriebsunterbrechung 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Firmenrechtsschutz ○ Verkehrsrechtsschutz 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Betriebs-Haftpflicht ○ Produkt-Haftpflicht ○ Berufs-Haftpflicht ○ Vermögensschaden-Haftpflicht 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Kredit, Förderungsausfall ○ Kautions-, Avale ○ Vertrauensschaden 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Direktversicherung ○ Direkt- oder Pensionszusage ○ Pensionskasse ○ Pensionsfonds ○ Unterstützungskasse

Vertiefungsthemen

Expertise für die Maklerbetreuung

Themen werden mit
den Abonnenten
abgestimmt

Befragungswelle I /05: Nutzung und Beurteilung von Makler-Extranets

Zukünftige Vertiefungsthemen

- Vermittlung von Finanzprodukten
- **Produkt-Spezial** - z. B. Kfz- oder BUZ-Geschäft
- **Maklerscoring** - Welche Makler sind für Versicherer attraktiv?
- **Erwartungen an Maklerbetreuung / Fachberatung**
- **EU-Vermittlerrichtlinie** - Auswirkungen auf die Praxis
- ... weitere Vorschläge können von Abonnenten eingebracht werden

Bisherige Vertiefungsthemen

- Anbahnung Makler-Versicherer - Vom ersten Kontakt bis zur Courtagezusage
- **Was macht Produkte im Maklerkanal attraktiv?**
- **Informations- und Kommunikationsverhalten von Maklern**
- **Materialien zur Verkaufsunterstützung und -förderung**
- **Besteuerung privater Altersvorsorgeprodukt mit Kapitalwahlrecht ab 2005**

Untersuchungs-Anlage des Makler-Absatzbarometers

Professionelle Marktforschung durch psychonomics

Stichprobe

- befragt werden unabhängige **Finanz- und Versicherungsmakler sowie Mehrfachagenten**, die über eine Vermögenshaftpflichtversicherung (Qualitätskriterium) verfügen
 - **ca. 200** Befragte mit Schwerpunkt im **Privatkundengeschäft**
 - **ca. 100** Befragte mit Schwerpunkt im **Firmenkundengeschäft**

Quartals-Erhebungen

- **jährlich vier Befragungswellen** (Januar, April, Juli, Oktober) bestehend aus dem Basis-Modul zur Markteinschätzung und einem Vertiefungsthema mit ca. 10 Fragen

Basis-Modul zur Markteinschätzung (Stimmungsbarometer)

- aktuelle und zukünftige **Markteinschätzung des Maklervertriebs**, differenziert nach Privat- und Firmenkundengeschäft und einzelnen Produkten

Vertiefungsthema

- In jeder Welle wird ein Fragenblock zu aktuell oder grundsätzlich interessanten und damit zu vertiefenden Themen geschaltet. Das Thema wird im Vorfeld der Befragung vorgestellt und mit den Abonnenten abgestimmt.

Methode

- Online-Befragung mit Repräsentativ-Gewichtung

Rekrutierung

- Aus dem psychonomics WMD Maklerpanel mit über 10.000 Kontakten zu Versicherungsmaklern werden die Befragungsteilnehmer wechselnd zur Befragung eingeladen.

Leistungen und Kosten des Makler-Absatzbarometers

Flexible Angebotserstellung für Ihr Haus

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 **Chart-Bericht und Tabellenband**
- **Auf Wunsch: Schaltung von Exklusivfragen**

Kosten

- Kosten für das Jahresabonnement mit vier Befragungswellen 6.900 Euro
- Für psychonomics Kunden (Kundenmonitor Assekuranz, sonstige Monitorings) oder WMD-Brokerchannel Kunden 5.900 Euro
- Exklusive Zusatzfragen pro Frage für Abonnenten 170 Euro und für Nicht-Abonnenten 250 Euro
- Bezug einzelner Berichte 1.900 Euro
- Alle Preis zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer

Kontakt

- Für konkrete Fragen zum Makler-Absatzbarometer wenden Sie sich bitte direkt an psychonomics AG
Herrn Thomas Donath
Fon: 0221 – 420 61 383
Fax: 0221 – 420 61 100
E-Mail: thomas.donath@psychonomics.de

Bestellung per FAX: 0221 – 420 61 – 100

An Herrn Thomas Donath

Hiermit bestelle ich verbindlich (bitte ankreuzen)

Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.

- | | | |
|--------------------------|---|---------|
| <input type="checkbox"/> | Jahresabonnement für das Makler-Absatzbarometer 2005 | 6.900 € |
| <input type="checkbox"/> | bereits psychonomics Kunde (Kundenmonitor Assekuranz, sonstige Monitorings) | 5.900 € |
| <input type="checkbox"/> | bereits WMD-Brokerchannel Kunde | 5.900 € |
| <input type="checkbox"/> | Ich habe Interesse am Einzelbericht mit dem Vertiefungsthema _____ | 1.900 € |

Name: _____

Unternehmen: _____

Funktion, Abteilung: _____

Straße: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon, E-Mail: _____

Datum / Unterschrift: _____

Die Kooperationspartner

psychonomics

- Erfahrenes Marktforschungs- und Beratungsinstitut
- Spezialist für Marktforschung in der Finanz- und Versicherungsbranche, z. B. durch den Kundenmonitor Assekuranz, Marktpotenzial- und Kundenzufriedenheitsanalysen für namhafte Versicherer, Banken und Kapitalanlagegesellschaften
- Kundenorientierte Marktforschung mit individuellen Lösungen für die Bereitstellung handlungsnaher Ergebnisse
- Bereitstellung von qualifizierten Kontakten für Finanz- und Versicherungsmakler-Befragungen; www.maklerpanel.de

Kontakt

Dr. O. Gaedeke
Thomas Donath
Fon: ++49 / 221 - 420 61-0

WMD Verlag

- Erbringer von Redaktionsdienstleistungen rund um den Finanzdienstleistungsmarkt und redaktionell verantwortlich für das Fachmagazin „AssCompact“ in Deutschland und Österreich
- Betreiber des multimedialen Informationsdienstes www.wmd-brokerchannel.de für Deutschland und Österreich
- Bereitstellung eines weitreichenden redaktionellen Dienstes für Finanz- und Versicherungs-Branche in Print, TV und Internet über Finanzprodukte, Versicherungen, Investment und Immobilien
- Qualifizierung der Kontakte durch Stammdaten und das Nutzungsprofil des Brokerchannel; Informationen über Themeninteressen durch die registrierte Channel-Nutzung von Maklern

Kontakt

F. Wanschka
Fon: ++49 / 80 31 - 3 56 28 70