

Überblick MaklerPanel

MaklerPanel

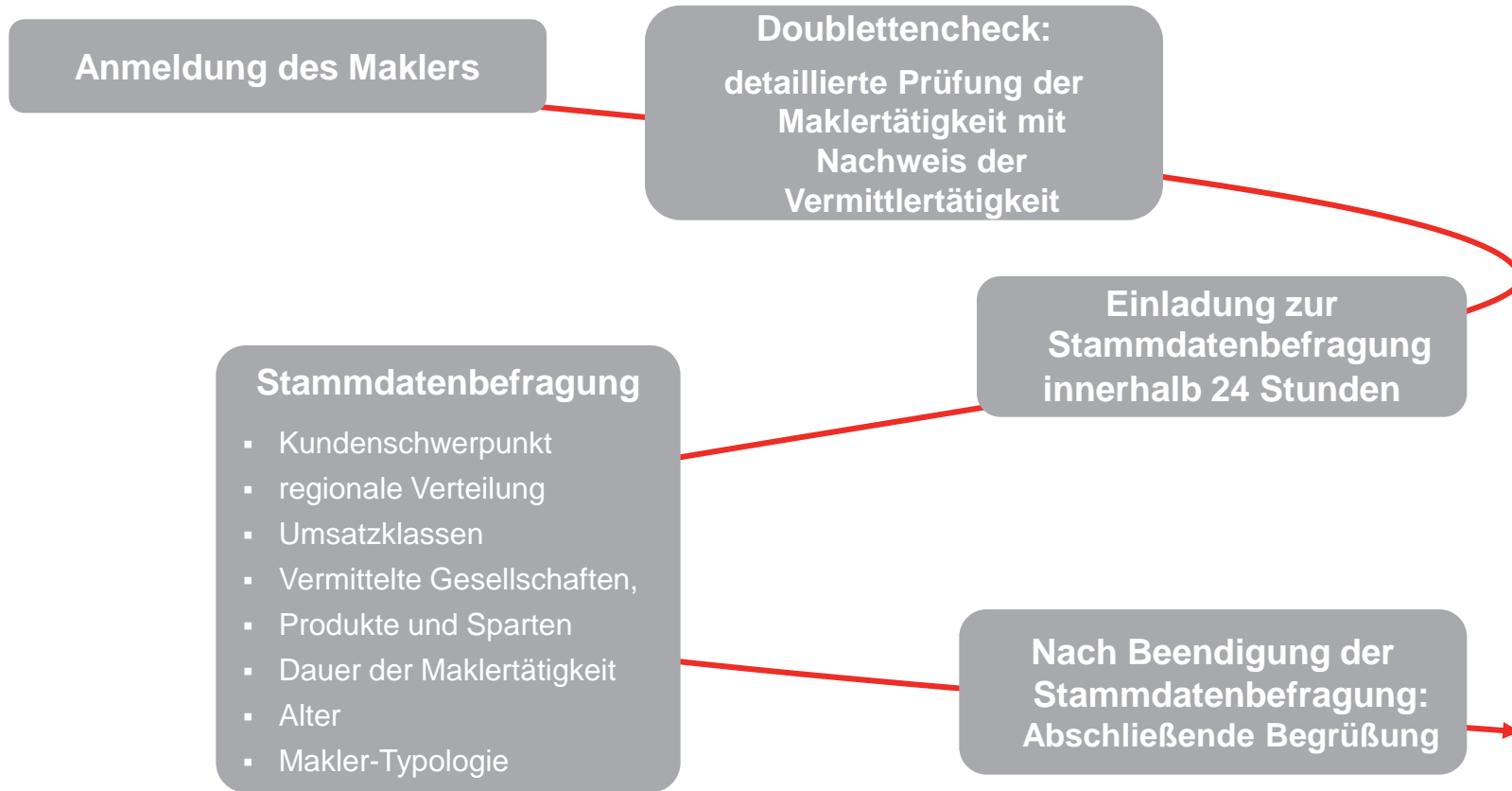
Zielgruppe

unabhängige Versicherungs- und Finanzmakler



Aktuell sind im YouGov MaklerPanel über 750 Makler registriert und können für Befragungen angeschrieben werden.

