

# Vermittler-Umfrage 2014: Die Maklerbetreuung im Fokus

Der Fokus der Status Quo!-Umfrage liegt im Jahr 2014 auf den vielfältigen Aspekten der Maklerbetreuung. Zusätzlich befragen wir Sie auch in diesem Jahr zu Ihren bevorzugten Geschäftspartnern und deren Qualität in der Betreuung. Alle Teilnehmer nehmen im Oktober an der Verlosung von **5 Einkaufsgutscheinen (Saturn Deutschland) im Wert von 250,- Euro\*** teil.

Besten Dank für Ihre Unterstützung.

## A) Persönliche Daten

Vorname / Name: \_\_\_\_\_ Register-Nr.: \_\_\_\_\_

Eingetragen im Vermittlerregister als persönlich vertretungsberechtigt, Status Versicherungsmakler  tätig als Mehrfachagent

Firma: \_\_\_\_\_ E-Mail: \_\_\_\_\_

Straße / Nr.: \_\_\_\_\_ PLZ / Ort: \_\_\_\_\_

Wie viele Mitarbeiter hat Ihr Maklerbüro?

1-5  5-10  10-20  über 20

Welche Versicherungssparten bieten Sie an?

SHUK  PKV  Gewerbliche Risiken  Private Vorsorge  
 Alle

Bitte senden Sie mir: a) den Newsletter  b) den experten Report  als Printversion und/oder  per E-Mail als E-Paper

## B) Bitte nennen Sie Ihre drei wichtigsten Geschäftspartner (Versicherungsgesellschaften) pro Sparte:

### Private Risiken

Private Haftpflichtversicherung	Hausratversicherung	Wohngebäudeversicherung
Private Unfallversicherung	Private Kfz-Versicherung	Private Rechtsschutzversicherung

\* Eine Barauszahlung des Gewinns ist nicht möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Alle Gewinner werden schriftlich benachrichtigt. Der Gutschein ist bundesweit gültig.

# Vermittler-Umfrage 2014: Die Maklerbetreuung im Fokus

Vorname / Name: \_\_\_\_\_

## Private Kranken- und Pflegezusatzversicherung

Private Krankenvollversicherung	Private Zusatzversicherung für stationäre Leistungen	Private Zusatzversicherung für Zahnersatz
Private Zusatzversicherung für ambulante Leistungen	Private Pflege-Zusatzversicherung im Rahmen der PKV	Private Krankenversicherung für Auslandsreisen

## Gewerbliche Risiken

Gewerbliche Betriebs-/Berufshaftpflicht	Gewerbliche Sachversicherung	Gewerbliche Technische Versicherung
Gewerbliche Transportversicherung	Gewerbliche Kfz-Versicherung	Gewerbliche Rechtsschutzversicherung

## Private Vorsorge

Klassische Kapital-Lebensversicherung	Fondsgebundene Lebensversicherung	Betriebliche Altersversorgung (bAV)
Britische Policen	Berufsunfähigkeitsversicherung	Risikolebensversicherung

# Vermittler-Umfrage 2014: Die Maklerbetreuung im Fokus

Vorname / Name: \_\_\_\_\_

## C) Status Quo in der Maklerbetreuung

Technische und persönliche Unterstützung der Vertriebspartner rücken zunehmend in den Mittelpunkt der Aktivitäten der Produktgeber und wirken sich direkt auf die Arbeitsweise des Vermittlers auf. Wir fragen Sie, welche Services unter Berücksichtigung der jeweiligen Sparte für Sie ausschlaggebend sind. Ebenfalls bitten wir Sie um Ihre Meinung, welches Haus Sie spartenübergreifend mit der Auszeichnung „Beste Maklerbetreuung“ honorieren würden.

