



versicherungs
magazin

 ServiceValue

Makler-Champions 2012

Zusatzangebote für die Versicherungs-
Unternehmen und Maklerservice-
Gesellschaften

- ✓ Berichtsband zur Maklerbefragung
- ✓ Analysegespräch vor Ort

Studienflyer und Bestellformular

Steckbrief zum Berichtsband – Maklerbefragung Service-Champions 2012

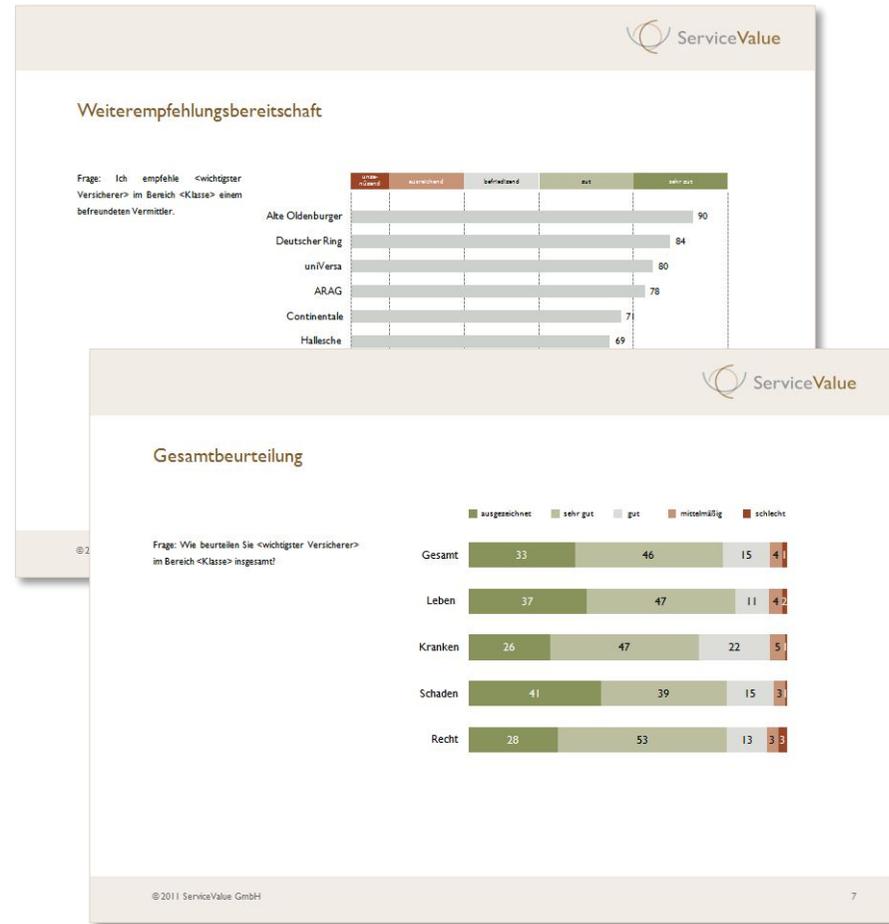
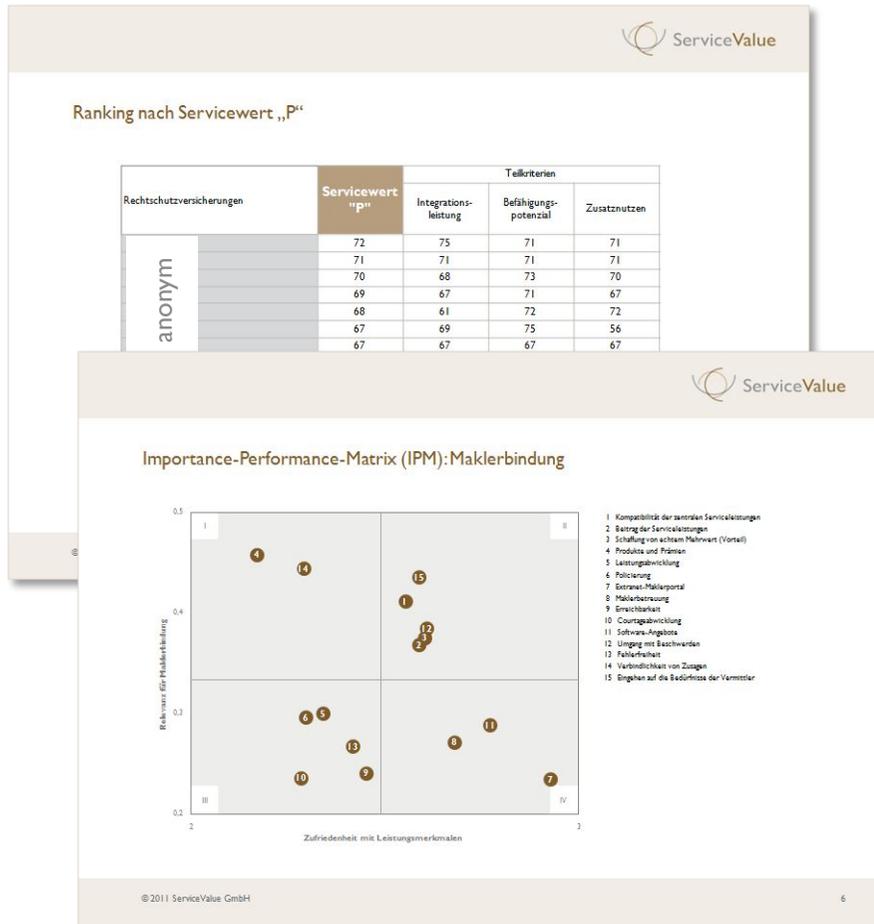
Studienkonzept	ServiceValue GmbH (Eigenstudie in Zusammenarbeit mit dem Versicherungsmagazin)
Stichprobe	1.184 Maklerurteile, pro Sparte etwa 300 Maklerurteile
Erhebungsmethode	Online-Befragung, Bewertung von bis zu 4 Versicherungssparten (Leben, Kranken, Schaden, Rechtsschutz), Erfassung von 26 Service- und Leistungsmerkmalen (geschlossen)
Erhebungszeitraum	Oktober bis Dezember 2011
Auswertung	<p>Darstellung der Gesamtergebnisse für die 4 Versicherungssparten</p> <p>Darstellung der Ergebnisse für die Top 10 Versicherungsunternehmen in den Versicherungssparten Leben, Kranken, Schaden und Rechtsschutz.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kranken: Alte Oldenburger, AXA, Continentale, Deutscher Ring, Gothaer, Hallesche, HanseMerkur, Nürnberger, Süddeutsche, uniVersa • Leben: Canada Life, Condor, Continentale, Friends Provident, Gothaer, Helvetia, Ideal, InterRisk, Nürnberger, WWK • Schaden: AXA, Generali, Gothaer, Haftpflichtkasse Darmstadt, Helvetia, Ideal, InterRisk, Itzehoer, Nürnberger, VHV • Rechtsschutz: Advocard, Alte Leipziger, ARAG, Concordia, D.A.S., Deurag, DMB, KS/Auxilia, NRV, Roland <p>Aussagen zu ACE Insurance, Allianz, Baden-Badener, Barmenia, Basler, BBV, BGV/Badische, Central, Clerical Medical, CSS, DBV, Dialog, ERGO, HDI-Gerling, Heidelberger Leben, Janitos, Kravag, LV1871, Mannheimer, Moneymaxx, Münchener Verein, neue Leben, NV, oeco capital, R+V, Signal Iduna, Skandia, Standard Life, Swiss Life, Stuttgarter, SwissLife, Vokswohl Bund, VPV, Württembergische, Zurich fließen lediglich in die Gesamtergebnisse ein.</p>
Preis	1.750,- € netto zzgl. 7% MwSt.

