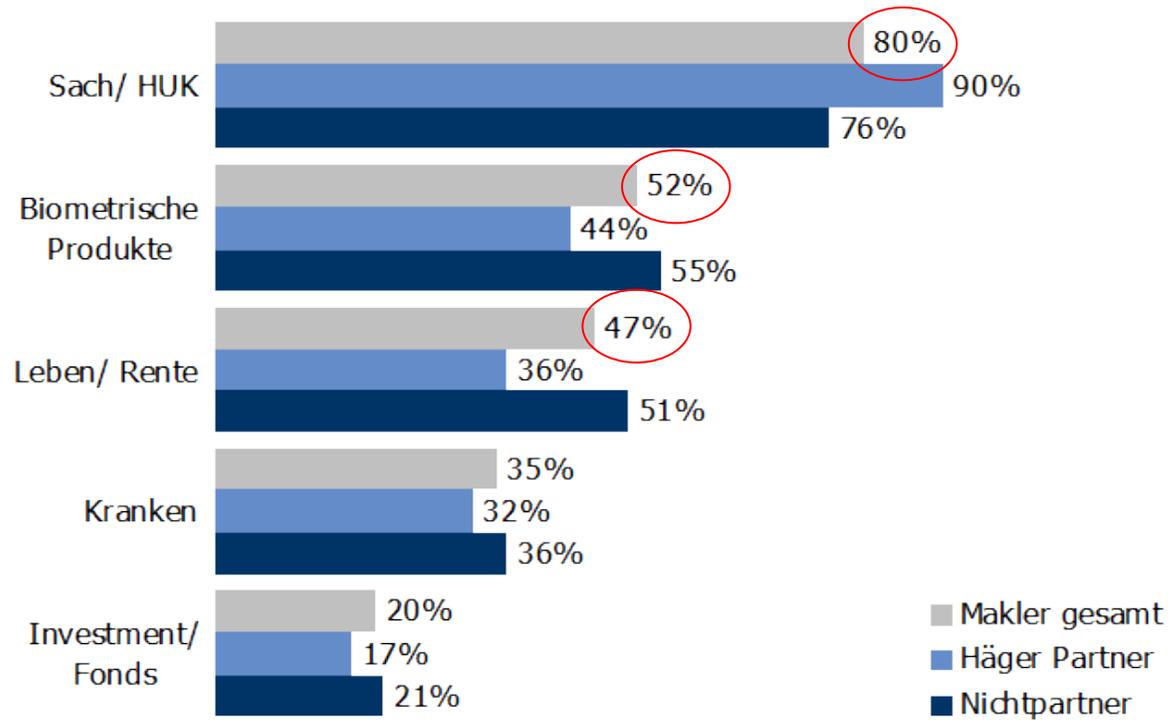


# Die Stärken und Schwächen im Maklermarkt 2013

Ergebnisse einer Maklerbefragung  
August 2013

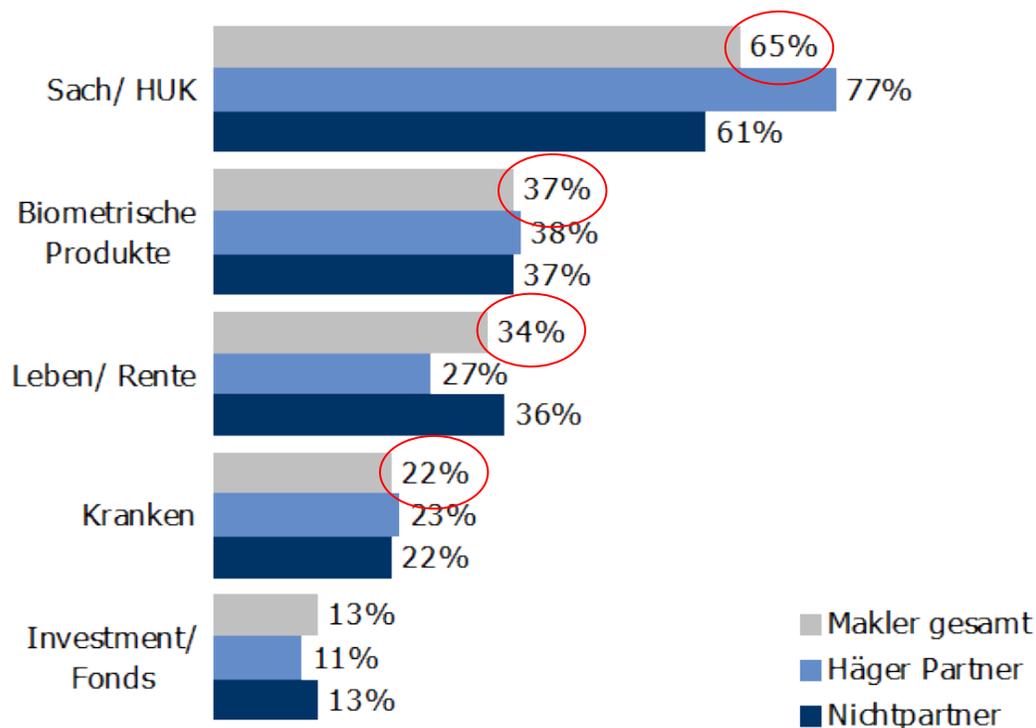
# Produktionsschwerpunkte

Insgesamt 80% aller Makler geben als Produktionsschwerpunkt den Bereich *Sach/HUK* an. Dahinter wird die Sparte *Biometrische Produkte* etwas häufiger genannt als *Leben/ Rente*.



