

Ohne Zielgruppenfokus keine Zukunft?

Martin Gräfer

Zukunftscampus 2023
München
14. Februar 2023



Süddeutsche Zeitung

Krieg in Osteuropa

Russland greift die Ukraine an

24. Februar 2022, 6:00 Uhr | Lesezeit: 3 min

ntv

Inflation auf Rekordhoch

EZB schwingt die Zins-Keule

Von Jan Gänger
26.10.2022, 15:48 Uhr

Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG ● FAZ.NET

Warum gibt es so viele Krisen?

VON PATRICK BERNAU - AKTUALISIERT AM 27.12.2022 - 13:10

Capital

Rezessionsangst: Wie widerstandsfähig ist die Weltwirtschaft?

WirtschaftsWoche

2022 als „Stop-and-Go-Jahr“: Deutsche Industrie fürchtet anhaltende Lieferkettenprobleme

13. Januar 2022

tagesschau

MARKTBERICHT Zins- und Rezessionsangst

Ausverkauf an den Aktienmärkten

Stand: 10.06.2022 22:14 Uhr

FOCUS online

Einzelhandel unter Druck

Konsumflaute setzt Handel zu

- **Krisen verstärken zahlreiche menschliche Bedürfnisse:**
 - Sicherheit im Alltag (Familie, Beruf)
 - Altersabsicherung
 - Komplexitätsreduktion
- **ABER:**
Bedürfnisse treffen auf sinkende Zahlungsfähigkeit
- **KONSEQUENZ:**
„Der Kunde“ existiert nicht mehr.
→ Gießkannenprinzip ineffektiv





1) Zielgruppen identifizieren:

- Eigenheimbesitzer
- Öffentlicher Dienst
- Geschäftskunden

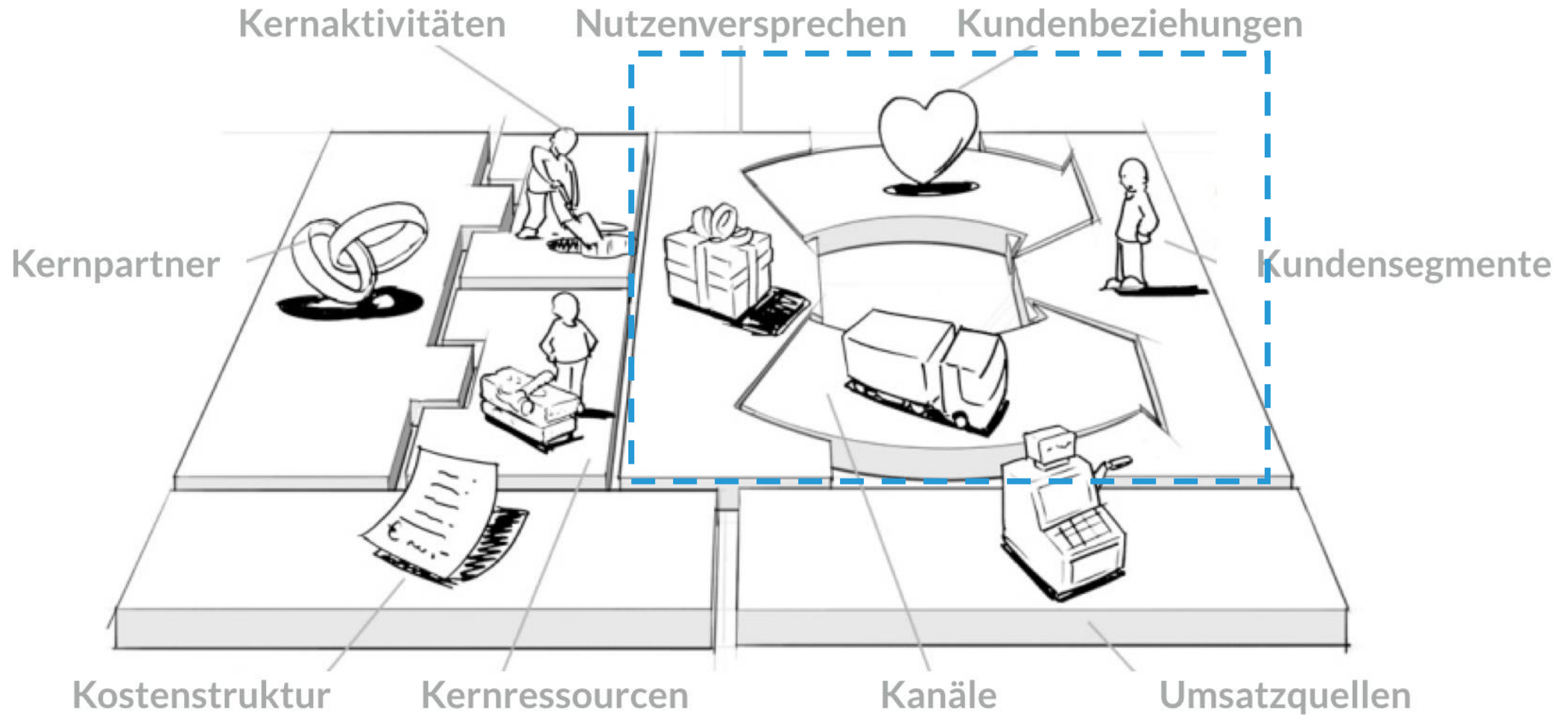
2) Zielgruppen kennen:

