

Kompositkongress

Mit System zum Erfolg: Durch bedarfsgerechte Zielgruppenfokussierung zu mehr Umsätzen kommen

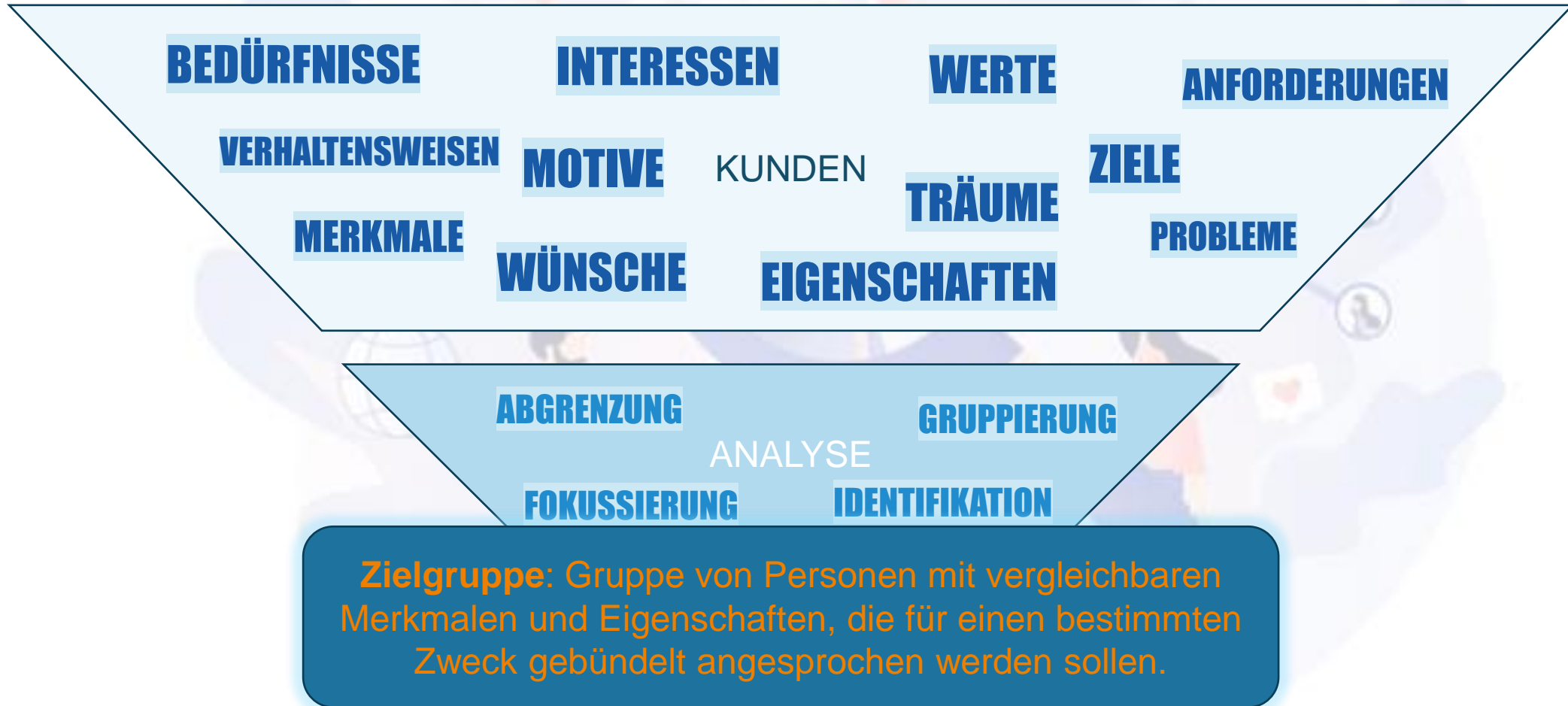
München,
12.09.2023

