

Highlight 2015:
Mediale Welt



© Kosmonaut / iStockphoto

Erfolgsfaktoren im Finanzvertrieb 2015

Zufriedenheit, Motivation und Bindung in der Allfinanz

YouGov

T +49 221-42061-0
E info@yougov.de
<http://yougov.de/loesungen>

Schärfen Sie Ihren Blick



Vermittler der größten Allfinanzvertriebe...

Wo steht Ihre Gesellschaft?

...beurteilen mehr als 60 Leistungsaspekte ihrer Gesellschaft...

Wo liegen Ihre Stärken, wo Ihre Schwächen und wer macht es am besten?

...sowie die am häufigsten vermittelten Produktgeber...

Haben Sie die richtigen Produktpartner?

...und das seit 8 Jahren!

Welche Trends und Strategien verfolgt die Allfinanz?

Verfeinern Sie Ihre Vertriebssteuerung

Ergänzen Sie Ihre Vertriebssteuerung durch...

- ... **Relevanzanalysen**

- >> Identifikation der wichtigsten Handlungsfelder und der größten Stärken

- ... **Benchmark-Vergleiche**

- >> Best-Practice-Impulse aus der Branche

- ... **Einbindung eigener Stammdaten (Regionen, Vermittlerklassifizierung, ...)**

- >> Berücksichtigung individueller Kennzahlen und vertiefende Analysen

- ... **Schalten von Exklusivfragen**

- >> Ergebnisse zu speziellen unternehmensinternen Themen

- >> Geringere Rekrutierungs- und Fluktuationskosten durch hohe Vermittlerbindung

- >> Positive Außendarstellung des Unternehmens durch zufriedene Vermittler

- >> Wachstum durch Empfehlungen

Das Studiendesign

Zielgruppe

Hauptberufliche Vermittler bei Allfinanzvertrieben mit Schwerpunkt im Privatkundengeschäft

Methode und Zeitplan

computergestützte Telefoninterviews (CATI)

Dauer ca. 25 Min.

Fragebogenabstimmung: bis Ende März

Erhebungszeitraum: jährlich, April

Ergebnisse: Anfang Juni

Stichprobe

Zufallsstichprobe aus recherchierten bzw. bereitgestellten Kontakten bis zu 50 Interviews pro Vertrieb; Aufstockung möglich

Ergebnisbericht

Beurteilung der Finanzvertriebe: 130 Seiten (PDF und PPT)

Beurteilung der Produktgeber: 60 Seiten (PDF und PPT)

Untersuchte Gesellschaften



Bonnfinanz



Deutsche
Vermögensberatung
Vermögensaufbau für jeden!



TELIS FINANZ®
Aktiengesellschaft

- 50 Fälle im Studienpreis inbegriffen!
- Ergebnisse zu insgesamt über 100 Fragen!
- Berücksichtigung von spezifischen Strukturdaten möglich!

Inhalt

Beurteilung der Finanzvertriebe (Teil A)

Vermittlerzufriedenheit und -bindung

Gesamtzufriedenheit, Treue, Abwanderungsresistenz, Weiterempfehlungsbereitschaft, Vorteilhaftigkeit

Produkte, Image und Service

Generelle Produktqualität, Image, Kunden-Serviceleistungen, Internetauftritt, Geschäftsbericht als Image-Instrument

Vermittlerunterstützung und -betreuung

Vermittlerunterstützung insgesamt, Entscheidungsfreiheit, Beratungskonzept, Marketing-Unterstützung, Qualität der Verkaufs- und Beratungsinstrumente

Innendienstleistungen

Zuverlässigkeit und Fehlerfreiheit, Fachkompetenz, Erreichbarkeit, Schnelligkeit der Bearbeitung von Anliegen

Aus- und Weiterbildung

Qualität des Schulungs- und Qualifizierungsangebots, Produktschulungen, Schulungen zum Geschäftsaufbau, Schulungen zu IT und Technik, Ausbildung für Berufseinsteiger, Ausbildung zur Mitarbeiterführung, fachliche Ausbildung, verkäuferische Ausbildung

Mitarbeitergewinnung

Beurteilung der Vielfalt und Qualität der Instrumente zur Mitarbeitergewinnung, Unterstützung und Wertschätzung bei der Mitarbeitergewinnung

