

WTT
YOUNG
LEADER
AWARD
qualified

FHO Fachhochschule Ostschweiz



Praxisprojekt Marktforschung
für die Würth Financial Services AG

Analyse des Ostschweizer Marktes für Versicherungsbroker im Segment KMU

Die Würth Financial Services AG unterstützt primär Geschäftskunden in Versicherungs- und Vorsorgeangelegenheiten. Dabei hat sich das Unternehmen zum Ziel gesetzt, trotz des gesättigten Marktes weiter zu wachsen. Aus diesem Grund wurde ein Projektteam beauftragt, den Brokerbedarf in kleinen und mittleren Unternehmen zu ermitteln und mögliche Anknüpfungspunkte für den Verkauf der eigenen Dienstleistungen zu eruieren.

Würth Financial Services AG

Die Würth Financial Services AG wurde 2003 gegründet und ist Teil der Würth-Gruppe. Das Unternehmen ist ein neutraler und unabhängiger Versicherungsbroker und gehört zu den führenden Maklerunternehmungen der Schweiz. Durch die Unabhängigkeit wird dem Kunden die bestmögliche Auswahl an Versicherungslösungen geboten. Mit hoher Professionalität wird die Kundschaft umfassend beraten und betreut.

Methodik

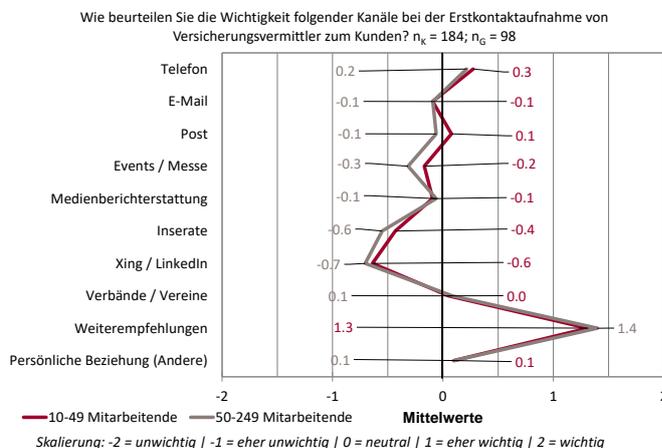
Die Projektgruppe kombiniert in der Marktforschung einen quantitativen und qualitativen Ansatz, um an möglichst differenzierte Daten zu kommen. Die quantitative Forschung beinhaltet eine postalische Befragung von 1'736 KMUs in den Kantonen AI, AR, GR, SG und TG. Kombiniert mit dem Wissen von 13 Experten aus der qualitativen Befragung aus den Fachbereichen Marketing, Versicherungswirtschaft und -gesellschaft sowie Brokerservice

konnten aussagekräftige Daten zum Thema Kundenakquisition gewonnen werden.

Ergebnisse

Insgesamt erreichte die Projektgruppe einen Rücklauf von 31.6%. Rund $\frac{2}{3}$ der Befragten lassen ihre Versicherungsangelegenheiten extern regeln, wobei entweder eine Generalagentur oder ein Broker zum Einsatz kommt. Für die potenzielle Kundschaft sind die optimale Versicherungsdeckung sowie die Verhandlungsmacht des Vermittlers wichtige Kriterien bei der Auswahl ihres Vermittlers. Bei der Entstehung des Erstkontakts zwischen der Kundschaft und dem Vermittler wird die Weiterempfehlung als am wichtigsten eingestuft. Dementsprechend empfiehlt die Projektgruppe unter anderem folgende Massnahme: Belohnungssystem für erfolgreiche Mandatsabschlüsse über Weiterempfehlungen durch bestehende Kundschaft der Würth Financial Services AG.

www.fhsg.ch/praxisprojekte



Anknüpfungspunkte bei Ostschweizer KMUs.

Quelle: eigene Darstellung.

PRAXISPROJEKT 2

Marktforschung 2018

Projektteam (v. l. n. r.)

Andrés Hofmeister, Bühler
Andri Mächler, Eschenbach
Corinne Britschgi, Diepoldsau, Projektleiterin
Dennis Huber, Engelburg
Carlo Calzavara, St.Gallen

Kundschaft

Würth Financial Services AG, Rorschach
Baris Sepik, Fachspezialist Berufliche Vorsorge und Personenversicherungen
www.wuerth-fs.com



Die Projektgruppe ist von Anfang an sehr professionell und mit vollem Einsatz an die Arbeit herangegangen. Die positive Einstellung der Gruppe auch bei monotonen Tätigkeiten, wie beim Massenversand der Briefe, haben dazu beigetragen, eine hohe Rücklaufquote zu erzielen.

Coach

FHS St.Gallen

Dr. Ronald Ivancic



Zwecks Erreichung der Zielsetzungen des Auftrags kombinierte die Projektgruppe quantitative und qualitative Forschungsmethoden und verstand es, in der Vorgehensweise zielführende Entscheidungen zu treffen. Basierend auf den Forschungsergebnissen konnten der WFS Ansatzpunkte zur Initiierung des Verkaufsprozesses aufgezeigt werden.