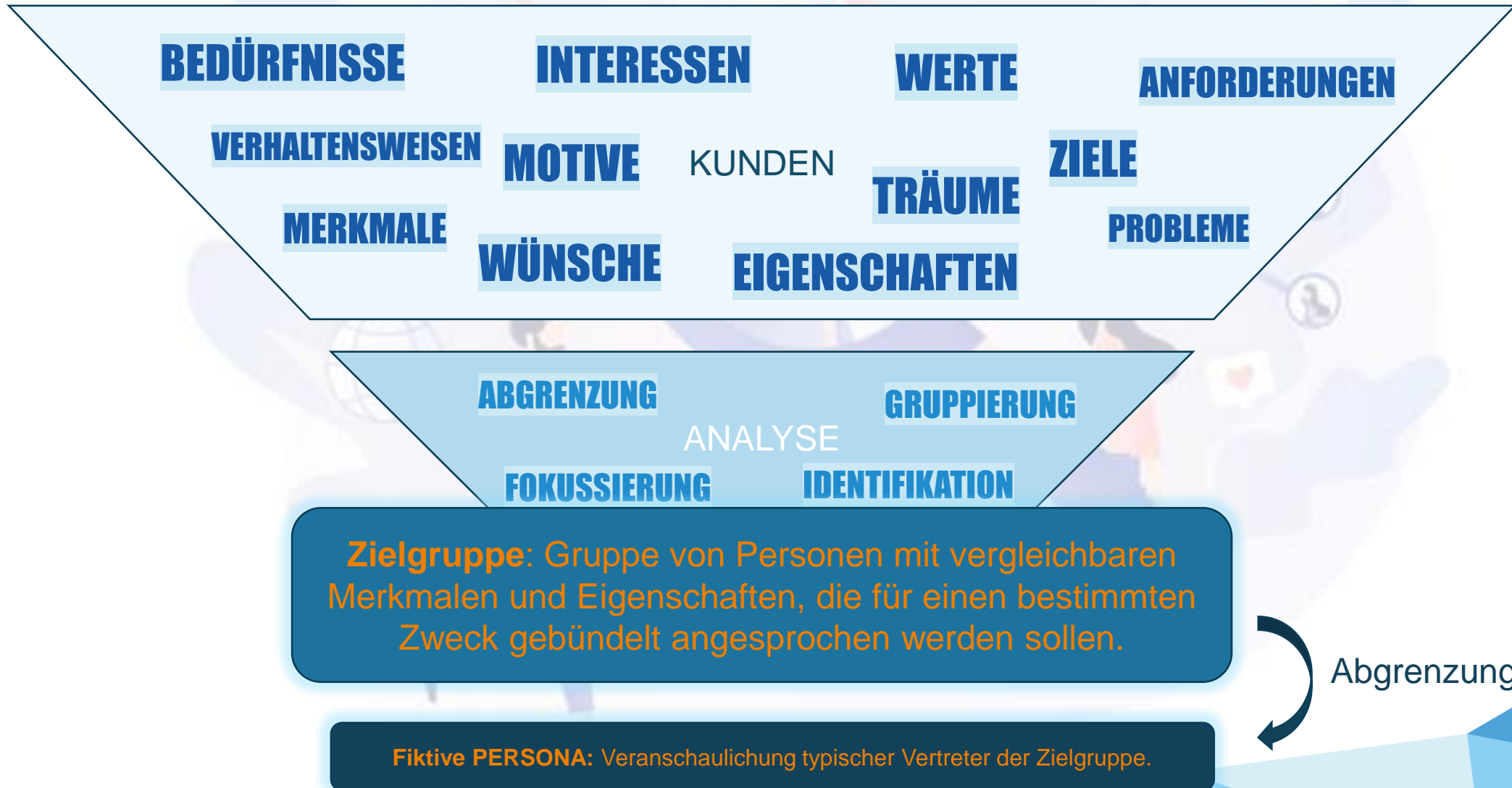










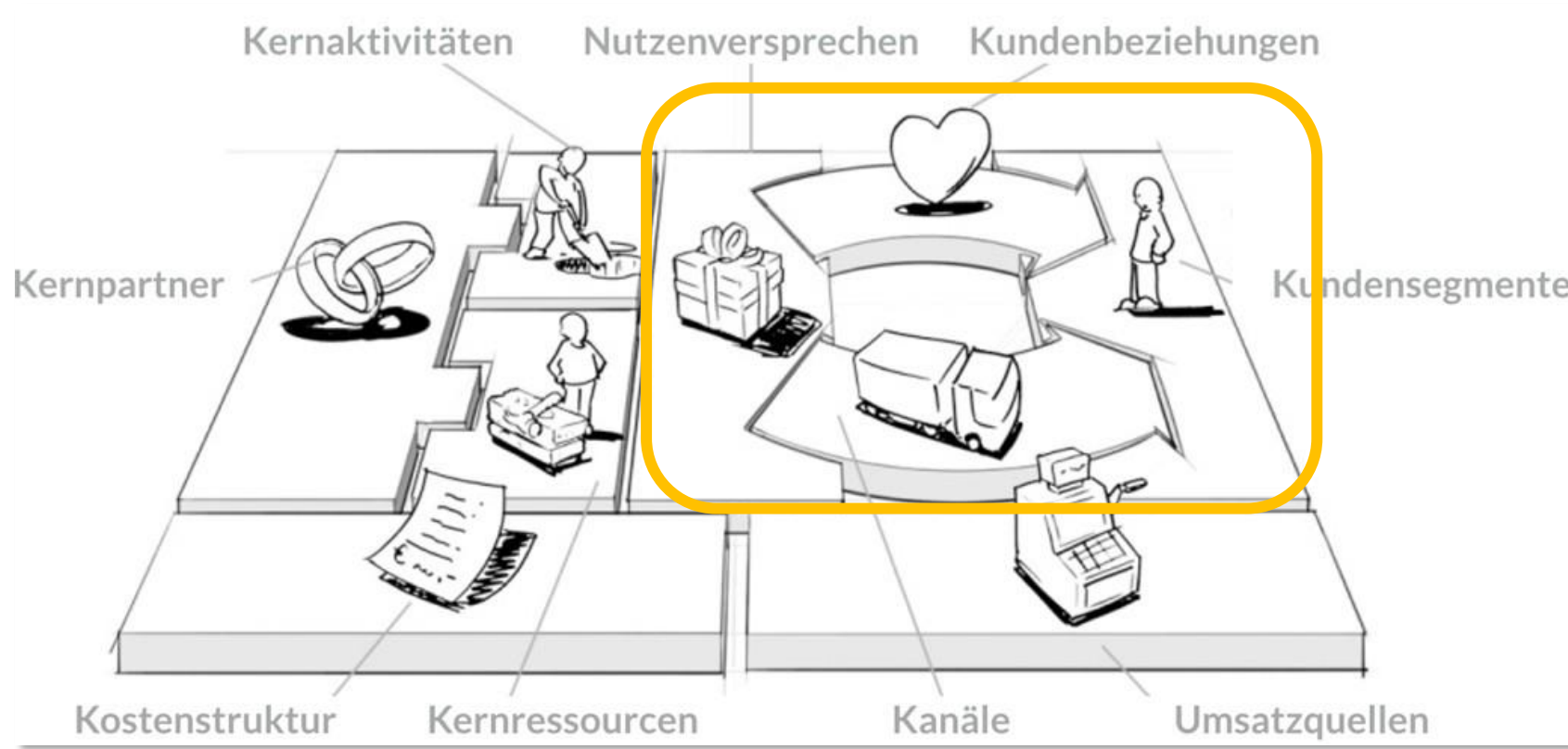


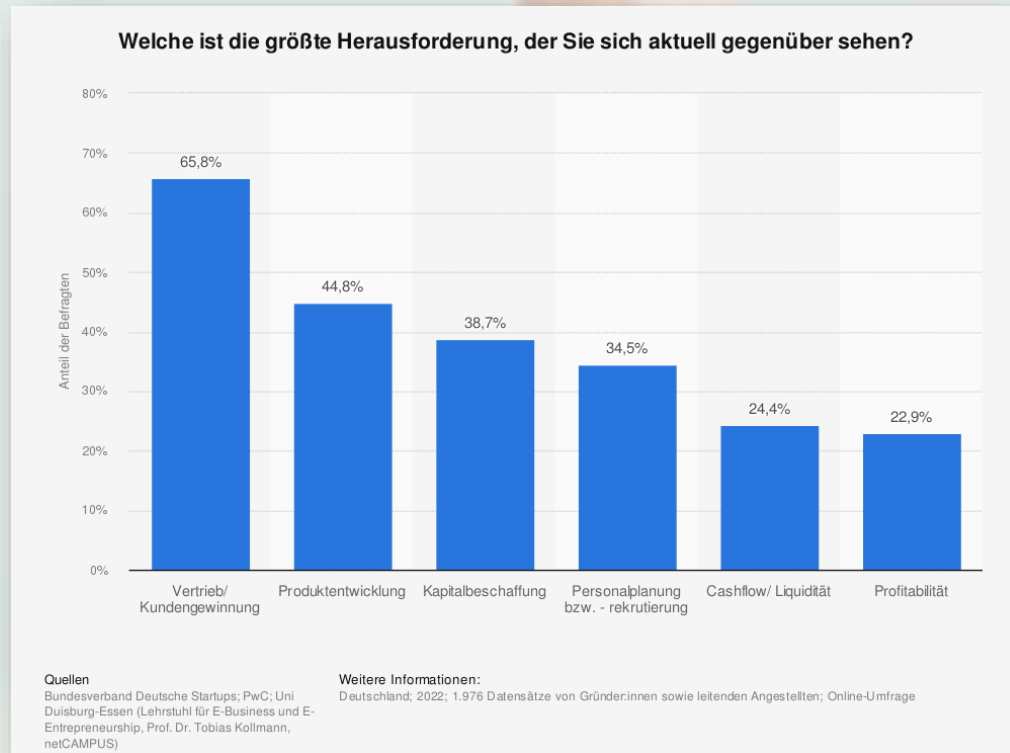
Zielgruppenanalyse