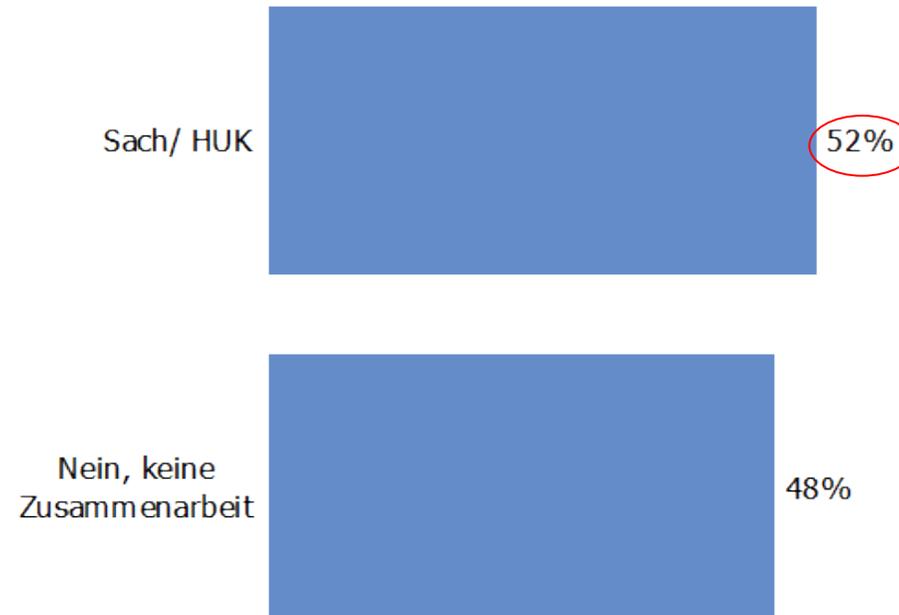
# Spezialistenwissen

Zwei Drittel aller Makler verfügen über Spezialistenwissen in den *Sachsparten*, je gut ein Drittel in den Bereichen *Biometrische Produkte* und *Leben/ Rente*. Nur rund jeder fünfte Makler würde sich als *KV-Spezialist* bezeichnen.



# Zusammenarbeit mit der Häger

52% arbeiten im Bereich Sach/ HUK mit der Häger zusammen.



