

# 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

\* 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: \_\_\_\_\_

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

## 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.**

**PDF senden**

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