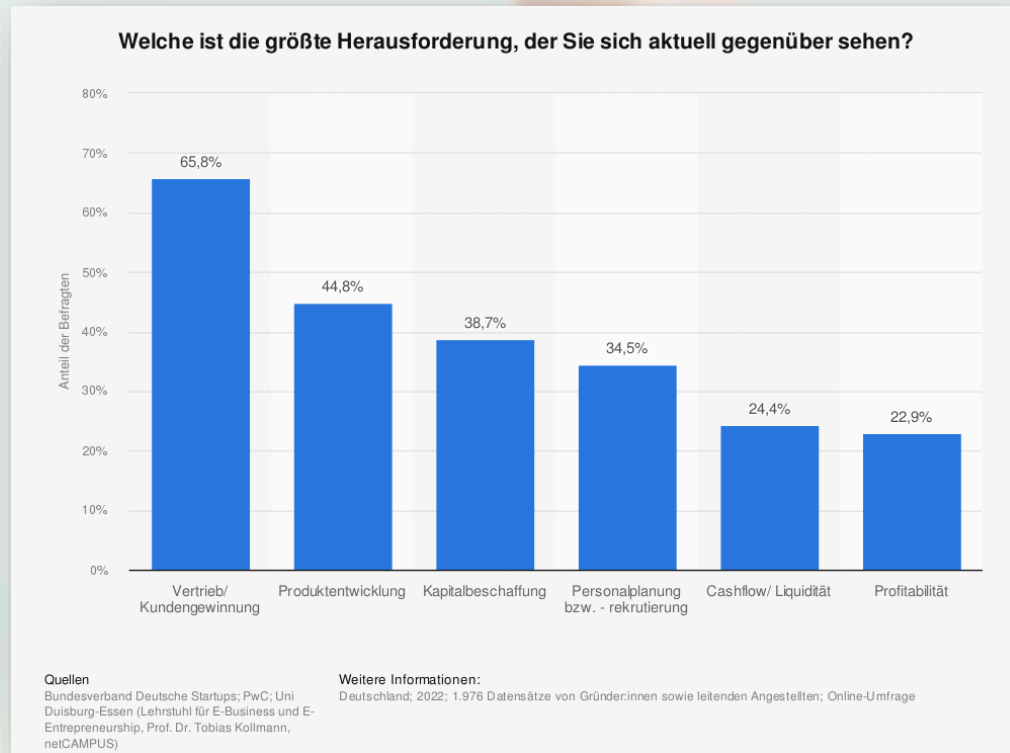
Zielgruppenanalyse







Rund 66% der befragten Startup-Gründer in Deutschland nennen Vertrieb und Kundengewinnung als zentrale Herausforderung.