# Zugangswege

29% der Vertriebspartner sind durch Empfehlungen von Geschäftspartnern oder Kollegen auf die Häger aufmerksam geworden.

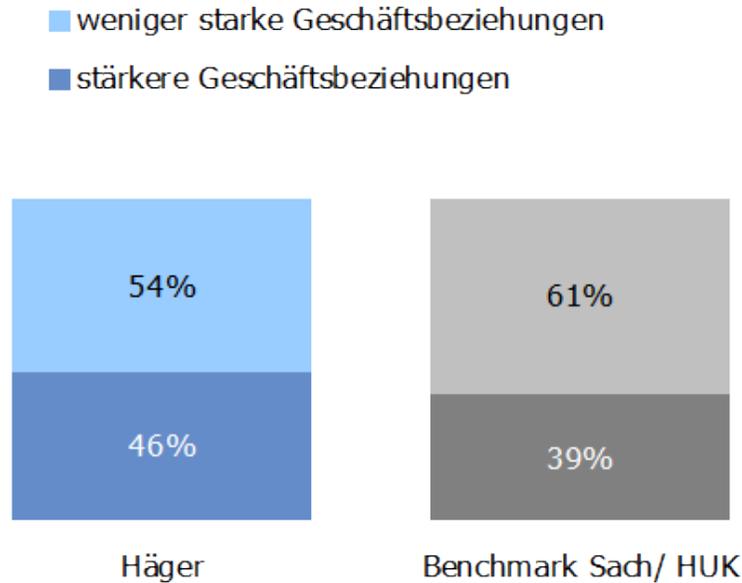


<F05> Wie sind Sie auf das Unternehmen aufmerksam geworden?

