

PRESSEINFORMATION

Köln, 15.02.2018

Bester GKV-Maklerservice 2018

Um Profis zu überzeugen, braucht es mehr als ein paar nette Flyer oder Hochglanzbroschüren. Anders als viele Mitglieder Gesetzlicher Krankenkassen klopfen Versicherungsmakler und Mehrfachagenten die Angebote und den Service der Kassen auf Schwachstellen ab, bevor sie mit diesen kooperieren. Doch welche Leistungen der Krankenkassen sind für die Vertriebsprofis besonders wichtig? Dieser Frage geht seit Jahren die GKV-Maklerumfrage nach, die von wmd-Brokerchannel, dem Vermittlerportal www.makleraktiv.de sowie dem Deutschen Finanz-Service Institut (DFSI) gemeinsam durchgeführt wird. An der aktuellen GKV-Maklerumfrage im Januar 2018 beteiligten sich exakt 391 Makler und Mehrfachagenten. Mit Hilfe einer Online-Befragung wurde ermittelt, was den Vertriebsprofis in Kooperationen mit Gesetzlichen Krankenkassen besonders wichtig ist und welche Kassen diese Anforderungen am besten erfüllen.

Die Ergebnisse der Befragung im Überblick:

Top-Leistungen, die über den GKV-Standard hinausgehen, sind für 74,94 Prozent der Befragten zur Kundengewinnung sehr wichtig. 73,15 Prozent der befragten Versicherungsexperten sehen eine starke Finanzkraft und stabile Beiträge der Krankenkasse als äußerst wichtig an. Ein bundesweit einheitlicher, qualitätsgesicherter Service ist immerhin noch für 61,64 Prozent der Profis mehr als wichtig. Dagegen ist für viele die Geschäftsstellendichte nicht von essentieller Bedeutung. Nur 57,80 Prozent werten dieses Kriterium als sehr wichtig. Gewonnene Tests und Auszeichnungen sowie Marke und Image der Kasse sind den Vertriebsprofis wichtiger als Bonusprogramme und ein günstiger Beitragssatz. So bewerten 54,22 Prozent Auszeichnungen und Testsiege mit „sehr wichtig“. Marke und Image sind immerhin noch für 44,25 Prozent der Befragten essentiell. Doch lediglich für 43,48 Prozent sind das auch Bonusprogramme mit Ausschüttungen zur Finanzierung weiterer Versicherungsprodukte. Und für gerade einmal 31,36 Prozent der Vermittler ist es sehr wichtig, dass die Krankenkasse nicht von sich aus Kunden auf Zusatzversicherungen anspricht. Besonders interessant: Ein günstiger Beitragssatz bekommt lediglich von 29,92 Prozent der Profis das Attribut „sehr wichtig“.

Die Befragten wünschen sich zur eigenen Betreuung Krankenkassenmitarbeiter, die sich ausschließlich um die Vertriebspartner kümmern. Am liebsten sind Maklern und Mehrfachagenten dabei persönliche Ansprechpartner. Diese sind für zwei Drittel der Befragten (67,77 Prozent) sogar sehr wichtig. Von exzellenten Krankenkassen erwarten sich die Befragten zudem auch kostenlose Fach- oder Vertriebsschulungen (63,94 Prozent sehr wichtig). Zur Vertriebsunterstützung wünschen sich die Vermittler zudem, dass die Kassen von sich aus auf fehlende Antragsunterlagen hinweisen – für 72,12 Prozent der Vertriebsprofis ist das äußerst wichtig. Dicht gefolgt von einer persönlichen Stornoprävention der Kassen durch telefonisches Nachfassen (sehr wichtig: 69,05 Prozent). Auch einen gesicherten Online-Bereich mit speziellen Vermittler-Services halten 52,55 Prozent für eminent wichtig, eine kostenlose Fach-Hotline sogar 64,71 Prozent. Speziell entwickelte Verkaufsmaterialien sind für 62,40 Prozent sehr wichtig. Wenn dann auch noch die Abrechnung professionell und zeitnah erfolgt und die Provision schnell gezahlt wird, ist für die Vertriebsprofis fast alles perfekt (sehr wichtig: 70,08 Prozent).

Online-Tools zum Vergleich mehrerer Krankenkassen, zum Hochladen fehlender Dokumente, zum Abschluss von Mitgliedschaften und zur Verfolgung des eingereichten Geschäfts sowie Unterstützung durch die Kassen auf Messen, Veranstaltungen und Roadshows werden dagegen mit Werten zwischen 34 und knapp 50 Prozent seltener als äußerst wichtig angesehen.

15.02.2018, Seite 2

Doch welche Kassen erfüllen diese Anforderungen am besten? Die Antworten sind eindeutig: 82,24 Prozent der Befragten bescheinigen der DAK-Gesundheit (DAK) besten Maklerservice, 73,66 Prozent der HEK – Hanseatische Krankenkasse und 66,75 Prozent der Techniker Krankenkasse (TK).