**Frage 1:** Worauf legen Sie in der Maklerbetreuung, bezogen auf die einzelnen Sparten, besonders großen Wert?

Sparte Private Risiken				
Persönlicher Kontakt vor Ort im Maklerbetrieb	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Persönlicher (telefonischer) Kontakt durch zentrale Mitarbeiter	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Rabattierungsvollmacht	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
direkter Zugriff auf Bestands-/Leistungsabteilung bei Störfällen	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Kompetenz bei Bestandsaktionen	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Gewerbliche Risiken				
Persönlicher Kontakt vor Ort im Maklerbetrieb	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Persönlicher (telefonischer) Kontakt durch zentrale Mitarbeiter	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Begleitung zum Kunden bei komplexen Fällen	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Rabattierungsvollmacht	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Direkter Zugriff auf Bestands-/Leistungsabteilung bei Störfällen	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Kompetenz bei Bestandsaktionen	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
PKV und Pflege				
Persönlicher Kontakt vor Ort im Maklerbetrieb	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Persönlicher (telefonischer) Kontakt durch zentrale Mitarbeiter	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Begleitung zum Kunden bei komplexen Fällen	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Zielgruppen-Produkte (z.B. Senioren)	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Direkter Zugriff auf Leistungsabteilung bei Störfällen	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Private Vorsorge				
Persönlicher Kontakt vor Ort im Maklerbetrieb	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Persönlicher (telefonischer) Kontakt durch zentrale Mitarbeiter	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Begleitung zum Kunden bei komplexen Fällen	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Direkter Zugriff auf Antragsabteilung/Risikoprüfung	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig

# Vermittler-Umfrage 2014: Die Maklerbetreuung im Fokus

Vorname / Name: \_\_\_\_\_

## Frage 2: Wie wichtig sind folgende Leistungen für Sie im Rahmen einer idealen Maklerbetreuung?

Technische Unterstützung	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Persönliche Unterstützung	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Unterstützung eines einheitlichen Logins	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Unterstützung von BiPro-Standards	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Unterstützung der MVP`S	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Unterstützung durch Leads	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Unterstützung durch Akquise-Material	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Unterstützung in rechtlichen Themen	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Nachfolgeregelung	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Mitarbeiter-Qualifizierung	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Regionales Makler/MGA-Marketing	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Betriebswirtschaftliche Themen	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Strategie und Unternehmensführung	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig
Weiterentwicklung des Maklerunternehmens	<input type="checkbox"/> sehr wichtig	<input type="checkbox"/> wichtig	<input type="checkbox"/> weniger wichtig	<input type="checkbox"/> nicht wichtig

## Frage 3: In welcher Form kommunizieren Sie bevorzugt mit Ihrem Maklerbetreuer?

E- Mail	<input type="checkbox"/> überwiegend	<input type="checkbox"/> teilweise	<input type="checkbox"/> kaum	<input type="checkbox"/> gar nicht
Direktmarketing/Brief	<input type="checkbox"/> überwiegend	<input type="checkbox"/> teilweise	<input type="checkbox"/> kaum	<input type="checkbox"/> gar nicht
Persönlich	<input type="checkbox"/> überwiegend	<input type="checkbox"/> teilweise	<input type="checkbox"/> kaum	<input type="checkbox"/> gar nicht
Social Media	<input type="checkbox"/> überwiegend	<input type="checkbox"/> teilweise	<input type="checkbox"/> kaum	<input type="checkbox"/> gar nicht

## Frage 4: Welche Kommunikationskanäle bevorzugen Sie für die Kundenkommunikation?

E- Mail	<input type="checkbox"/> überwiegend	<input type="checkbox"/> teilweise	<input type="checkbox"/> kaum	<input type="checkbox"/> gar nicht
Direktmarketing/Brief	<input type="checkbox"/> überwiegend	<input type="checkbox"/> teilweise	<input type="checkbox"/> kaum	<input type="checkbox"/> gar nicht
Persönlich	<input type="checkbox"/> überwiegend	<input type="checkbox"/> teilweise	<input type="checkbox"/> kaum	<input type="checkbox"/> gar nicht
Social Media	<input type="checkbox"/> überwiegend	<input type="checkbox"/> teilweise	<input type="checkbox"/> kaum	<input type="checkbox"/> gar nicht