BASIS: Vertriebspartner (Auswahl)/  
Nennungen ab 2% gesamt

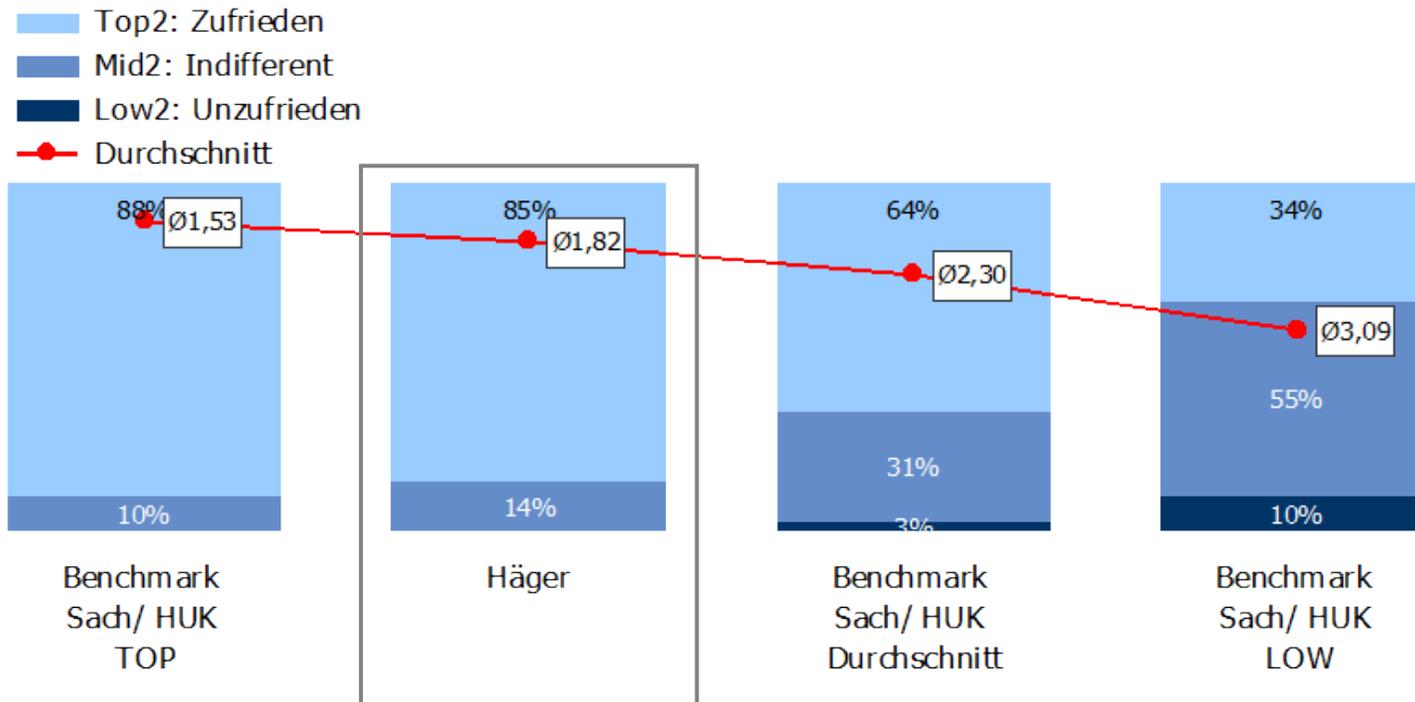
# Produktionsniveau

46% der befragten Vertriebspartner geben an, dass sie in stärkeren Geschäftsbeziehungen zur Häger stehen.



# Gesamtzufriedenheit

85% der Vertriebspartner sind insgesamt zufrieden mit der Häger. Im Benchmark mit anderen Unternehmen aus dem Sach-Bereich ist die Häger damit ein sehr gut bewertetes Unternehmen.



<F02> Basierend auf allen Erfahrungen, die Sie gemacht haben: Wie zufrieden sind Sie mit den folgenden Unternehmen insgesamt? SKALA: 1 = sehr zufrieden / 6 = überhaupt nicht zufrieden

BASIS: Vertriebspartner (Auswahl)/ An 100% fehlend: keine Angabe

# Die Treiber für die Zufriedenheit mit der Häger

Die wichtigsten Treiber für die Maklerzufriedenheit sind die persönliche Maklerbetreuung, das Maklerportal und attraktive Produkte und Prämien.

Persönliche Maklerbetreuung	0,539
Maklerportal	0,530
Attraktive Produkte und Prämien	0,513
Leistungsabwicklung	0,467
Schadenregulierung	0,417
Maklerservice gut erreichbar	0,380
Courtageabwicklung	0,379
Maklerservice hohe Qualität	0,375
Innovative Produkte	0,353
Hohe Qualität der Policierungen	0,339
Schneller Maklerservice	0,322
Angebotssoftware	0,308
Höhe der Courtage	0,176

Dargestellt ist die Produkt-Moment-Korrelation nach **Pearson** zwischen den Einzel-Aussagen und der Gesamtzufriedenheit.

Der Koeffizient liegt zwischen 0 und +1.