Der Weg ins MaklerPanel



Qualitätssicherung

Teilnehmer-Rekrutierung

Kombination aus Online- und Offline-Verfahren:

per Telefon
Anfrage der E-Mail-Adresse
bei interessierten Maklern

www.maklerpanel.de
Registrierung über
Web-Formular

Broschüre
Fax-Vorlage zur Anforderung
des Anmelde-Links

Bannerwerbung
Versicherungsjournal

Kontinuierliche
Onlinerecherche
neue Adressen für Mailings

+

Zielgruppengarantie

Geschlossenes Rekrutierungsverfahren zur Qualitätssicherung:

Tätigkeitsnachweis
Bei Interessenten wird vor Versand des
Anmelde-Links die Maklertätigkeit
überprüft

Doublettencheck
Mehrfachregistrierungen werden durch
einen Prüfalgorithmus ausgeschlossen

Incentivierung der Panelisten

**Abhängigkeit der Response-Quoten von der Incentivierung:
Insbesondere in stark beforschten Zielgruppen wird immer häufiger ein Anreiz für die Studienteilnahme benötigt.**

MaklerPanel Bonusprogramm

Monetäre Bonifikation

- Mindestens 5€ pro Befragung
- Höhe des Incentives ist abhängig von Thema und Dauer der Befragung

Exklusive Informationen

Newsletter für Teilnehmer:

- Abgeschlossene Spendenprojekte
- Ausgewählte Informationen aus Eigenstudien
- Hintergründe zur Marktforschung
- Tipps und Tricks für die Kundenbetreuung

Spendenaktion

- Kooperation mit der Deutschen Welthungerhilfe
- 1 € für jede Anmeldung
- 1 € für jeden Fragebogen
- Möglichkeit, Incentives direkt in Spendenprojekte fließen zu lassen
- Persönlicher Beitrag für humanitäre Projekte

Außerdem wissen unsere Teilnehmer: Nur wer spricht, wird auch gehört!

YouGov Maklertypologie

Der Verkäufer:

- Abschlussorientierte Beratung
- Produktangebot nach Prämienhöhe
- Starke Vertriebsaktivitäten



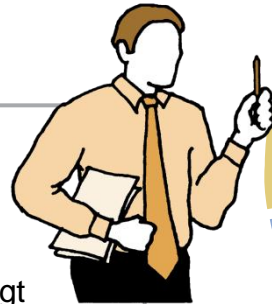
Der Allround-Versorger:

- Kundenbetreuung nur mit Maklerauftrag
- Angebotsgestaltung umfasst alle Versicherungsprodukte
- Vertrieb stark auf Cross-Selling gerichtet



Der Spezialist:

- Beratungsfokus auf Kundenwünsche
- Produktangebot auf spezielle Produkte gelegt
- Intensive Vertriebsaktivitäten



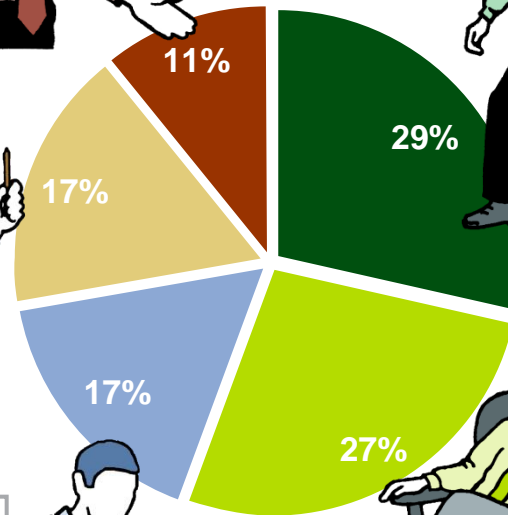
Der Gesetzte:

- Branchenübliche Beratung
- Allgemeine Produktangebote
- Enge Vermittlungsbindung zu Versicherern mit gutem Ruf



Der Analytiker:

- Angebotsgestaltung umfasst spezielle Versicherungsprodukte
- Neukundengewinnung erfolgt stark durch Kundenempfehlung
- Äußerst geringe Bindung zu Versicherern



Eine detaillierte Beschreibung der Maklertypen kann auf Anfrage zugeschickt werden.

