

# **DER Maklerversicherer -**

## **Anforderungen und Erwartungen**

### **von Maklern, Mehrfachagenten und freien Vermittlern**

Juli 2010

# Agenda

---

## 1. Untersuchungsdesign

|   |   |
|---|---|
| 1.1 Stichprobe und Interviews insgesamt ..... | 6 |
| 1.2 Stichprobenstruktur .....                 | 7 |
| 1.3 Regionale Verteilung .....                | 8 |

## 2. Die Anforderungen an Maklerversicherer

|  |    |
|--|----|
| 2.1.1 Themen-Überblick: Insgesamt und Partner Ihres Unternehmens ..... | 9  |
| 2.1.2 Teilgruppen-Analyse nach Sparten .....                           | 10 |
| 2.1.3 Teilgruppen-Analyse nach Maklerpool-Mitgliedschaft .....         | 11 |
| 2.1.4 Teilgruppen-Analyse nach Regionen .....                          | 12 |
| 2.2 Betreuung und Service .....  | 13 |
| 2.3 Produkte und Tarife .....  | 14 |
| 2.4 Abwicklung, Maklervertrag und Unternehmen/ Image .....             | 15 |
| 2.5 Vertriebsunterstützung, Software und Fortbildung .....             | 16 |
| 2.6 Was die Makler sagen: Exemplarische Wortbeiträge .....             | 17 |

# Agenda

---

## 3. Der Maklervertrieb im Vertriebswege-Mix

|   |    |
|---|----|
| 3.1 Überblick .....   | 18 |
| 3.2.1 Teilgruppenanalyse: Kein weiterer Vertriebsweg .....      | 19 |
| 3.2.2 Teilgruppenanalyse: Ausschließlichkeitsorganisation ..... | 20 |
| 3.2.3 Teilgruppenanalyse: Onlinevertrieb .....                  | 21 |
| 3.2.4 Teilgruppenanalyse: Bankenvertrieb .....                  | 22 |
| 3.2.5 Teilgruppenanalyse: Nebenberufsvertrieb .....             | 23 |

## 4. Stärken und Schwächen des Maklervertriebs

|   |    |
|---|----|
| 4.1.1 Überblick: Insgesamt und Partner Ihres Unternehmens ..... | 24 |
| 4.1.2 Teilgruppenanalyse nach Sparten .....                     | 25 |
| 4.1.3 Teilgruppenanalyse nach Maklerpool-Mitgliedschaft .....   | 26 |
| 4.1.4 Teilgruppenanalyse nach Regionen .....                    | 27 |

# Agenda

---

## 4. Stärken und Schwächen des Maklervertriebs (Fortsetzung)

|  |    |
|--|----|
| 4.2 Flexibilität der Produkte .....                  | 28 |
| 4.3 Preis-/ Leistungsverhältnisse der Produkte ..... | 29 |
| 4.4 Produktinnovationen .....                        | 30 |
| 4.5 Qualität der Leistungsabwicklungen .....         | 31 |
| 4.6 Courtage-/ Provisionsabwicklung .....            | 32 |
| 4.7 Bearbeitungsdauer der Policierungen .....        | 33 |
| 4.8 Softwareunterstützung .....                      | 34 |
| 4.9 Schnelligkeit der Schadensregulierungen .....    | 35 |
| 4.10 Schadensregulierungsvollmachten .....           | 36 |

## 5. Wer sind DIE Maklerversicherer?

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| 5.1 Was die Unternehmen sagen ..... | 37 |
|-------------------------------------|----|

# Agenda

---

|  |    |
|--|----|
| <u>5. Wer sind DIE Maklerversicherer? (Fortsetzung)</u>          |    |
| 5.2.1 Was die Makler sagen: Insgesamt .....                      | 38 |
| 5.2.2 Was die Makler sagen: Nach Sparten .....                   | 39 |
| 5.2.3 Was die Makler sagen: Nach Maklerpool-Mitgliedschaft ..... | 41 |
| 5.2.4 Was die Makler sagen: Nach Regionen .....                  | 42 |
| <br>   |    |
| <u>6. Key Messages</u> .....                                     | 44 |