- Analyse von Merkmalen, Bedürfnissen und Trends

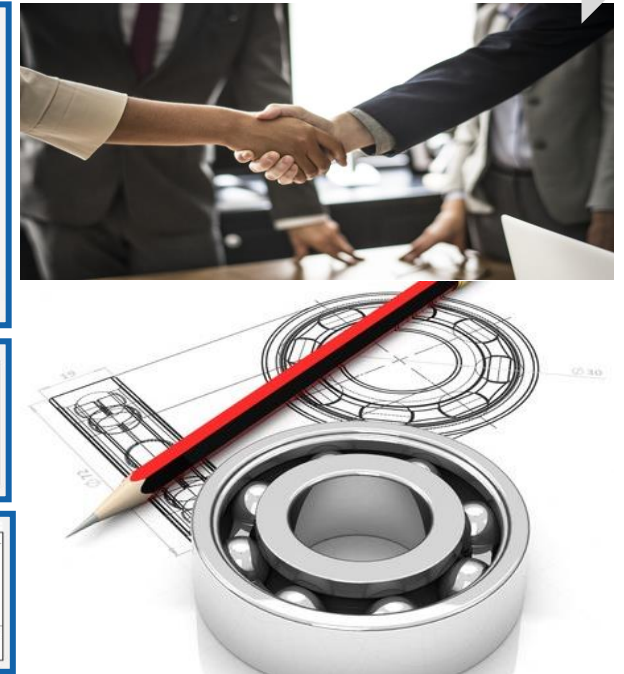
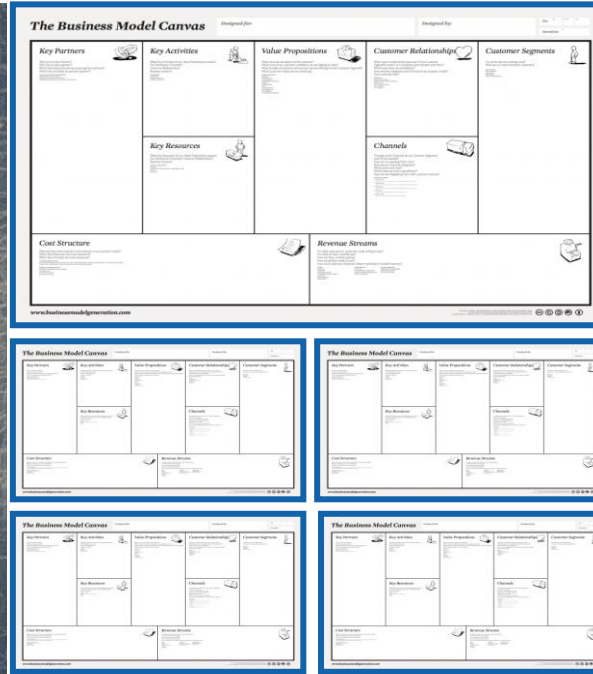
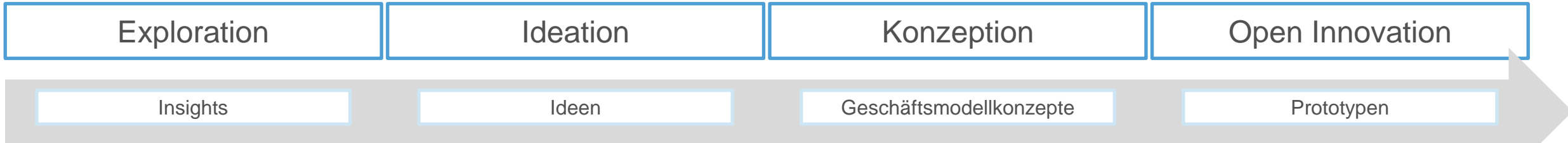
3) Zielgruppen adressieren:

- Zielgruppenspezifisches Angebot, Marketing, Servicierung

Ansatz: Business Model Canvas zur Zielgruppenfokussierung



Wie gehen wir vor? Die 4-Phasen-Logik unseres Projekts



Schwerpunktmäßig interne Arbeiten

Schwerpunktmäßige externe Arbeiten mit Schlüsselpartnern

Im Fokus steht nicht das Produkt, sondern der Mensch.



Eigenschaften

- Besitzen aktuell oder innerhalb der nächsten fünf Jahre Immobilieneigentum
- Ein- oder Zweifamilienhaus, Eigentumswohnung
- 16 Mio. Einfamilienhäuser in Deutschland
- 28 Mio. Menschen mit Einfamilienhaus

Bedürfnisse

- Variieren je nach Phase des Hauslebenszyklus
- Zu Beginn: sichere Finanzplanung und Absicherung des Immobilienvorhabens
- Später: familiär bedingte Bedürfnisse
- Zuletzt: Vererbung, Verkauf

Nutzenversprechen

- Umfassende und einfache Lösungen rund um die eigenen vier Wände im Rahmen eines Business Eco System „Prime Home“
- Bündelversicherungen und Einzellösungen
- Unterstützung bei Suche, Planung, Abwicklung, Bewertung, Umzug, Sicherheit, Instandhaltung, Verkauf und Vererbung
- Wertangebot Beratungskonzept für den Vertriebspartner

