

Inhaltsverzeichnis

1. Management Summary	12
2. Methodik der Befragung	34
4. Fragen und Auswertung der Maklerumfrage	36
4.1 Basisinformationen	37
4.1.1 Vorab möchten wir von Ihnen wissen, mit welchen Pools und Servicegesellschaften Sie generell zusammenarbeiten? (Mehrfachnennungen möglich)	37
4.1.2 Welche klassischen Vergleicher und welche Konzept- und Spezial-Vergleicher nutzen Sie bei Ihrer täglichen Arbeit? (Mehrfachnennungen möglich)	43
4.1.3 Welche Endkunden-Vergleicher verwenden Sie? (Mehrfachnennungen möglich)	50
4.1.4 In welchen Sparten setzen Sie Vergleicher ein? (Mehrfachnennungen möglich)	52
4.1.5 Sind Ihnen bei der Arbeit mit den Vergleichen fehlerhafte Ergebnisse aufgefallen?	54
4.1.6 Hatten Sie bereits Haftungsfälle aufgrund fehlerhafter Berechnungen von Vergleichen und daraus resultierenden fehlerhaften Produktempfehlungen?	59
4.1.6.1 Welche Ausprägung hatten diese Auseinandersetzungen mit den Kunden? (Mehrfachnennungen möglich)	61
4.2 Verwendung der Vergleicher	62
4.2.1 Welche Vergleicher nutzen Sie in den verschiedenen Sparten (Mehrfachnennungen möglich)?	62
4.2.2 Welche der folgenden Aussagen zur Lizenzgebühr ist zutreffend?	76
4.3 Nutzungsverhalten.....	79
4.3.1 Was sind die Gründe für die Nutzung von Vergleicher? (Mehrfachnennungen möglich)	79

4.3.2	Gibt es Situationen, in denen Sie auf die Nutzung von Vergleichern verzichten? Wenn Ja, in welchen Sparten kommt das vor? <i>(Mehrfachnennungen möglich)</i>	83
4.3.2.1	Falls in bestimmten Situationen auf Vergleichern verzichtet wird: In welchen konkreten Situationen nutzen Sie Vergleichern nicht?	87
4.3.2.2	Falls in bestimmten Situationen kein Vergleichern eingesetzt wird: Wie erstellen Sie ohne Vergleichern das Angebot? <i>(Mehrfachnennungen möglich)</i>	103
4.3.3	Wie groß ist in etwa der prozentuale Anteil der Kundenanfragen, bei denen Sie einen Vergleichern verwenden? UND Wie groß ist in etwa der prozentuale Anteil der Kundenanfragen, bei denen Sie einen Vergleichern verwenden UND der Vergleichernempfehlung auch folgen?	117
4.3.4	Wenn Sie für ein konkretes Produkt eine Preisermittlung durchführen wollen, nutzen Sie statt eines Tarifrechners des Versicherers einen Vergleichern?	124
4.3.4.1	Falls anstatt eines Tarifrechners, der Vergleichern verwendet wird: In welchen Sparten kommt das vor und bei welchem Versicherer ist es am häufigsten?.....	126
4.4	Funktionsumfang und technische Anbindung der Vergleichersrechner	139
4.4.1	Bietet Ihr MVP (Maklerverwaltungsprogramm) eine Vergleichsberechnung an bzw. kann ein Vergleich aus Ihrem MVP heraus gestartet werden?.....	139
4.4.2	Falls ein Vergleichern angebunden ist: Welches MVP nutzen Sie?.....	141
4.4.3	Können Daten aus Ihrem MVP zum Vergleichern übertragen werden?	144
4.4.3.1	Falls bekannt: Von welchem Vergleichern werden die Daten aus dem MVP übernommen? <i>(Mehrfachnennungen möglich)</i>	146
4.4.3.2	Welche Art von Daten werden übertragen?.....	147
4.4.3.3	Gibt es Probleme bei der Übertragung der Daten?	148
4.4.3.4	Berechnet Ihr MVP-Hersteller eine Servicegebühr für die Übertragung von Daten an den Vergleichern?.....	155