Rund 66% der befragten Startup-Gründer in Deutschland nennen Vertrieb und Kundengewinnung als zentrale Herausforderung.

Fokus auf Kunden & Zielgruppen legen!

Kosteneinsparung für aufwändige Akquisemaßnahmen.

Schnelle Reaktionsfähigkeit auf Marktveränderungen sowie zeitnahe Anpassung an Kundenbedürfnisse.

Hohe Kundenzufriedenheit durch abgestimmte Angebote.

Ziel- und kundengerechte Budgetierung.

Zielerreichung mit steigenden Umsätzen.

Langfristige Wettbewerbsfähigkeit.

Hohe Profitabilität.



Kommunikation auf Augenhöhe

Hohes Maß an Verständnis individueller Kundenbedürfnisse

Schnelle kooperativ Lösungsfindung

Relevanter Kunden-Content

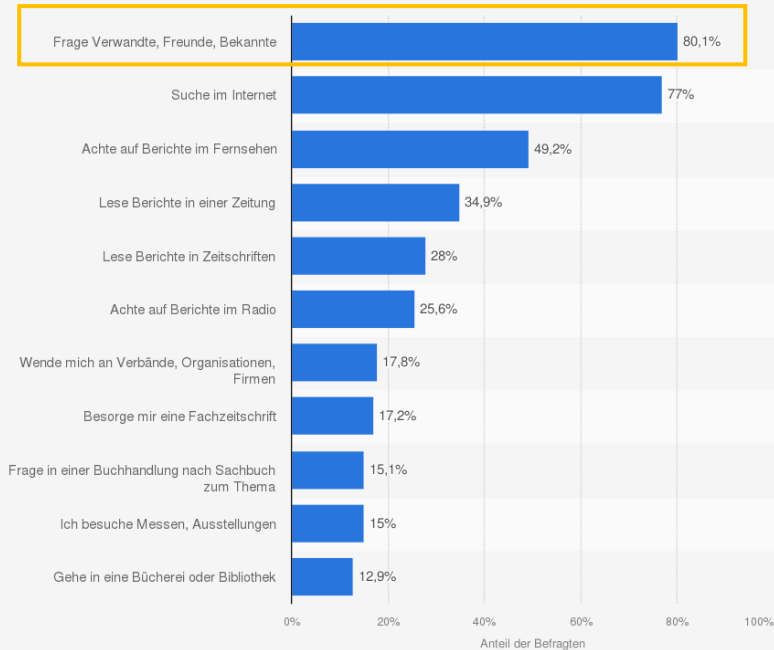
- ✓ Verbesserte Marktpositionierung
- ✓ Basis einer erfolgreichen Unternehmensstrategie
- ✓ Einfache individuelle Kundenkommunikation
- ✓ Loyalere Kundenstamm
- ✓ Fokussierung des Geschäftsmodells

Rund 60% der befragten Personen (n=305) im Alter zwischen 16 bis 30 Jahren gaben in Interviews an, sich mit dem Thema Versicherungen nicht gut auszukennen.
(IBM iX Umfrage)

„Wir haben die Zielgruppe Generation Z im Blick, auch wenn sie momentan noch nicht unsere Hauptkundschaft ist.“
(Anna Bouvier, Friendsurance)

Zunehmende Informationsübermittlung mithilfe des Internets und Anbietung von Empfehlungs-Tools zur Orientierungshilfe

Meistgenutzte Informationsquellen der Bevölkerung in Deutschland im Jahr 2022



Quelle
IID Allensbach
© Statista 2023

Weitere Informationen:
Deutschland; 2022; ab 14 Jahre; deutschsprachige Bevölkerung; Persönliche Interviews

Einfamilienhauseigentümer



Öffentlicher Dienst



Geschäftskunden



EIGENSCHAFTEN

Personen, die **Eigentümer einer Immobilie** sind oder es innerhalb der nächsten 5 Jahre werden wollen.

Ein-/Zweifamilienhaus und Eigentumswohnungen.

Variierende Kundenbedürfnisse je nach Lebensphase

NUTZENVERSPRECHEN

Einfache Kundenlösungen mittels bedarfsgerechten Versicherungen (Prime Home), Bündel- und Einzelversicherungen.

Aktive Unterstützung bei Maßnahmen rund um die eigene Immobilie (Suche, Instandhaltung, Verkauf etc.).

Umfangreiche Beratungskonzepte für unterschiedliche Lebensphasen.



ANSPRACHE

Aufgrund der heterogenen Zielgruppe über **verschiedene Kommunikationskanäle**, darunter Online-Plattformen, Social Media etc.

Persönliche Direktansprache über den Exklusivvertrieb, Immobilien- und Versicherungsmakler sowie über Kooperationspartner





Demografie:

- Charlotte, 33 Jahre und Marcel, 34 Jahre
- Industriekauffrau & IT-Administrator
- Haushalts-Einkommen rund 115.000€ im Jahr

Verhalten:

- Nachhaltigkeitsgedanke
- Reisen mit Camping-Bus

Ängste und Hindernisse:

- Anerkennung im Job
- Unsicherheit bei der Familienplanung
- Schuldenbedenken

Bedürfnisse und Ziele:

- Eigenheim in 1-2 Jahren in zentraler Lage
- Besitzen eine Berufsunfähigkeits- und Rentenversicherung

Einflusspersonen:

- Familie
- Freunde und Paare
- Kollegen
- Influencer und Personen des öffentlichen Lebens

Mediennutzung:

- Social Media
- Online-Plattformen
- Ratgeber
- Videos

Produkte:

- Baufinanzierung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Altersvorsorge
- Bündelversicherungen (MeP; PrimeHome)

Entscheidungsfaktoren:

- Langfristigkeit
- Vertrauens- und Qualitätssiegel
- Nachhaltigkeit



Online
Beratungskonzept

Die Zielgruppe Eigenheimbesitzende

Hintergründe, Gesprächsanlässe und
Beratungsansätze für Ihren persönlichen Erfolg



Willkommen bei der Bayerischen

Wir begleiten unsere Kunden ein Leben lang in allen Bereichen von Sicherheit und Vorsorge, im Eigenheim und danach.