Kanäle

- Diverse Kanäle aufgrund der Heterogenität der Zielgruppe
- Online (z.B. Plattform, Social Media)
- Exklusivvertrieb
- Immobilien- und Versicherungsmakler
- Kundenmanager
- Kooperationspartner (z.B. Bau-träger)

Der Ansatz unseres Geschäftsmodells „Prime Home“

Services & Produkte rund um die Wertschöpfungskette vom „Hausbau“ bis „Vererbung“

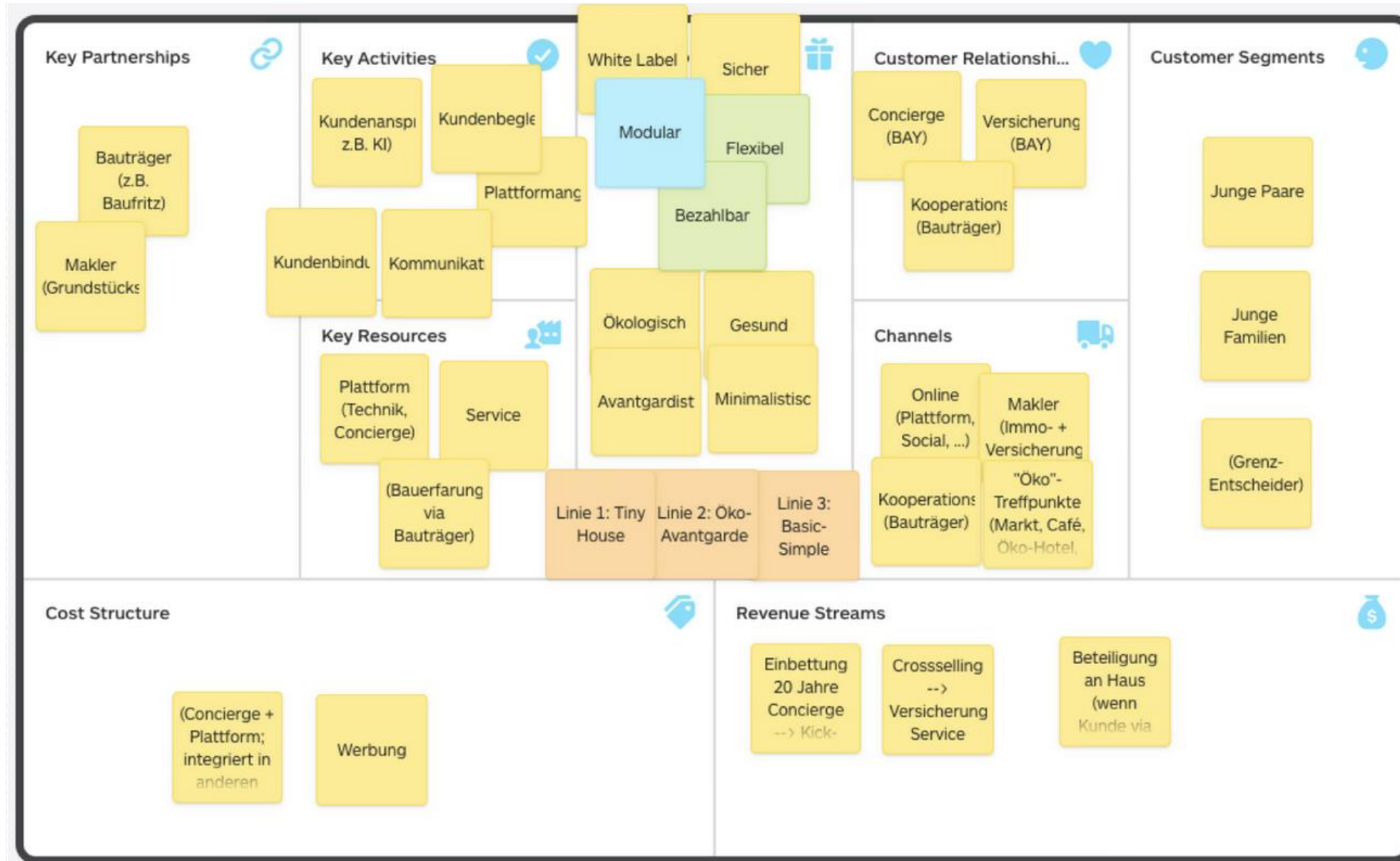


1. Kreierung eigener Wertangebote sowie

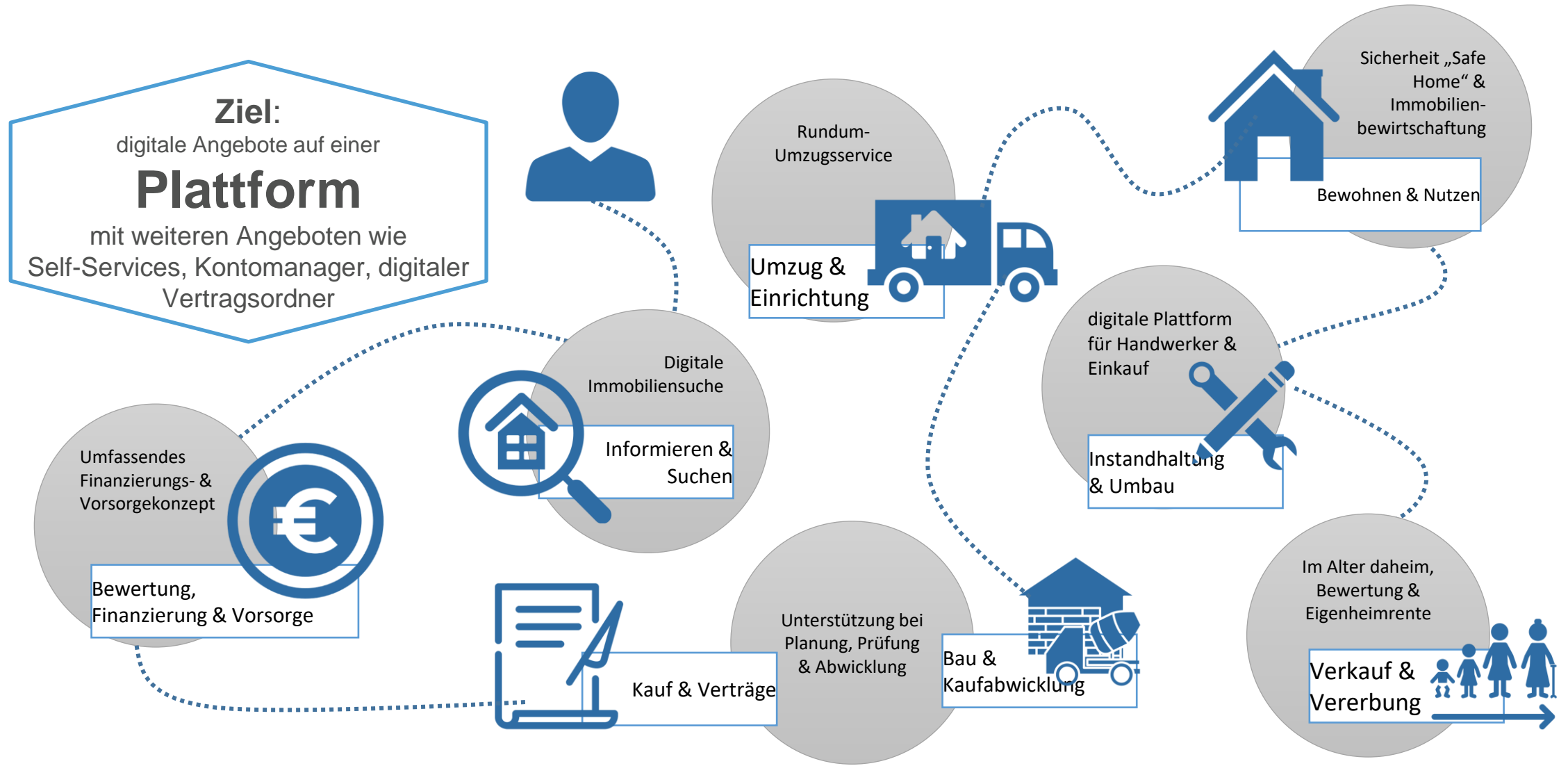


2. Netzwerke mit anderen Unternehmen als Business Eco-System

Zielgruppe Eigenheimbesitzer: Business Model Canvas



Ein mögliches Ergebnis: Business Eco System „Prime Home“



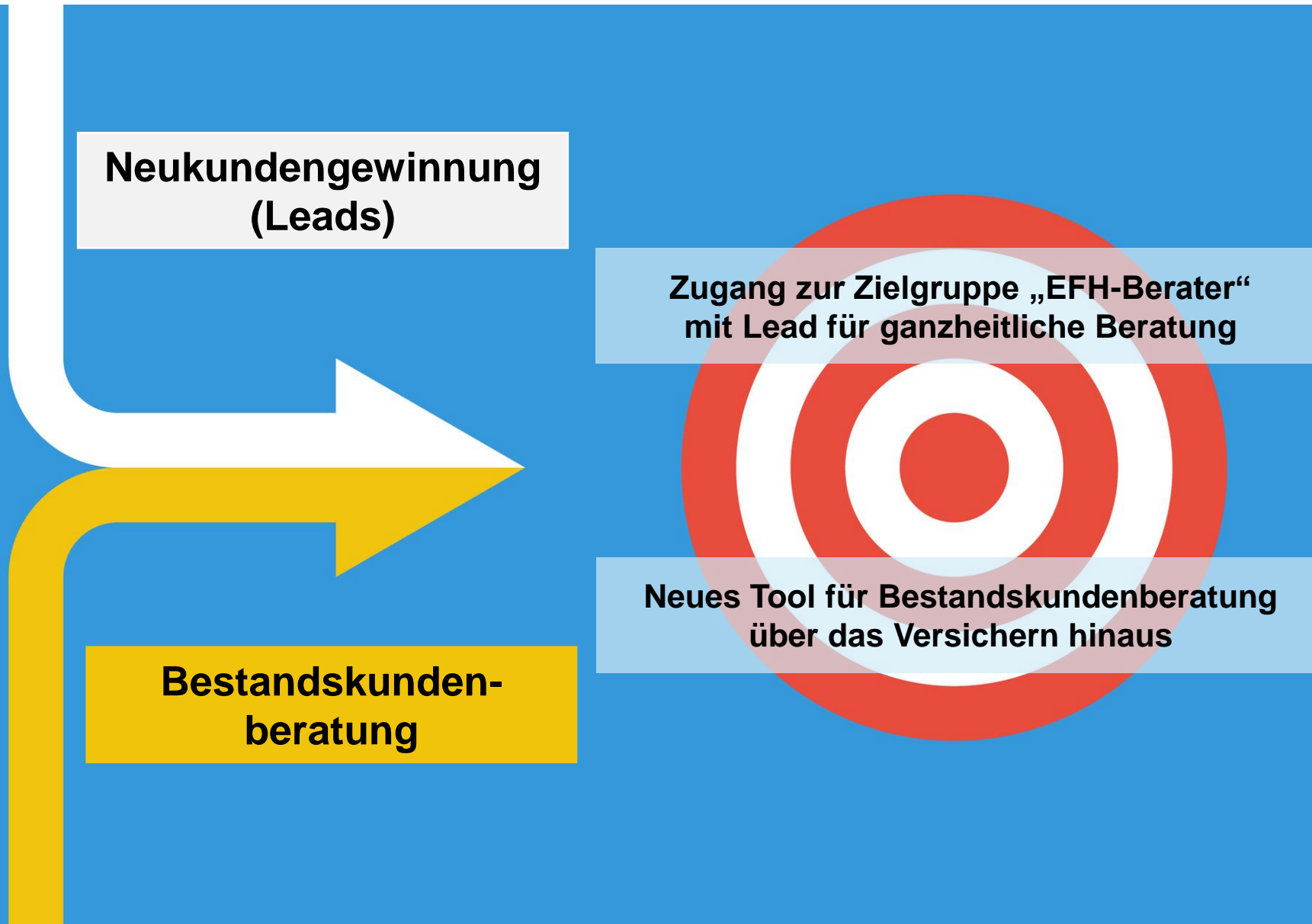
Spannende Zielgruppe

- 16,2 Mio. EFH in Deutschland
- 35 % zwischen 20-50 J. planen den Immo-Erwerb
- 21 % brauchen Hilfe bei Umbau & Renovierung
- 53 % benötigen Hilfe bei der EK-Beschaffung, Finanzierung und Förderung
- Käufer sind zwischen 37 und 41 Jahre alt

Die Immobilienbewertung als „Tor“ zur Zielgruppe der EFH-Bewohner und als Zugang zur ganzheitlichen Beratung über das „Versichern hinaus“