#### Interpretation:

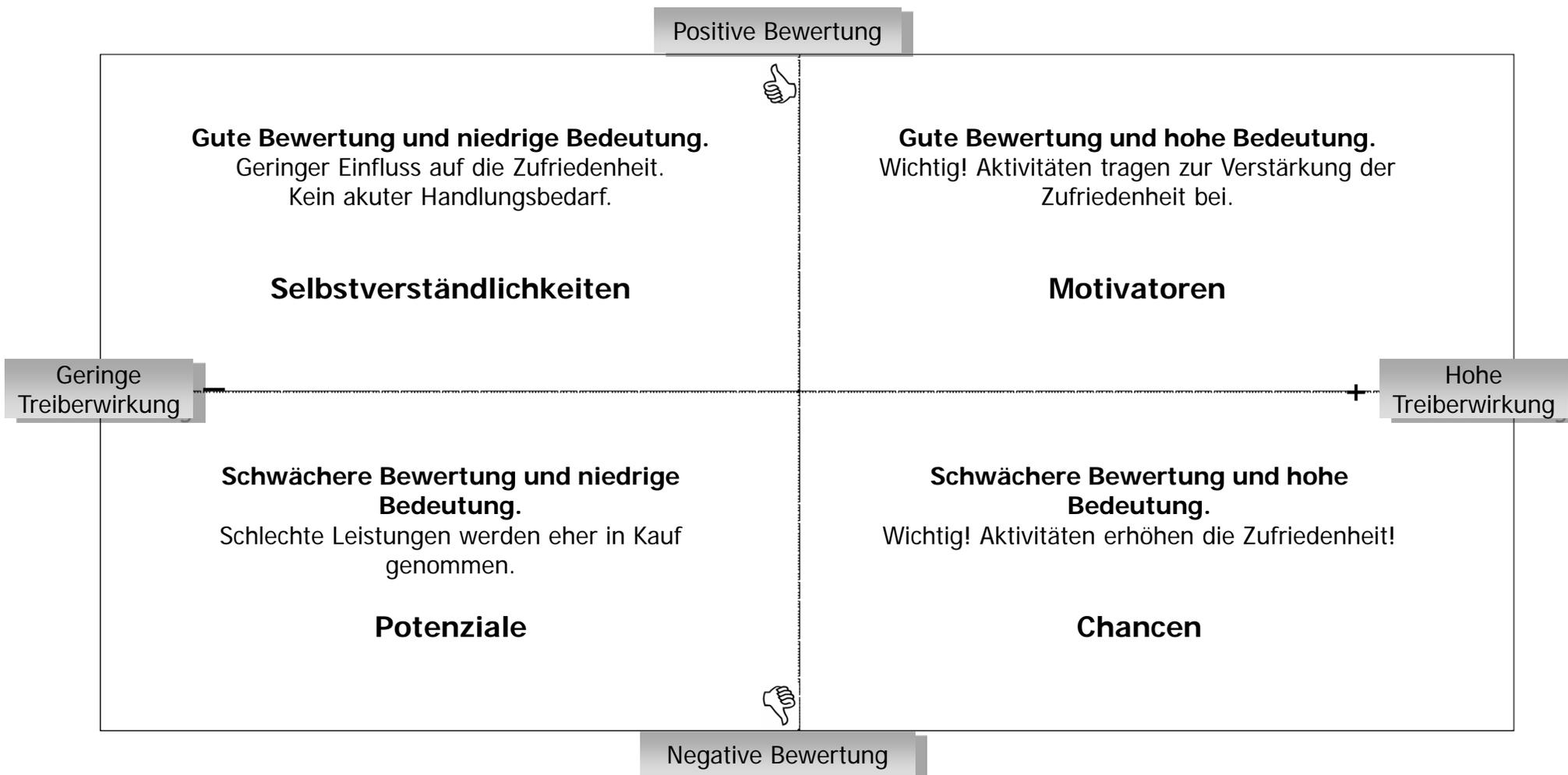
- 0,0 Kein Zusammenhang
- Bis 0,2 Sehr schwacher Zusammenhang
- Bis 0,4 Schwacher Zusammenhang
- Bis 0,6 Mittlerer Zusammenhang
- Bis 0,8 Starker Zusammenhang
- Bis 1,0 Sehr starker Zusammenhang

<F02> Wie zufrieden sind Sie mit den folgenden Unternehmen insgesamt?