Kompetenz rund um Ihre Immobilie

- Finanzierung & Bausparen
- Wohnflächen-Abrechnung
- Immobilien-Bewertung
- Fiduziarleistungen
- Geldanlagen
- Finanzierungs-Abrechnung

Haus-Lebenszyklus

Das ist die Phase Ihres Immobilien-Projekts die Sie gerade befinden, wir Expertise zur Seite.

Der Kauf, der Bau & der Umzug

- Ihre Fragen drehen sich um...
 - Schäden auf der Baustelle
 - Eigene Immobilien - neue Risiken
 - Schutz der Hausbesitzer
- Wir beraten Sie zu den Themen...
 - Versicherungen für Bauherren
 - Abrechnung des Wohngebäudes
 - Sach- und Lebensversicherungen

Wohnen, Renovieren & Modernisieren

- Sie stellen sich die Fragen...
 - Wie finanziere ich einen Umbau?
 - Was ändert den Absicherungsbedarf?
 - Wie betreibe ich Präventiv?
- Wir beraten Sie zu den Themen...
 - Anschlussfinanzierung
 - Anpassung bestehender Versicherungen
 - Präventiv-Maßnahmen für Ihr Haus

Verkauf

Sie stellen sich die Fragen...

- Wie finanziere ich einen Umbau?
- Was ändert den Absicherungsbedarf?
- Wie betreibe ich Präventiv?

 Wir beraten Sie zu den Themen...

- Anschlussfinanzierung
- Anpassung bestehender Versicherungen
- Präventiv-Maßnahmen für Ihr Haus

weil die eigenen vier Wände viel mehr als ein Zuhause sind... Jederzeit gut beraten

die Bayerische

die Bayerische

Produkte Downloads & Medien Seminare & Events Kontakt & Service die Bayerische Suche

Zielgruppe Eigenheimbesitzende

Impulse für Ihre Kundenansprache

Von der Planung und Finanzierung bis hin zur Veräußerung Eigenheimbesitzende haben viele Fragen und Bedürfnisse, bei denen Sie Ihre Kundinnen und Kunden zur Seite stehen können.

Beratungskonzept Eigenheimbesitzende

In unserem interaktiven Beratungskonzept finden Sie die unterschiedlichen Informations- und Versicherungsbedürfnisse sowie Beratungsansätze und Produktlösungen für die verschiedenen Phasen aufgeführt.

Zum Beratungskonzept



Umfangreicher Schutz
Mit der Meine-eine-Police

Kostenfreie Immobilienbewertung



FINANZEN
Immobilienbewertung

Sie haben ein Haus besichtigt und wollen herausfinden, ob es tatsächlich so viel wert ist, wie angegeben? Oder Sie denken darüber nach, eine Immobilie zu verkaufen und möchten den aktuellen Wert ermitteln? Mit unserem Immobilienwert-Rechner geht das!

Immobilienwert berechnen

- ✓ Unverbindlich und kostenfrei
- ✓ Sofortige Wertermittlung
- ✓ Individuelles Exposé per Mail

Prävention & Kooperation



Das Plus der Bayerischen! Unsere Kooperationspartner



Onlineangebot für
Immobilien-Sanierungen

Vorsorgedokumente &
Testamente

RATGEBER

Undichte Fugen: Richtige Abdichtung in Dusche und Co.

Risse in der Verfugung draußen oder undichte Fliesenfugen in der Dusche: So erneuern Sie Fugen und halten die Abdichtung in Stand!



Teilen auf:

Undichte Fliesenfugen? Fliesen abdichten und Fugen erneuern

Hintergründe – was sind Fugenschäden?

Fugenschaden

Wenn die **Silikonfugen** zwischen Dusche, Badewanne oder in der Küche schlecht gewartet oder undicht sind, kann Wasser in die Wände eindringen. Das kann das zu großen Schäden an Gebäuden führen.

→ KEIN Schaden infolge eines Rohrbruchs – somit keine Übernahme der Neuverdichtung

Und Folgeschäden?

In der Vergangenheit haben Versicherer die hohen Kosten für Folgeschäden meist übernommen.

Mögliche Folgeschäden

- Verfärbungen
- Feuchtigkeitsschäden
- Schimmelbildung
- gesundheitliche Folgen
- strukturelle Schäden


7. Juli 2023 3

	Meine-eine-Pollice	SecurFlex-Pollice	Kompakt-Pollice	OPTIMAL (QM-Tarif)	Einfamilienhaus-Konzept	Wohngebäude "Altarrife"
Absicherung von Fugenschäden	✓	✓ im Rahmen Baustein Rohr Prestige Sublimit: 5.000 EUR Selbstbeteiligung: 300 EUR	✗	✓ im Rahmen Baustein Rohr Prestige Sublimit: 5.000 EUR Selbstbeteiligung: 300 EUR	✓	✗

Wasserschaden durch undichte Silikonfugen – muss die Wohngebäudeversicherung zahlen?