Die Phasen d. Immobilienbesitzes





**Neukundengewinnung
(Leads)**

**Zugang zur Zielgruppe „EFH-Berater“
mit Lead für ganzheitliche Beratung**

**Bestandskunden-
beratung**

**Neues Tool für Bestandskundenberatung
über das Versichern hinaus**

- ✓ **Nutzung von Big Data Analytics zur Immobilienbewertung**
- ✓ **Kostenfrei für unsere Kunden**
- ✓ **Online mit wenigen Klicks**
- ✓ **Individuelles Exposé per Mail**



Prime-Home-Teilergebnis: GROHE SENSE GUARD



GROHE SENSE APP



GROHE SENSE GUARD
WASSERSTEUERUNG

GROHE SENSE
WASSERSENSOR

GROHE SENSE GUARD: die intelligente Wassersteuerung



Erkennt Rohrbrüche und stellt die Wasserzufuhr automatisch ab

Automatische Unterbrechung der Wasserzufuhr bei Leckerkennung durch den GROHE Sense Sensor

Erkennung von kleinsten Lecks

Selbstlernender Algorithmus zur Erkennung eines ungewöhnlich hohen Wasserverbrauchs

Ständige Messung von Wasserfluss, Wasserdruck und Temperatur



<https://youtu.be/2puqBRbxjH8>



Erkennt
Überschwemmungen

Misst Luftfeuchtigkeit

Misst die Temperatur und
erkennt Frostgefahr

Wir unterstützen die Selbstständigkeit.



Eigenschaften

- Ca. 2,6 Mio. kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland (unter 250 Mitarbeiter und 50 Mio. Euro Umsatz)
- 4 Mio. Selbstständige

Bedürfnisse

- Unternehmerischer Erfolg
- Risikominimierung und Sicherheit für sich und das Unternehmen
- Konzentration auf ESG: Nachhaltigkeit, soziale Gerechtigkeit, verantwortungsvolle Unternehmensführung
- Weiterbildung
- Work-Life-Balance
- Unterstützung im Bereich Employer Branding
- Persönliche und ganzheitliche Beratung

Nutzenversprechen

- Nutzung staatlicher Steuervorteile und Fördermittel
- Maßgeschneiderte Vorsorge- und Versicherungsprodukte
- Unterstützung beim Angebot betrieblicher Altersversorgung
- Erleichterte Schadenregulierung durch Beweislastumkehr in der Inhaltsversicherung
- Klimafreundliche Schadenregulierung
- Wertermittlung in der gewerblichen Gebäudeversicherung
- Unterstützung bei nachhaltiger Transformation