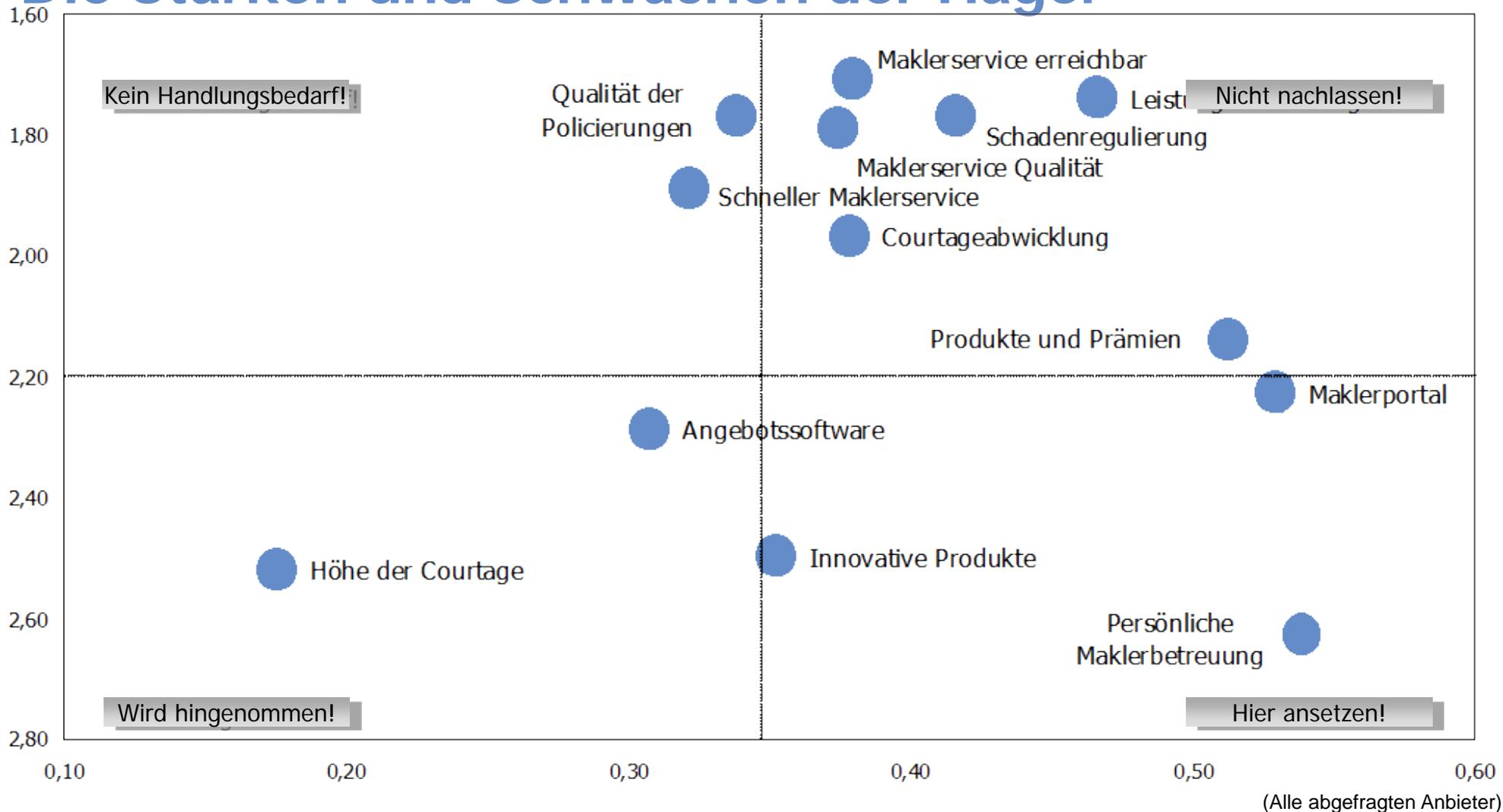
<F06> Wie zufrieden sind sie mit dem Unternehmen hinsichtlich der folgenden Aspekte?

