

Retter oder Gerettete?

Studie Maklerpools, Verbände und
Servicedienstleister 2010



Informationen zum Studiendesign und Bestellfax

BRUNOTTEKONZEPT 
MARKETING.KOMMUNIKATION.

BrunotteKonzept
Kattensteert 13
27356 Rotenburg

Fon 49 (0) 4268 22 54 53
Fax 49 (0) 4268 98 28 39
Ust.-ID DE251513838

Bank comdirect
Konto 53 60 227
BLZ 200 411 33

Retter oder Gerettete?

Studie Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister 2010

Ja, wir bestellen

die Studie Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister 2010 zum Preis von 449,- Euro zzgl. 7 % Umsatzsteuer. Die Lieferung erfolgt elektronisch als PDF. Der Preis gilt je Unternehmen. Preise für Unternehmensgruppen und Konzerne nach Anfrage.

Angaben zu Ihrer Bestellung

Unternehmen _____

Vorname und Name _____

Funktion und Abteilung _____

Straße und Hausnummer _____

Postleitzahl und Ort _____

E-Mail _____
(Empfängeradresse für Studie)

Telefon _____

Datum und Unterschrift _____

- Ich habe noch Fragen; bitte rufen Sie mich an.
 - Ich bin an einer Inhouse-Präsentation der wichtigsten Studienergebnisse interessiert.
 - Ich bin an zusätzlichen Informationen zum Schwerpunktthema „Forderungen an Produktgeber“ interessiert.
-

Bitte senden Sie das Bestellfax an BrunotteKonzept
Fax-Nummer 04268 982839 - Vielen Dank!

18.08.2010 HP

Retter in der Krise?

Studie Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister 2010

Die Studie liefert eine Bestandsaufnahme der wichtigsten Positionen und Entwicklungen im Maklervertrieb 2010. Das diesjährige Schwerpunktthema behandelt die Forderungen von Pools und Verbänden an Produktgeber.

Untersuchungsdesign

- Befragung der größten Maklerpools und Verbände im Zeitraum März bis Juni 2010
- Fragebogen mit geschlossenen und offenen Fragen sowie Skalierung

Untersuchungsinhalte

- Unternehmensdaten (Mitarbeiter, Vertriebspartner, Umsätze, Schwerpunkte, Zusammensetzung Provisionserlöse, Haftungsdach, Courtage, Kosten etc.)
- Ausrichtung und Profilierung/USP der befragten Unternehmen
- IT-Services, Software, Plattformen
- Marketing, Agenturführung und Administration
- Qualifizierung und Weiterbildung
- Aktuelles Thema: Forderungen an Produktgeber
- Auf einen Blick: zweiseitige Kurzübersichten aller Teilnehmer

Umfang und technische Daten

- Für die Studie wurden die Antworten von 25 Unternehmen ausgewertet
- Umfang 187 Seiten
- Auslieferung im PDF-Format; nach Absprache ist die Lieferung als CD sowie als gebundenes Exemplar gegen Aufpreis möglich.

Die Studie ist besonders wertvoll für

- **Makler:** zur Orientierung für ihre Pool-Entscheidung
- **Versicherer, KAGen, Emissionshäuser sowie weitere Produktgeber:** als aktuelle Bestandsaufnahme der Pool-Landschaft, zur Entscheidungsfindung bei Reversierung von Pools und vor allem für die Entwicklung neuer Strategien und Services im Maklervertrieb
- **Service-Dienstleister und Softwareanbieter:** zur Wettbewerbsbeobachtung, für die Lokalisierung potentieller Kunden sowie zum Ausbau des eigenen Angebotes
- **Verbände, Vertriebe, Unternehmensberatungen...**

Neu: Inhouse-Präsentation

- zum Sonderpreis für Studienbesteller, beispielsweise für Ihren Führungskreis, Key-Accounts oder das Maklerbetreuersteam; Einzelheiten nach individueller Absprache.

Über BrunotteKonzept

BrunotteKonzept ist als Beratungsunternehmen und Kommunikations-Dienstleister auf die spezifischen Herausforderungen im Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen spezialisiert. Fundiertes Branchenwissen, langjährige Vertriebserfahrung und gute Vernetzung bilden die Grundlage für innovative Lösungsansätze, intelligente Konzepte sowie wirkungsvolle Vertriebskommunikation. Mehr Informationen unter www.brunottekonzept.de