Stand: April 2011

Ihre Vorteile

Ihre spezifischen Vorteile durch Nutzung des MaklerPanels

vielfältig

Untersuchungs-Konzepte:

- regelmäßige **Monitorings**
- kurzfristige **Ad-hoc-Umfragen** realisieren
- Zusatzfragen im **Maklerabsatzbarometer**

Weitere Optionen:

- Rekrutierung für **Gruppendiskussionen** oder **qualitative Telefoninterviews**

maßgeschneidert

Stammdaten ermöglichen:

- Auswahl einer maßgeschneiderten Stichprobe
- Quotierung bezüglich relevanter Merkmale

effizient

Hohe Ausschöpfung:

- Bei Kurzbefragungen kann eine Ausschöpfung bis zu 70% erzielt werden
- Kurze Feldzeiten
- Verkürzung der Befragung durch Soziodemographie und Basisinformationen aus Stammdaten
- Regelmäßige Aktualisierung der Stammdaten

Differenzierte Subgruppenanalysen (I)

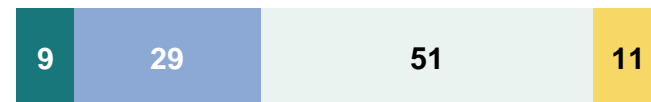
Ungewichtete Verteilung der Subgruppen im MaklerPanel (Angaben in Prozent)

Geschäftsschwerpunkt



- Fast nur Privatkunden
- Überwiegend Privatkunden
- Privat- und Firmenkunden in etwa gleichermaßen
- Überwiegend Firmenkunden
- Fast nur Firmenkunden

Berufserfahrung



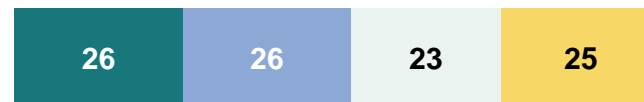
- Bis 5 Jahre als Makler tätig
- 6-10 Jahre als Makler tätig
- 11-20 Jahre als Makler tätig
- Über 20 Jahre als Makler tätig

Agenturgröße



- Arbeit allein
- 2-10 Beschäftigte
- Über 11 Beschäftigte

Umsatz durch Versicherungen pro Jahr

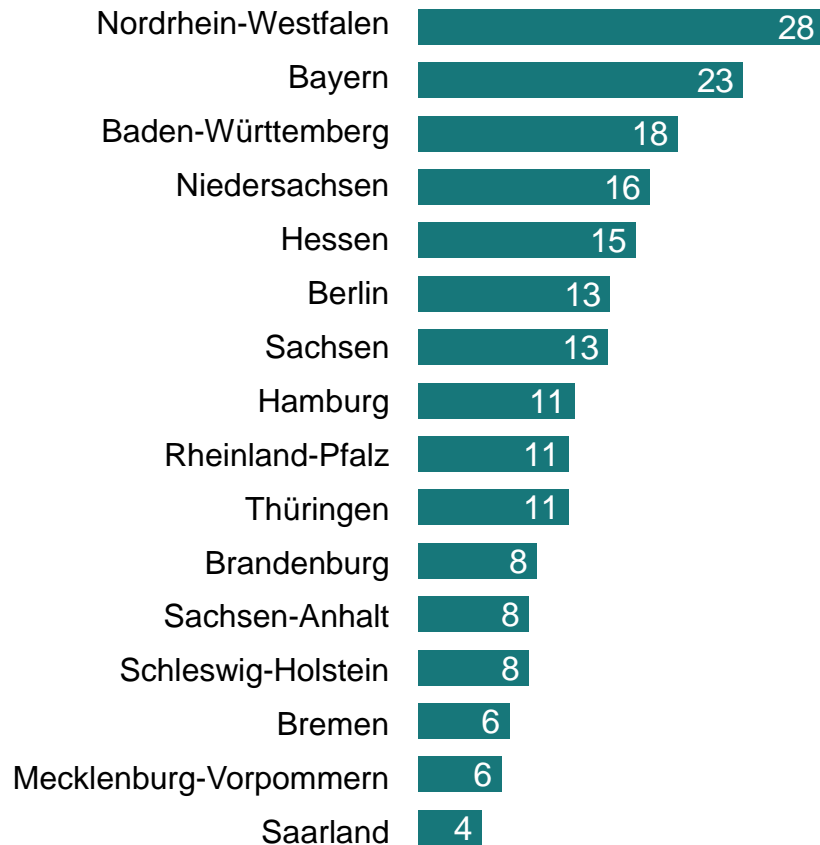


- Bis 50.000€
- 50.000-100.000€
- 100.000-200.000€
- Über 200.000€

Differenzierte Subgruppenanalysen (II)