## Frage 5: Welche Veranstaltungen haben Sie 2012 besucht und wie bewerten Sie den Kontakt zum Maklerbetreuer?

<input type="checkbox"/> Fonds Finanz Messe München	<input type="checkbox"/> sehr zufrieden	<input type="checkbox"/> zufrieden	<input type="checkbox"/> weniger zufrieden	<input type="checkbox"/> unzufrieden
<input type="checkbox"/> Fonds Finanz Messe Köln	<input type="checkbox"/> sehr zufrieden	<input type="checkbox"/> zufrieden	<input type="checkbox"/> weniger zufrieden	<input type="checkbox"/> unzufrieden
<input type="checkbox"/> Fonds Finanz Hauptstadtmesse	<input type="checkbox"/> sehr zufrieden	<input type="checkbox"/> zufrieden	<input type="checkbox"/> weniger zufrieden	<input type="checkbox"/> unzufrieden
<input type="checkbox"/> LVFM	<input type="checkbox"/> sehr zufrieden	<input type="checkbox"/> zufrieden	<input type="checkbox"/> weniger zufrieden	<input type="checkbox"/> unzufrieden
<input type="checkbox"/> Vema-Tage	<input type="checkbox"/> sehr zufrieden	<input type="checkbox"/> zufrieden	<input type="checkbox"/> weniger zufrieden	<input type="checkbox"/> unzufrieden
<input type="checkbox"/> Charta	<input type="checkbox"/> sehr zufrieden	<input type="checkbox"/> zufrieden	<input type="checkbox"/> weniger zufrieden	<input type="checkbox"/> unzufrieden
<input type="checkbox"/> Aruna-Messe	<input type="checkbox"/> sehr zufrieden	<input type="checkbox"/> zufrieden	<input type="checkbox"/> weniger zufrieden	<input type="checkbox"/> unzufrieden
<input type="checkbox"/> Pools and Finance	<input type="checkbox"/> sehr zufrieden	<input type="checkbox"/> zufrieden	<input type="checkbox"/> weniger zufrieden	<input type="checkbox"/> unzufrieden
<input type="checkbox"/> DKM	<input type="checkbox"/> sehr zufrieden	<input type="checkbox"/> zufrieden	<input type="checkbox"/> weniger zufrieden	<input type="checkbox"/> unzufrieden

## Frage 6: Welche Form der Weiterbildung haben Sie in Anspruch genommen und wie zufrieden waren Sie damit?

<input type="checkbox"/> Deutsche Makler Akademie	<input type="checkbox"/> sehr	<input type="checkbox"/> weniger	<input type="checkbox"/> unzufrieden
<input type="checkbox"/> Going Public	<input type="checkbox"/> sehr	<input type="checkbox"/> weniger	<input type="checkbox"/> unzufrieden
<input type="checkbox"/> IHK	<input type="checkbox"/> sehr	<input type="checkbox"/> weniger	<input type="checkbox"/> unzufrieden
<input type="checkbox"/> Keine			

# Vermittler-Umfrage: 2014 – das Jahr der Maklerbetreuung

Vorname / Name: \_\_\_\_\_

**Frage 7:** Für welche der Gesellschaften, die Sie als wichtigste Geschäftspartner bezeichnen, vergeben Sie über alle Sparten hinweg die Bewertung „Beste Maklerbetreuung“?

**Frage 8:** Welche der folgenden Anforderungen werden von dem oben genannten Geschäftspartner auf welche Art und Weise erfüllt?

Zuverlässigkeit	<input type="checkbox"/> über alle Maßen	<input type="checkbox"/> sehr	<input type="checkbox"/> vollkommen	<input type="checkbox"/> zufriedenstellend
Schnelligkeit	<input type="checkbox"/> über alle Maßen	<input type="checkbox"/> sehr	<input type="checkbox"/> vollkommen	<input type="checkbox"/> zufriedenstellend
Fachlichkeit	<input type="checkbox"/> über alle Maßen	<input type="checkbox"/> sehr	<input type="checkbox"/> vollkommen	<input type="checkbox"/> zufriedenstellend
Serviceleistung	<input type="checkbox"/> über alle Maßen	<input type="checkbox"/> sehr	<input type="checkbox"/> vollkommen	<input type="checkbox"/> zufriedenstellend
Verkäuferische Unterstützung	<input type="checkbox"/> über alle Maßen	<input type="checkbox"/> sehr	<input type="checkbox"/> vollkommen	<input type="checkbox"/> zufriedenstellend
Unterstützung beim Endkunden	<input type="checkbox"/> über alle Maßen	<input type="checkbox"/> sehr	<input type="checkbox"/> vollkommen	<input type="checkbox"/> zufriedenstellend