NEWS 07.02.2022 Gebäudeversicherung

Haufe Online Redaktion



ZUM THEMA WEITERE RECHTSGEBIETE

Kein versicherter Leitungswasserschaden: Keller mit Drainage-Wasser überschwemmt: keine Leistungspflicht der Wohngebäudeversicherung

Die Ursachen für Überschwemmungen können vielfältig sein. Die Wohngebäudeversicherung deckt beispielsweise Leitungswasserschäden und Beschädigungen an Böden ab, ist die Ursache für die Überschwemmung aber ein anderes Anwesenheit außerhalb des Gebäudes, greift die Versicherung nicht, denn die Drainage ist nicht vom Versicherungsschutz erfasst.

https://www.haufe.de/recht/weitere-rechtsgebiete/wasserschaden-durch-undichte-silikonfugen_216_560764.html

Kostenloser Haus-Check beinhaltet...

- Sichtung von Elektroanlage, Zählerschrank, Unterverteilung, Dach, Keller, Fassaden und Außenanlagen
- Prüfung Heizung, Wasser- und Abflussrohre
- Begutachtung von Sturmschäden
- Prüfung eines Versicherungsschutzes
- Energie-Check

Aufbau eines regionalen Netzwerks für die ZG



Spezialisierung & Expertentum



Christopher Grassinger
Immobilien-Experte

Thema Neubau-Finanzierung

Nach mehreren Jahren der Niedrigzinsphase sind die Zinsen gerade wieder immens am Steigen. Was ist jetzt Ihre Empfehlung für Personen, die sich Immobilieneigentum zulegen möchten?

Meiner Meinung nach sind Immobilien nach wie vor ein wichtiges Thema. Denn Immobilieneigentum ist und bleibt eine wichtige Möglichkeit der Altersvorsorge. Deswegen sollte es auch weiterhin ein Ziel sein, Kunden, die es wünschen, den Weg zur eigenen Immobilie zu ebnen - selbst wenn dies aktuell natürlich neue Herausforderungen mit sich bringt gegenüber den letzten Jahren.

[Interview lesen](#)

[Interview lesen](#)

Vierpfotenmakler

Dennis Keller aka Smigel

Pferd & Reiter - einfach gut versichert

VERSICHERUNGSMAKLER FÜR PFERD & REITER

Du hast eine **Reitbeteiligung**? Du fragst Dich, was eigentlich ist, wenn diese mit Deinem Pferd verunglückt? Du gibst gelegentlich mal **Reitunterricht** und weißt nicht, wie man das richtig absichert? Dann erst die **Koppelprügeleien** unter Pferden — da muss man ja angeblich immer 50% selbst zahlen... oder doch nicht? Du sorgst Dich wegen der vielen Berichte über **Satteldiebstähle**? Und wie ist das eigentlich mit dieser **Reiter-Unfallversicherung**?



EIGENSCHAFTEN

Umfasst **Beamte** sowie **Angestellte** von öffentl. -rechtl. Körperschaften, Anstalten und Stiftungen wie z.B. Lehrer:innen, Soldaten:innen oder Ärzte:innen.

Besitzen ein **hohes Absicherungsbedürfnis**.

NUTZENVERSPRECHEN

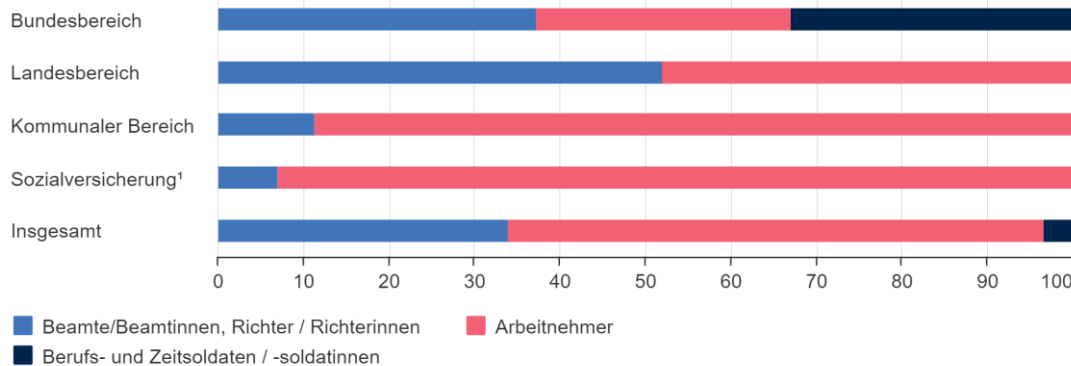
Maßgeschneiderte Versicherungsangebote mit transparenter Beratung.

Hohe Absicherung im Falle von Dienst- und Berufsunfähigkeit.

Schließung von Versorgungslücken.

Beschäftigte im öffentlichen Dienst 2021

nach der Art des Dienst-/Arbeitsvertragsverhältnisses in %



1: Einschließlich Bundesagentur für Arbeit. Stand: 30. Juni 2021

© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023

ANSPRACHE

Breite Zielgruppe erreichbar über den **Exklusiv- und Maklervertrieb**.

Nachkommende Generation über Online und Social Media Plattformen.

Kooperationspartner wie z.B. Verbände.