Software- und EDV-Unterstützung

Angebotssoftware, Bestandsverwaltungssoftware, Beratungssoftware, Finanzberater-Intranet, IT-Unterstützung bei der Mitarbeiterführung

Vergütung, Karriere, Motivation

Nachvollziehbarkeit und Höhe der Provisionen, Wettbewerbe und Incentives, Persönliche und generelle Aufstiegsmöglichkeiten, Anzahl Karrierestufen und aktuelle persönliche Situation, Motivation im Finanzvertrieb und in der Gemeinschaft

Vermittlungstätigkeit und Vertriebssteuerung

Häufigkeit und Dauer von Kundenberatungen, Anzahl der vermittelten Verträge, Spartenspezialisierung, Höhe des Neukundengeschäfts

Soziodemografie

- Schalten Sie bis zu 10 zusätzliche Fragen an Ihre Vermittler
- Schalten Sie exklusive Fragen an alle Gesellschaften (ab 2014)

Highlight: Mediale Welt

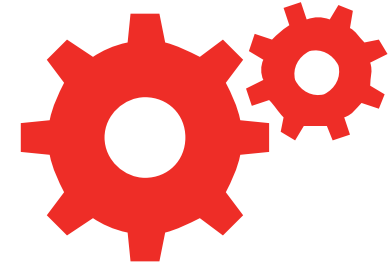
- In diesem Jahr bieten wir zusätzlich ein Vertiefungsthema an, um zu einem wichtigen Trend Aussagen und zum anderen wichtige Handlungsimpulse für die Kundenkommunikation der Zukunft machen zu können.
- Neben den Blick auf traditionelle Beratungspunkte und Kommunikationswege soll auch überprüft werden, in welchem Umfang bereits neue Medien genutzt werden und sogar eine medienbruchfreie Kommunikation hierüber erfolgt.
- Konkrete Fragen zur Highlight-Thema „Mediale Welt“
 - Welche Kommunikationswege nutzen die Vertreter mit Ihren Kunden und der Gesellschaft?
 - Bei welchen Anlässen werden welche Kommunikationswege genutzt?
 - Wie häufig erfolgt ein Medienbruch?

Welche Produktgeber passen zu Ihnen?

Beurteilung der Produktgeber (Teil B)

Vermittelte Produktgeber nach Sparten

Lebens- und Rentenversicherungen, Kompositversicherungen, Krankenversicherungen, Fonds- und Kapitalanlageprodukte



Beurteilungsdimensionen der Produktgeber (Standard Fragenset)

Gesamtzufriedenheit, Wettbewerbsfähigkeit der Produkte, Kundenservice, Vertriebsunterstützung für die Produktgeber der jeweiligen Sparten

In 2014 beurteilte Produktgeber (vorliegende Benchmark-Werte zu Standard-Dimensionen)



Bestellformular

Studienbestellung eingescannt per E-Mail an info@yougov.de per FAX an YouGov: +49 (0) 221 420 61 - 100 z. H. von Peter Mannott

Hiermit bestelle ich verbindlich (bitte ankreuzen):

	Listenpreis
☐ Die Basisstudie mit 50 Interviews für den eigenen Vertrieb (Beurteilung der Finanzvertriebe und der Produktgeber)	6.900 €
☐ zusätzlich 50 Interviews (gesamt: n=100)	2.550 €
☐ zusätzlich 100 Interviews (gesamt: n=150)	3.950 €
☐ Schaltung von Exklusivfragen für den eigenen Vertrieb (maximal ca. 10 Zusatzfragen)	450 €

☐ Mit unserer Bestellung akzeptieren wir die [AGB \(Download als pdf\)](#) und die [Regelungen zu Mehrbezieherstudien](#).

YouGov behält sich vor, bei weniger als 3 Bestellern die Studien zu einem späteren Zeitpunkt durchzuführen.

alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt.

Name, Vorname: _____	Telefon: _____
Unternehmen: _____	E-Mail: _____
Funktion, Abteilung: _____	Ort, Datum: _____
Straße: _____	Unterschrift: _____
PLZ, Ort: _____	

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