4.4.4	Können die Ergebnisse und Kundenangebote aus dem Vergleich zurück an Ihr MVP übertragen werden?	156
4.4.4.1	Von welchem Vergleich werden die Daten der Ergebnisse zurück in Ihr MVP übertragen? (Mehrfachnennungen möglich)	158
4.4.4.2	Welche Daten bzw. Dokumente werden übertragen?	159
4.4.4.3	In welcher Form werden Daten bzw. Dokumente übertragen?	161
4.4.5	Nutzen Sie, soweit verfügbar, die zuvor beschriebenen technischen Verknüpfungen von Vergleich und MVP?	163
4.4.6	Welcher Vergleich liefert automatisiert ein Angebotsschreiben, das Sie an den Kunden weiterreichen können?	164
4.4.7	Besteht die Möglichkeit, aus dem Vergleich heraus einen Antrag an das VU zu versenden?	166
4.4.8	Gibt es eine Kundenverwaltung / Interessentenverwaltung innerhalb des Vergleichs und nutzen Sie diese?	168
4.5	Kommunikation und zusätzliche Dienste der Vergleich	170
4.5.1	Wie werden Sie im Allgemeinen auf neue Produkte aufmerksam? (Mehrfachnennungen möglich)	170
4.5.2	Nutzen Sie neben der Berechnung weitere Services der Vergleich, wie z.B. Beratungsdokumentation, Risikovorfrage, Kundenverwaltung etc.?	175
4.5.2.1	Welche Services sind das genau?	176
4.5.3	Welche Dienste und Verbesserungen würden Sie sich zukünftig von den Vergleichern wünschen?	182
4.6	Qualität des Vergleichs und der Ergebnisse	192
4.6.1	Welche Kriterien sind für Sie in den jeweiligen Sparten bei der Entscheidung für ein konkretes Produkt relevant? (Mehrfachnennungen möglich)	192
4.6.2	In welchen Sparten nehmen Sie Korrekturen an Vorgabewerten (z.B. Beginn, Einschlüsse, Deckungssummen) durch die Vergleich in Kauf, um eine möglichst breite	

Produktpalette als Ergebnis zu erzielen? <i>(Mehrfachnennungen möglich)</i>	206
4.6.3 Ist es für Sie klar ersichtlich, inwieweit die Ergebnisse Ihren Anfragekriterien entsprechen? <i>(Mehrfachnennungen möglich)</i>	209
4.6.4 Verifizieren Sie die Ergebnisse der Vergleicher? <i>(Mehrfachnennungen möglich)</i>	212
4.6.4.1 Wie viele Ergebnisse werden nachträglich verifiziert?	215
4.6.4.2 Falls mehrere Vergleicher verwendet werden: Wurden für unterschiedliche Vergleicher unterschiedliche Angaben zu der Anzahl der Ergebnisse, die verifiziert werden, gemacht?	216
4.6.4.3 Bei welchen Vergleichen führen Sie welche Art der Verifizierung durch? <i>(Mehrfachnennungen möglich)</i>	219
4.6.4.4 Haben Sie aufgrund von fehlerhaften Vergleichsergebnissen bei den Vergleichen schon einmal nachgefragt?	223
4.6.4.5 Gab es eine Rückmeldung von den Vergleichen?.....	224
4.7 Bewertung der Vergleicher	232
4.7.1 Bitte bewerten Sie die Vergleicher in den folgenden Kategorien mit einer Schulnote?	233
4.7.1.1 Benutzerführung / Bedienbarkeit (Anzahl Nennungen in Eckigen Klammern und Notendurchschnitt dahinter)	233
4.7.1.2 Verwaltung von Versicherern / Verwaltung von Vermittlernummern des Versicherers (Anzahl Nennungen in Eckigen Klammern und Notendurchschnitt dahinter).....	236
4.7.1.3 Kundenverwaltung / Interessentenverwaltung (Anzahl Nennungen in Eckigen Klammern und Notendurchschnitt dahinter).....	238
4.7.1.4 Qualität der Dokumente im Angebotsprozess (Anzahl Nennungen in Eckigen Klammern und Notendurchschnitt dahinter).....	240

4.7.1.5	Unterstützung bei elektronischen Antragsprozessen (Anzahl Nennungen in Eckigen Klammern und Notendurchschnitt dahinter).....	242
4.7.1.6	Fachlicher Umfang (Anzahl Nennungen in Eckigen Klammern und Notendurchschnitt dahinter)	244
4.7.1.7	Anzahl angebundener Versicherer (Anzahl Nennungen in Eckigen Klammern und Notendurchschnitt dahinter).....	246
4.7.1.8	Transparenz von Vergleichsergebnissen (Anzahl Nennungen in Eckigen Klammern und Notendurchschnitt dahinter).....	248
4.7.1.9	Alle Bereiche (Anzahl Nennungen in Eckigen Klammern und Notendurchschnitt dahinter)	249
4.8	Konzept- und Spezialvergleicher.....	251
4.8.1	Wie zufrieden sind Sie generell mit den Konzeptvergleichen / Spezialvergleichen und was könnten die Pools / Servicegesellschaften verbessern?	251