BASIS: Vertriebspartner des Unternehmens

# Stärken-Schwächen-Analyse: Modell

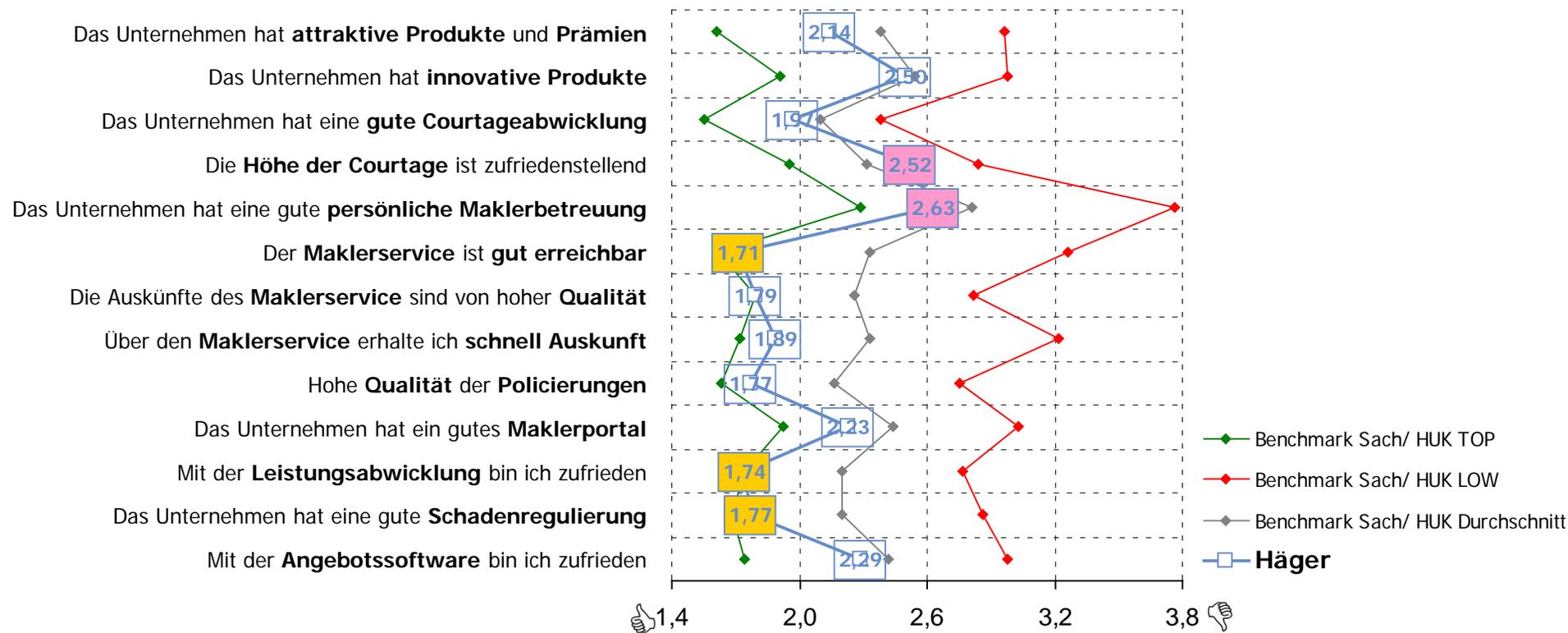


# Die Stärken und Schwächen der Häger



# Die Häger im Benchmark

Die Anforderungen bewältigt die Häger in der Regel auf überdurchschnittlichem Niveau. Besonders gelobt werden die *Erreichbarkeit des Maklerservice* und die *Schaden- und Leistungsabwicklung*. Die *Courtagehöhe* erfährt leichte Kritik, ebenso die *persönliche Maklerbetreuung*.



<F06> Wie zufrieden sind sie mit dem Unternehmen hinsichtlich der folgenden Aspekte?  
Skala: 1 = trifft voll und ganz zu / 6 = trifft überhaupt nicht zu

BASIS: Vertriebspartner (Auswahl)

# Mitgliedschaft in Maklerpools

74% der Makler sind Maklerpool-Mitglieder.