Demografie:

- Marie, 24 Jahre
- Studiert **Lehramt**
- Einkommen €12.000 im Jahr (BAföG, Minijob in einem Cafe)

Werte & Eigenschaften:

- Familie und Partner
- Umweltbewusstsein
- Sozial

Ängste und Hindernisse:

- Jobfindung nach dem Studium
- Partnerschaft
- Finanzen haushalten
- Selbstfindung & -verwirklichung
- Konkurrenzdruck

Bedürfnisse und Ziele:

- Anstellung nach dem Studium
- Gestaltung einer gemeinsamen Zukunftsplanung mit Partner
- Soziales Engagement

Einflusspersonen:

- Familie
- Freunde
- Studentisches Umfeld

Mediennutzung:

- Social Media
- Online-Plattformen
- Ratgeber
- Videos

Produkte:

- DU (Aufmerksamkeit)
- KV (Interesse)
- Altersvorsorge (auf später verschoben)
- Haftpflicht (versichert über die Eltern)
- Hausrat (wird nicht als relevant gesehen)

Entscheidungsfaktoren:

- Transparente Kommunikation
- Gutes Preis-Leistungs-Verhältnis

BEAMTE ZU VERSICHERN
IST VIELSEITIG. UND MIT
UNS AUCH GANZ EINFACH.

#MachenWirGern

Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.



Genau-Für-Sie Krankenversicherung

Genau-Für-Sie 2-Bett **plus** Genau-Für-Sie 1-Bett **oder** Genau-Für-Sie Ergänzung Genau-Für-Sie Ergänzung Plus

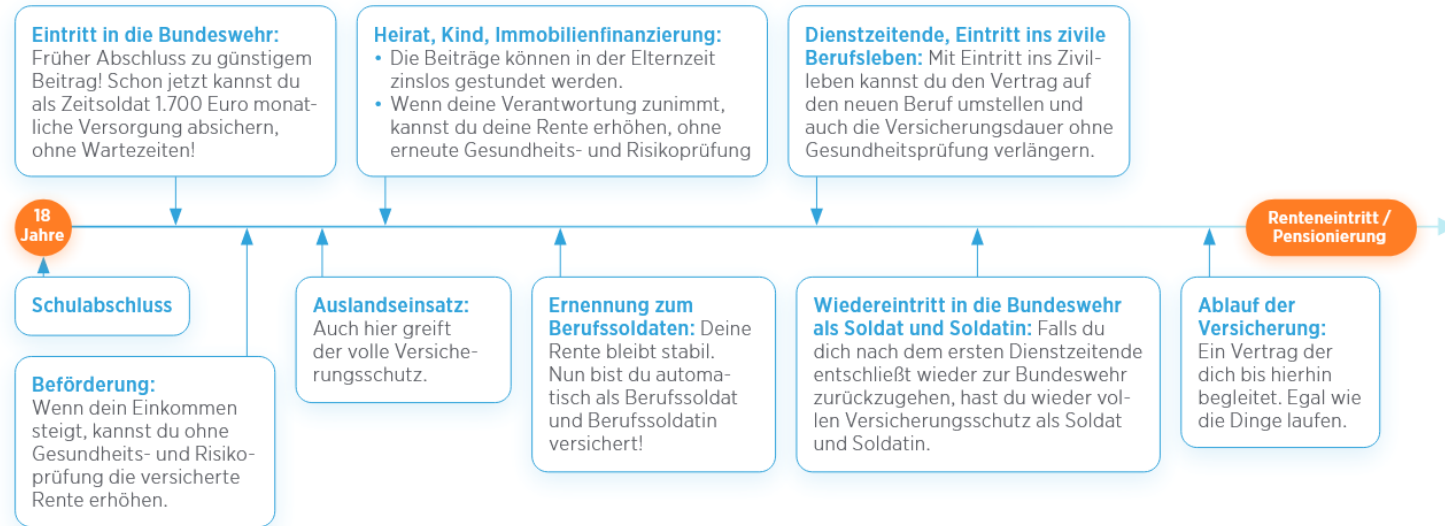
Überflüssigkeits-Check

die Bayerische

Welche Versicherung ist wirklich sinnvoll?
Welche ist überflüssig?



Solide, flexibel und verlässlich: Wir passen uns deinem Werdegang an



Die Highlights für dich im Überblick:

- Echte Dienstunfähigkeits-Klausel:** Wir folgen der Entscheidung des Dienstherrn ohne Wenn und Aber, es gibt von unserer Seite keine separate Prüfung.
- Keine Wartezeiten:** Andere Versicherungen greifen oft erst zwei Jahre nach Vertragsbeginn, bei uns bist du ab Beginn voll abgesichert.
- Absicherung auch im Auslandseinsatz:** Wenn du zukünftig in den Einsatz gehst, bist du auch dort komplett versichert.
- Schon **ab Beginn** kannst du als Zeitsoldat eine Dienstunfähigkeitsrente von 1.700 Euro absichern. Regelmäßige Steigerungen kannst du über eine **Dynamik** vereinbaren.
- Nachversicherungsmöglichkeiten:** Bei Eintritt bestimmter Lebensereignisse, wie z.B. Erhöhung der Besoldung, Heirat, Geburt eines Kindes oder einer Immobilienfinanzierung, kannst Du deine Dienstunfähigkeitsrente ohne erneute Gesundheits- und Risikoprüfung erhöhen.
- Keine Kürzung der Rente, wenn du Berufssoldatin wirst:** Andere Anbieter senken die versicherbare Rente mit der Ernennung zum Berufssoldaten ab, wir nicht.
- Verlängerungsoption bei Ausscheiden aus der Bundeswehr:** Bei Ausscheiden aus der Bundeswehr kannst du deine Versicherung ohne Risikoprüfung verlängern.
- Berufsgruppen-Wechsel ohne erneute Gesundheitsprüfung:** Wenn du in einen zivilen Beruf wechselst, überprüfen wir auf Wunsch deine Berufsgruppeneinstufung. Das kann eine erhebliche Beitragsersparnis bedeuten.