Thematische Inhalte / Fragestellungen des Berichtsbandes

Servicewert „P“	<p>Integrationsleistung: Sind die versicherungsseitig gebotenen Serviceleistungen mit den Strukturen und Prozessen des Maklers kompatibel?</p> <p>Befähigungspotenzial: Liefern die Leistungen einen entscheidenden Beitrag zum Vertriebs Erfolg des Maklers?</p> <p>Zusatznutzen des Versicherers: Schaffen die Versicherungen einen echten Mehrwert für den Makler?</p>
Maklerbindung	Weiterempfehlungsbereitschaft (Referenzwert), Treue (Transaktionswert)
Gesamtaussagen	Gesamtzufriedenheit, Ruf und Image, Maklerorientierung, Geschäftsmodell, Finanzstärke, Innovationskraft, Umgang mit Beschwerden und Reklamationen, Fehlerfreiheit, Verbindlichkeit von Zusagen
Partnerwert	Hinweise für Verbesserung von Produkten und Serviceleistungen (Wissenswert), Wichtigkeit der Partnerschaft aufgrund des Spezialisierungsgrades des Maklers (Spezifikationswert) sowie Bindungswert (Referenz- und Transaktionswert)
Einzelleistungen	Produkte, Prämien, Leistungsabwicklung, Policierung, Extranet-Maklerportal, Maklerbetreuung, Erreichbarkeit, Courtage-Höhe, Courtage-Abwicklung, Software-Angebote



Berichtsband zur Maklerbefragung: Informationen werden anschaulich aufbereitet ...



Bestellung per FAX an ServiceValue via AMC: +49 (0)221. 99 78 68 – 20

Bestellung

- Berichtsband** Makler-Champions 2012 zum Preis von 1.750,- € abzgl 10% AMC-Rabatt = 1.575,- € netto (Versand im digitalen Format)

- Analysegespräch, inkl. Berichtsband** Makler-Champions 2012 zum Preis von 2.500,- € abzgl. 10% AMC-Rabatt = 2.250,- € netto (zzgl. Reisekosten)

Kontaktdaten

Unternehmen

Name, Vorname

Email

Telefon

Telefax

Versandanschrift

Ort, Datum

Unterschrift

“Our business is value development
by service excellence.”

ServiceValue GmbH
Dürener Straße 34I
50935 Köln
www.ServiceValue.de

Dr. Claus Dethloff
Geschäftsführer
Tel +49.(0)221.67 78 67 -10
mob +49.(0)151.29 14 04 81
C.Dethloff@ServiceValue.de