Kanäle

- Exklusiv- und Maklervertrieb
- Online und Social Media
- Fach- und Branchenmedien
- Fachverbände/Messen
- (lokale) Tageszeitungen



- Betriebshaftpflichtversicherung
- Inhaltsversicherung (klassische Allrisk-Deckung)
- Gewerbliche Gebäudeversicherung

Zielgruppen

- Einzelhandel
- Elektrikerinnen & Elektriker
- Garten- & Landschaftsbau
- Gastronomie & Hotellerie
- Gebäudereinigung
- Heilnebenberufe

Soziale und ökologische Verantwortung

- Nachhaltige Mehrleistungen sind im Versicherungsschutz integriert
- Mit jedem Vertrag werden weltweite Projekte von WeForest unterstützt
- Lets für das Unternehmen und die Mitarbeiter: Soziale Verantwortung übernehmen



- Digitaler und einfacher Beratungsprozess mit Thinksurance
- Persönliche Ansprechpartner und kurze Entscheidungswege
- Gewerbe-Online-Unterstützung
- Einfach Kunden gewinnen und binden
- Skendata / expertunion / Top-Service
- Konzeptlösungen





Pangaea Life – Zukunft. Nachhaltig. Absichern.



Gegründet 2017



Verbindet Vorsorge, Geldanlage mit Nachhaltigkeit



Spezialist für Alternative Investments in Fondspolicen (Schicht I - III)



Themenfokus: Klimaschutz (erneuerbare Energien, nachhaltige Immobilien)



Positiver Impact für Kunden und Planeten



Motto: Blau ist das neue Grün.

„Wir haben die Vision, nachhaltige Geldanlagen zu etablieren, die nicht nur auf das Konto unserer Kundinnen und Kunden, sondern auch auf den Planeten einzahlen.

Dafür haben wir nachhaltiges Anlegen demokratisiert und geben jedem die Möglichkeit, an dieser Bewegung teilzuhaben.“

Geschäftsführung Pangaea Life GmbH

Blaue Ökologie am Beispiel Pangaea Life

Nachhaltigkeit erlebbar machen



Verbindung Rendite und Klimaschutz



Liberalisierung der Kapitalanlage



Investition in zukunftsfähige Energien



Investition in klimaneutrale Metropolen



Messbare Werte statt Zeigefinger

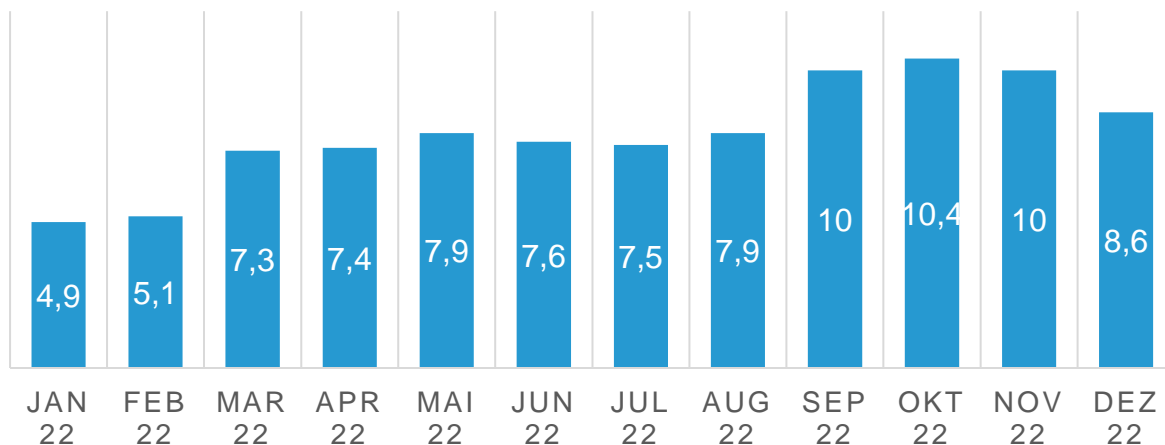
Bisherige CO₂ Vermeidung

422.821 Tonnen

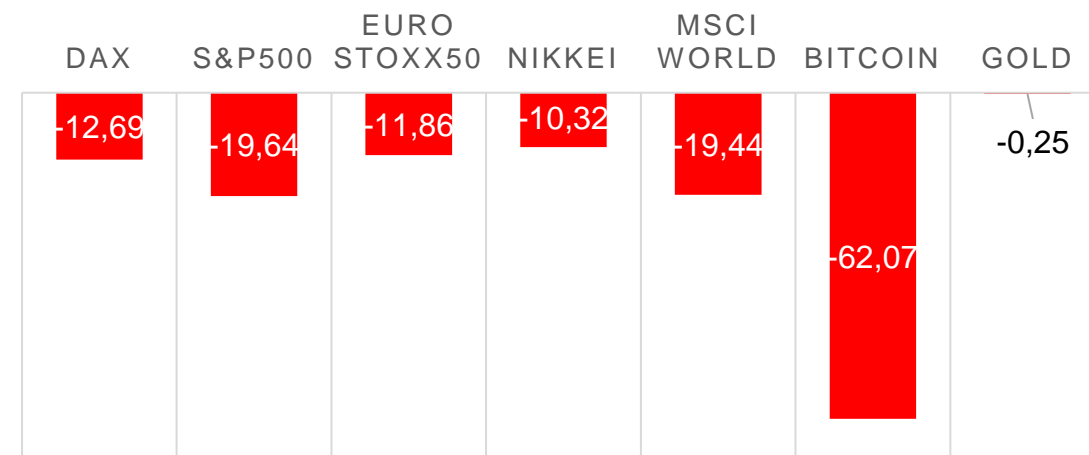
Mit dem bisher erzeugten Ökostrom
können über **370.000** Haushalte
versorgt werden.