Fairer Hinweis: Wenn du heute bereits fest für einen Auslandseinsatz eingeplant bist oder zur Gruppe der besonders gefährdeten Soldaten gemäß § 63 SVG gehörst, ist eine Absicherung zurzeit leider nicht möglich!



Grundsätzlich gilt bei der Dienstunfähigkeits-Absicherung der Bayerischen:

- Die Dienstunfähigkeits-Klausel ist bereits in den Bedingungen enthalten.
- Bei Versetzung in den vorzeitigen Ruhestand wegen allgemeiner Dienstunfähigkeit wird die Rente unbefristet bis zur Reaktivierung oder bis zum Ablauf der Leistungsdauer oder dem Ableben der versicherten Person bezahlt.
- Wir zahlen ohne jede Wartezeit.
- Die BU-Tarife mit Dienstunfähigkeits-Klausel gibt es als selbstständige und als Zusatzversicherungen.
- Bei BU PROTECT Prestige: Verzicht auf die Anwendung des § 163 VVG (Beitragsanpassungsklausel).
- Volle Rente bereits ab 1 von 6 Pflegepunkten.
- Lebenslange Leistung bei Pflege und Demenz - auf Wunsch (ab 3 von 6 Pflegepunkten).
- Schutz vor Inflation durch Beitrags- und Leistungsdynamik.
- Die Nachversicherungsgarantie ermöglicht bei bestimmten Ereignissen eine Anpassung des Versicherungsschutzes.



EIGENSCHAFTEN

KMU und **Selbständige** in Unternehmen bis 50 Mitarbeitenden. Mehrheit der Beschäftigten in Deutschland ist bei KMUs tätig.

Bedürfnisse dieser Zielgruppe u.a.:

Unternehmerischer Erfolg, Persönliche und ganzheitliche Beratung, Risikominimierung

KEY INSIGHTS

Die meisten Unternehmen in Deutschland sind Kleinstunternehmen

2,06 Millionen

Fast alle Unternehmen in Deutschland gehören zu den KMU **99,4 %**

Die meisten KMU sind im Bereich Handel tätig **537.844**

NUTZENVERSPRECHEN

Nutzung staatlicher Steuervorteile und Fördermittel

Maßgeschneiderte Vorsorge- und Versicherungsprodukte

Unterstützung beim Angebot **betrieblicher Altersversorgung**

Umfangreicher Versicherungsschutz z.B. durch die **AllRisk-Deckung** in der Inhaltsversicherung

Nachhaltigkeits-Baustein in allen Gewerbe-Produkten integriert



ANSPRACHE

Ansprache der KMUs erfolgt sowohl über den **Maklervertrieb/Underwriting** als auch über den **Exklusivvertrieb** mit verschiedensten Maßnahmen (Social Media, Newsletter, Messen etc.)



Demografie:

- 33 Jahre
- Single
- Ausbildung, Meister
- Seit 5 Jahren selbstständig mit 7 MA im Familienbetrieb

Werte & Eigenschaften:

- Freundschaft
- Engagement im Verein

Ängste und Hindernisse:

- Kampf mit dem Fachkräftemangel
- Abnehmende körperliche Leistungsfähigkeit mit dem Alter
- Mögliche Zahlungsausfälle
- Klagen unzufriedener Kunden
- Lieferengpässe und Preissteigerung

Bedürfnisse und Ziele:

- Strebt nach Erfolg mit der Firma
- Gute Absicherung
- Körperliche Fitness
- Risikominimierung

Einflusspersonen:

- Familie
- Vereinsmitglieder
- Stakeholder:
 - Versicherungs-Makler
 - Kunden
 - Lieferanten

Mediennutzung:

- Kommunikationsapps
- Social Media
- Lokale Tageszeitungen
- Digitale Nachrichten

Produkte:

- Betriebshaftpflicht
- Inhaltsversicherung
- Gebäude
- Rechtsschutz
- Berufsunfähigkeit
- Kfz
- Unfall



Entscheidungsfaktoren:

- Preis-Leistung
- Persönliche Beratung
- Schnelle Service- und Schadenabwicklung
- Hohe Verständlichkeit



Inhaltsversicherung

Die Inhaltsversicherung deckt Schäden an der Einrichtung, an Produkten und Waren in ihrem Unternehmen ab und schützt so vor den finanziellen Folgen. Die Inhaltsversicherung ist somit die "Hausratversicherung" für Ihr Geschäft oder Betrieb. →



Direktversicherung

Lassen Sie sich von Ihrem Arbeitgeber mit einem Zuschuss bei der Altersvorsorge unterstützen und sparen Sie Steuern und Sozialversicherungsbeiträge. →



Gewerbliche Gebäudeversicherung

Wird Ihr Firmengebäude durch Feuer, Leitungswasser oder Sturm beschädigt, übernehmen wir die Kosten. So sichern Sie nicht nur Ihr Lebenswerk ab, sondern auch Ihre berufliche Existenz und die Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. →

KUNDENZUFRIEDENHEIT

**SCHAFFUNG
EMOTIONALER BINDUNG**

**UNTERNEHMERISCHE
AUSRICHTUNG**

ZEITERSPARNISSE

KUNDENVERSTÄNDNIS

**LANGFRISTIGE
KUNDENLOYALITÄT**

UMSATZSTEIGERUNG

**KUNDENORIENTIERTES
CONTENT-MARKETING**

KUNDENSUPPORT

**PRODUKT-
FOKUSSIERUNG**

**VEREINFACHTE ANSPRACHE &
KONTAKTAUFNAHME**



Danke!