**Frage 9:** Wie bewerten Sie das Weiterbildungsangebot dieses Geschäftspartners?

Workshops	<input type="checkbox"/> sehr gut	<input type="checkbox"/> gut	<input type="checkbox"/> befriedigend	<input type="checkbox"/> ausreichend
Webinare	<input type="checkbox"/> sehr gut	<input type="checkbox"/> gut	<input type="checkbox"/> befriedigend	<input type="checkbox"/> ausreichend
Inhouse-Schulungen	<input type="checkbox"/> sehr gut	<input type="checkbox"/> gut	<input type="checkbox"/> befriedigend	<input type="checkbox"/> ausreichend
Regionale Schulungsangebote	<input type="checkbox"/> sehr gut	<input type="checkbox"/> gut	<input type="checkbox"/> befriedigend	<input type="checkbox"/> ausreichend
Inhouse Veranstaltung der Partner	<input type="checkbox"/> sehr gut	<input type="checkbox"/> gut	<input type="checkbox"/> befriedigend	<input type="checkbox"/> ausreichend

**Frage 10:** Selbst bei sehr guten Bewertungen kann etwas verbessert beziehungsweise optimiert werden. Wo sehen Sie noch konkreten Handlungsbedarf?

Qualität von Fachabteilungen (Service-Freundlichkeit, Geschwindigkeit)	<input type="checkbox"/> größeren	<input type="checkbox"/> weniger großen	<input type="checkbox"/> geringen	<input type="checkbox"/> nicht nötig
Courtage-Abrechnung (Geschwindigkeit, Nachvollziehbarkeit)	<input type="checkbox"/> größeren	<input type="checkbox"/> weniger großen	<input type="checkbox"/> geringen	<input type="checkbox"/> nicht nötig
Extranet (Zugang, Aufbau, Inhalt, Bestandsansichten)	<input type="checkbox"/> größeren	<input type="checkbox"/> weniger großen	<input type="checkbox"/> geringen	<input type="checkbox"/> nicht nötig
Angebotsprogramm online/offline	<input type="checkbox"/> größeren	<input type="checkbox"/> weniger großen	<input type="checkbox"/> geringen	<input type="checkbox"/> nicht nötig
Neutrale Produkt-Vergleiche	<input type="checkbox"/> größeren	<input type="checkbox"/> weniger großen	<input type="checkbox"/> geringen	<input type="checkbox"/> nicht nötig
Unterstützung bei Kundenveranstaltungen	<input type="checkbox"/> größeren	<input type="checkbox"/> weniger großen	<input type="checkbox"/> geringen	<input type="checkbox"/> nicht nötig

**Frage 11:** Welche weiterführenden Themen interessieren Sie für die Entwicklung Ihres Maklerbüros?

Unternehmensberatung	<input type="checkbox"/> sehr interessant	<input type="checkbox"/> interessant	<input type="checkbox"/> weniger interessant	<input type="checkbox"/> nicht interessant
Technik im Maklerbüro	<input type="checkbox"/> sehr interessant	<input type="checkbox"/> interessant	<input type="checkbox"/> weniger interessant	<input type="checkbox"/> nicht interessant
Marketing für das Unternehmen	<input type="checkbox"/> sehr interessant	<input type="checkbox"/> interessant	<input type="checkbox"/> weniger interessant	<input type="checkbox"/> nicht interessant
Personal/Mitarbeiterführung	<input type="checkbox"/> sehr interessant	<input type="checkbox"/> interessant	<input type="checkbox"/> weniger interessant	<input type="checkbox"/> nicht interessant
Unternehmensnachfolge	<input type="checkbox"/> sehr interessant	<input type="checkbox"/> interessant	<input type="checkbox"/> weniger interessant	<input type="checkbox"/> nicht interessant
Rechtssicherheit	<input type="checkbox"/> sehr interessant	<input type="checkbox"/> interessant	<input type="checkbox"/> weniger interessant	<input type="checkbox"/> nicht interessant

**Vielen Dank, dass Sie sich  
Zeit genommen haben.**

Per Klick auf „PDF senden“ können Sie das PDF bequem als E-Mail-Anhang an uns zurücksenden.