Ungewichtete Verteilung der Subgruppen im MaklerPanel (Angaben in Prozent)

Regionale Verteilung nach Bundesland



Stand: April 2011

Versicherungsunternehmen

Für diese Versicherer führen wir mindestens 150 vermittelnde Panelisten

Krankenversicherung

Alte Oldenburger, ARAG, AXA, Barmenia, Central, Continentale, DBV-Winterthur, DKV, Hallesche, HanseMerkur, LKH, Signal-Iduna, UniVersa, VICTORIA

Lebensversicherung

AachenMünchener, Allianz, Alte Leipziger, Aspecta, AXA, Canada Life, Clerical Medical, Continentale, Dialog, Generali, Gerling, Ideal, LV von 1871, Nürnberger, Skandia, Standard Life, Swiss Life, Volkswohl Bund, WWK

Rechtsschutz

ARAG, Concordia, D.A.S., DEURAG, KS/ Auxilia, Rechtsschutz Union

Schadenversicherung

Allianz, Alte Leipziger, AMPAS, AXA, Baden Badener, Basler Securitas, Concordia, Continentale, DBV-Winterthur, Generali, Gerling, Gothaer, Haftpflichtkasse Darmstadt, HDI, Helvetia, InterRisk, Itzehoer, KRAVAG, Mannheimer, Nürnberger, R+V, Signal-Iduna, VHV, VICTORIA, Volkswohl Bund, Zurich

Die 10 häufigsten vermittelten Gesellschaften

AXA, Barmenia, Continentale, DBV-Winterthur, Dialog, DKV, Haftpflichtkasse Darmstadt, Nürnberger, VHV, Volkswohl Bund

Für Fragen zum YouGov MaklerPanel stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:



Peter Mannott
Consultant

T +49 221 42061-370
F +49 221 42061-100

peter.mannott@yougov.de



YouGov Access to IFAs and Brokers through Online Panels



- **Head Office:** London
- **Region:** **UK**
- YouGov IFA Panel with over **600** professional IFAs/broker



- **Offices:** Palo Alto • New York • Washington D.C.
- **Region:** **USA, Canada**
- Access to brokers through special vendors



- **Office:** Cologne
- **Region:** **Germany**
- YouGov German broker panel with over **750** broker
- **Office:** Vienna
- **Region:** **Austria**
- Continuous broker online-surveys with broker association ÖVM



- **Offices:** Copenhagen • Kolding • Stockholm • Malmö • Oslo
- **Region:** **Scandinavia, Finland, Estonia**
- Research projects in the broker/ IFA segment with given addresses possible

Overview of YouGov broker panel in Germany

	Broker panel (Germany)
Size	about 750 professional IFAs/broker
Recruitment	<ul style="list-style-type: none"> online and offline recruitment (via phone, e-mail, advertisement, brochures, www.maklerpanel.de) special registration procedure for quality assurance target group guarantee master data survey bonus scheme / incentives
Advantages	<ul style="list-style-type: none"> high quality assurance exhaustion up to 70% short field period regular monitoring implementation of short-term Ad-hoc-surveys regular update of master data
	YouGov IFA panel (UK)
Size	Over 600 professional Independent Financial Advisors working in UK
Advantages	<ul style="list-style-type: none"> strong geographic spread among IFAs high client assets different providers regular monitoring as well as bespoke service

IFA Omnibus (YouGov UK)

A monthly survey of 300 Independent Financial Advisors

Our clients use the IFA Omnibus to ask questions on a variety of subjects:

- Marcoms testing
- New product development
- Views on political and regulatory issues
- Preferred providers
- Reaction to recent news (e.g. Budget)

Questions: Up to 12 answer options, £395 (grid questions will carry an additional charge)

Additional / bespoke question formats are available on request

Print and video adverts can be displayed in surveys to test marketing communications



For further information please contact:



Dr. Oliver Gaedeke
Member of Management Board

T +49 221 42061-364

F +49 221 42061-100

oliver.gaedeke@yougov.de