Herausforderndes Umfeld für Vermögensaufbau und Vorsorge

INFLATIONSRATE IN DEUTSCHLAND (IN %)



ENTWICKLUNG AUSGEWÄHLTER INDIZES 2022 (IN %)



Entwicklung der Pangaea Life Fonds: **+12,35 %** in 2022



Navigation: Newsletter, 360° Investmentreise, Mein Pangaea Life
Nachhaltigkeit | Produkte | Pangaea Life Fonds | Über uns | Partnerportal

Guided Pangaea Sustainability - Das GPS der Nachhaltigkeit

Wie viel natürliche Ressourcen stecken in Eurem Unternehmen? Wie könnt ihr Euren Co2-Footprint kompensieren? Mit unserer neuen GPS stellt ihr Euer Unternehmen langfristig nachhaltig auf und spart dabei noch Kosten. Alles zum Thema Nachhaltigkeitsstrategie und ESG, inklusive spannender Schulungen und wichtiger Kontakte. Hier seid ihr richtig!

Wir schaffen nachhaltigen Mehrwert

Pangaea Life & die Bayerische

Pangaea Life und die Bayerische sind mehr als nur Vorsorge und Versicherung. Wir wollen die Themenfelder Nachhaltigkeit sowie soziale Gesellschaft aktiv mitgestalten - und das geht weit über Produkte hinaus.

Aus diesem Grund unterstützen wir euch gemeinsam mit unseren Netzwerkpartnern dabei, das Thema Nachhaltigkeit in möglichst vielen Facetten im eigenen Umfeld zu integrieren.

- CO2 FOOTPRINT
- ENERGIEMANAGEMENT
- NACHHALTIGKEITS-STRATEGIE
- ESG NETZWERK

Anfrage Pangaea GPS

Die verlässliche

Wahlmöglichkeit

Wahlmöglichkeit

Das Thema

CO₂-Rechner und Kompensation

Gemeinsam haben wir ein Online-Berechnungstool speziell für die Anforderungen von kleineren Betrieben entwickelt, um die wesentlichen Emissionen aus deren Geschäftsbetrieb zu bestimmen. Damit können diese ihren CO₂-Fußabdruck in wenigen Minuten berechnen. Tipps zur Reduzierung erhalten und die mit dieser verursachten Emissionen direkt über ein banktaugliches Klimaschutzkonto kompensieren. Ein von Pangaea Life anerkanntes Zertifikat zeigt Kunden und Öffentlichkeit im Anschluss, dass der Betrieb Nachhaltigkeit nicht nur verkauft, sondern auch aktiv lebt. Größere Unternehmen können zusammen mit AQ Green TFC auch individuelle CO₂-Footprint Projekte realisieren.

MEHR INFOS ANFRAGEN

Eigene Emissionen bestimmen

Eigene Emissionen? Geht gar nicht so einfach und an anderer Stelle mit verschiedenen Projekten kompensieren. Unser Partner AQ Green TFC bietet hochwertige Lösungen zum Transferieren. Handelt es sich um die Teil der Erzeugung und Umsetzung von Klimaschutzmaßnahmen wirksamkeit zu unterstützen. Die Info-Mat mehr über AQ Green TFC und den Co2 Fußabdruck erhalten? Kein Problem!

JETZT CO₂ FUßABDRUCK BERECHNEN

<https://www.pangaea-life.de/gps>





Online Co2-Footprint Rechner & Kompensation



Do It Yourself - Nachhaltigkeitsstrategie

Beratung zertifiziertes Energiemanagement



die Bayerische ESG-Netzwerk





Eigenschaften

- Öffentlicher Dienst umfasst Beamte sowie Angestellte von öffentl.-rechtl. Körperschaften, Anstalten und Stiftungen
- Ca. 4,75 Mio. Beschäftigte im ÖD in Deutschland (1,85 Mio. Beamte, 2,9 Mio. Angestellte)
- Überdurchschnittliches Einkommen

Bedürfnisse

- Unabhängige Produktinformationen
- Seriöse, transparente Beratung
- Zugeschnittene Angebote
- Hohes Absicherungsbedürfnis

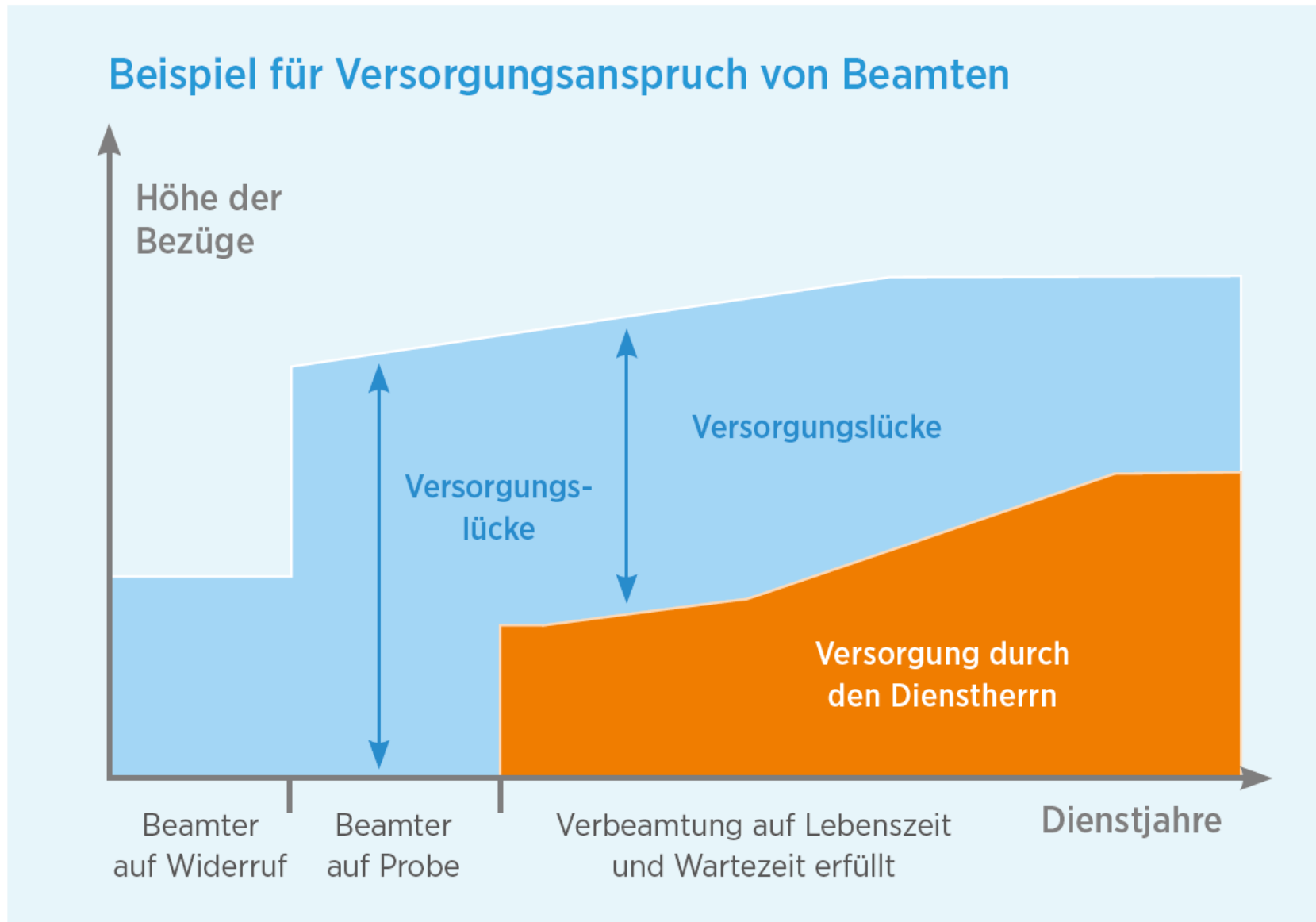
Nutzenversprechen

- Maßgeschneiderte Angebote
- Absicherung im Falle von Dienst- und Berufsunfähigkeit
- Schließung von Versorgungslücken

Kanäle

- Exklusiv- und Maklervertrieb
- Online und Social Media
- Kooperationspartner (z.B. Verbände)

Jeder hat Lücken bei der Dienstunfähigkeit





- Für alle Lehrkräfte ist eine Absicherung bis Endalter 67 möglich.
- Bei allgemeiner Dienstunfähigkeit erhalten Ihre Kunden die versicherte Rente mit der Verfügung der Entlassung oder Ruhestandsversetzung durch den Dienstherrn und des ärztlichen Gutachtens.
- Sofern pensionierte Beamte nicht wieder ins Beamtenverhältnis reaktiviert werden, erfolgt keine medizinische Nachprüfung.
- Bei BU PROTECT Prestige: Verzicht auf die Anwendung des § 163 VVG (Beitragsanpassungs-Klausel).



*„Schöpferische Zerstörung
ist die Basis für Innovation,
unternehmerisches
Wachstum und Wohlstand.“*

*– vgl. Joseph A. Schumpeter
(Österreichischer Ökonom, 1883-1950)*

WIR sind die Geschäftsfelder und organisieren GEMEINSAM mit Euch den zukünftigen Erfolg unserer Bayerischen im Kompositgeschäft!



Andreas Buhre
GF Mobility

Johannes Frosch
GF PrimeHome

Manfred Buhler
Leiter Komposit

Stephanie Kern
GF Mensch

Johann Wastian
Leiter UW Sach

Carsten Tobien
GF PrimeBusiness



Handwerk



Rainer Schamberger

Versicherungsmakler für das Handwerk

Startseite

Handwerk

Vergleich

Pferde



Daniel Jokisch

Ärzte & Zahnärzte



Vielen Dank für die Aufmerksamkeit!



Telefon
+49 89 6787-9000



Mobile
+49 163 6787029



E-Mail
martin.graefer@diebayerische.de