Nähere Informationen zu den Unternehmen, die gemeinsam die GKV-Maklerumfrage durchführen:

www.makleraktiv.de ist der Vermittlerportal des führenden Krankenkassenportals gesetzlicheKrankenkassen.de und stellt zugelassenen Versicherungsvermittlern eine interaktive Kassensuche zur Unterstützung ihrer Kunden sowie provisionierte Abwicklungsmöglichkeiten für über 50 Gesetzliche Krankenkassen kostenfrei zur Verfügung.

Die DFSI Deutsches Finanz-Service Institut GmbH ist ein unabhängiger Datendienst, der marktrelevante Informationen zu Versicherern, Banken, sonstigen Finanzdienstleistern und Gesetzlichen Krankenkassen sammelt und bewertet. Dabei werden zu Finanzprodukten die Informationen, die für Privatkunden entscheidungsrelevant sind, gebündelt und als Produktratings dargestellt. Hier fließen insbesondere Daten aus den Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB), Leistungs- und Servicedaten des Versicherers sowie Preis- und Prämiendaten ein. Das DFSI erstellt seit 2008 branchenweite Leistungstests zu Finanzprodukten. Bei der Entwicklung der Test- und Ratingmethodik wird das DFSI durch Experten des institutseigenen Fachbeirats unterstützt. Diese verfügen über jahrelange Erfahrungen im deutschen Ratingmarkt und der Finanzdienstleistungsbranche.

Mehr Informationen zu den Ergebnissen der Studie finden Sie unter www.dfsi-institut.de

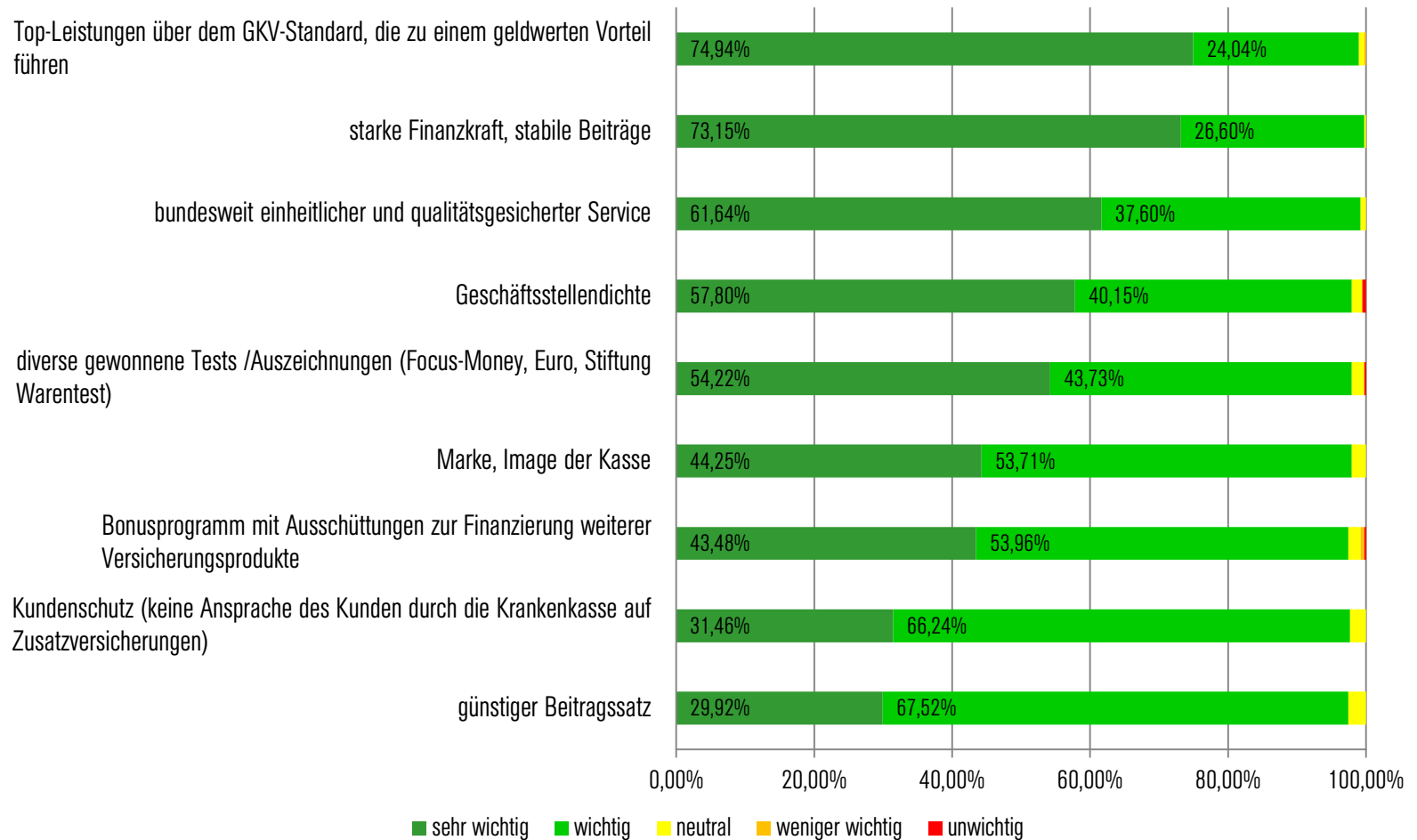
Pressekontakt:

Sebastian Ewy
Senior Analyst
[mailto: s.ewy@dfs-i-institut.de](mailto:s.ewy@dfs-i-institut.de)
Tel.: +49 (0)221 6777 4569-1

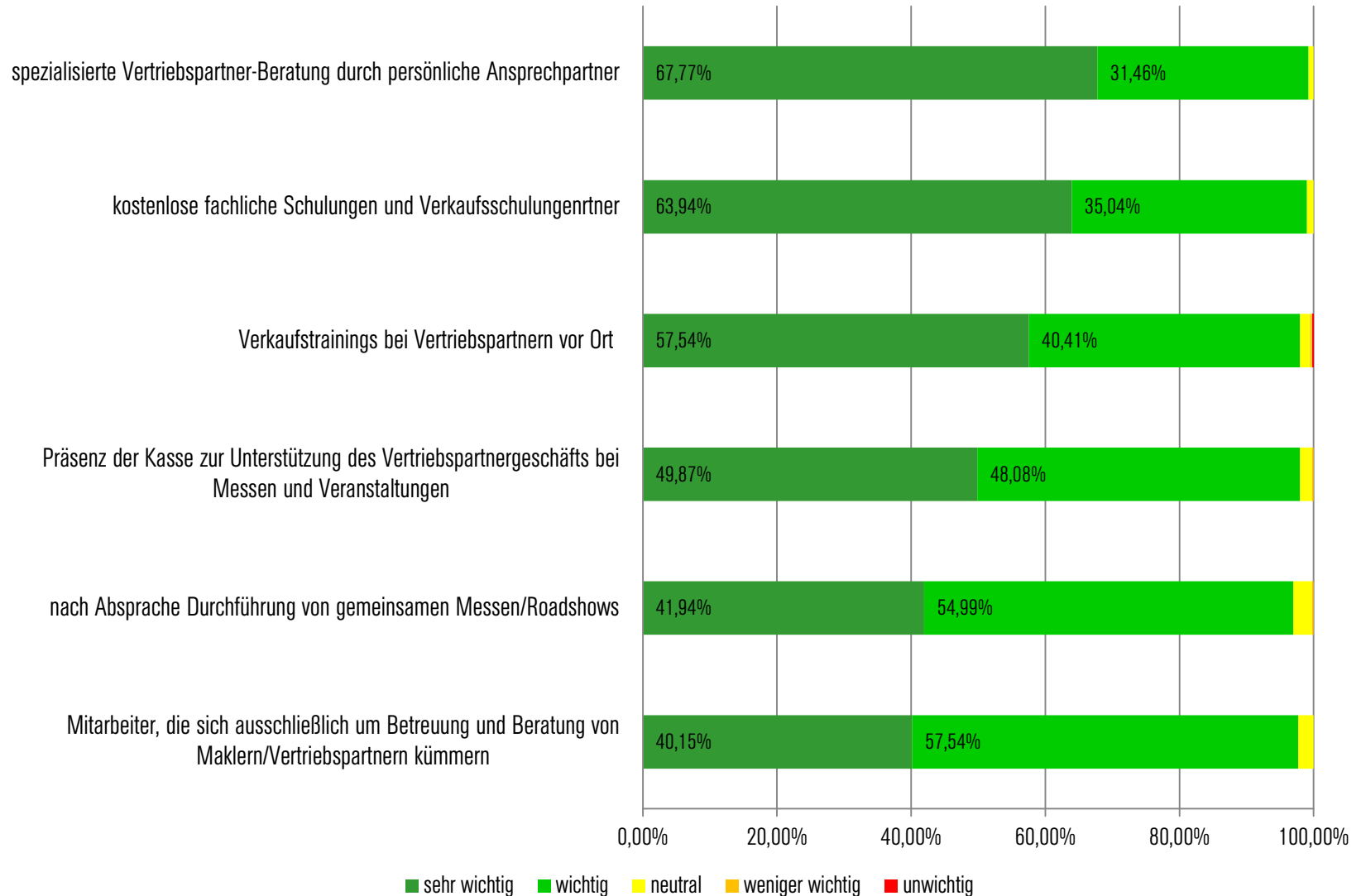
Verantwortlich für den Inhalt:

DFSI Deutsches Finanz-Service Institut GmbH
Heinrich-Brüning-Str. 2a
D-50969 Köln
Thomas Lemke
Geschäftsführer
Tel.: +49 (0)221 6777 4569 0
Fax: +49 (0)221 423 468 38
<http://www.dfsi-institut.de>

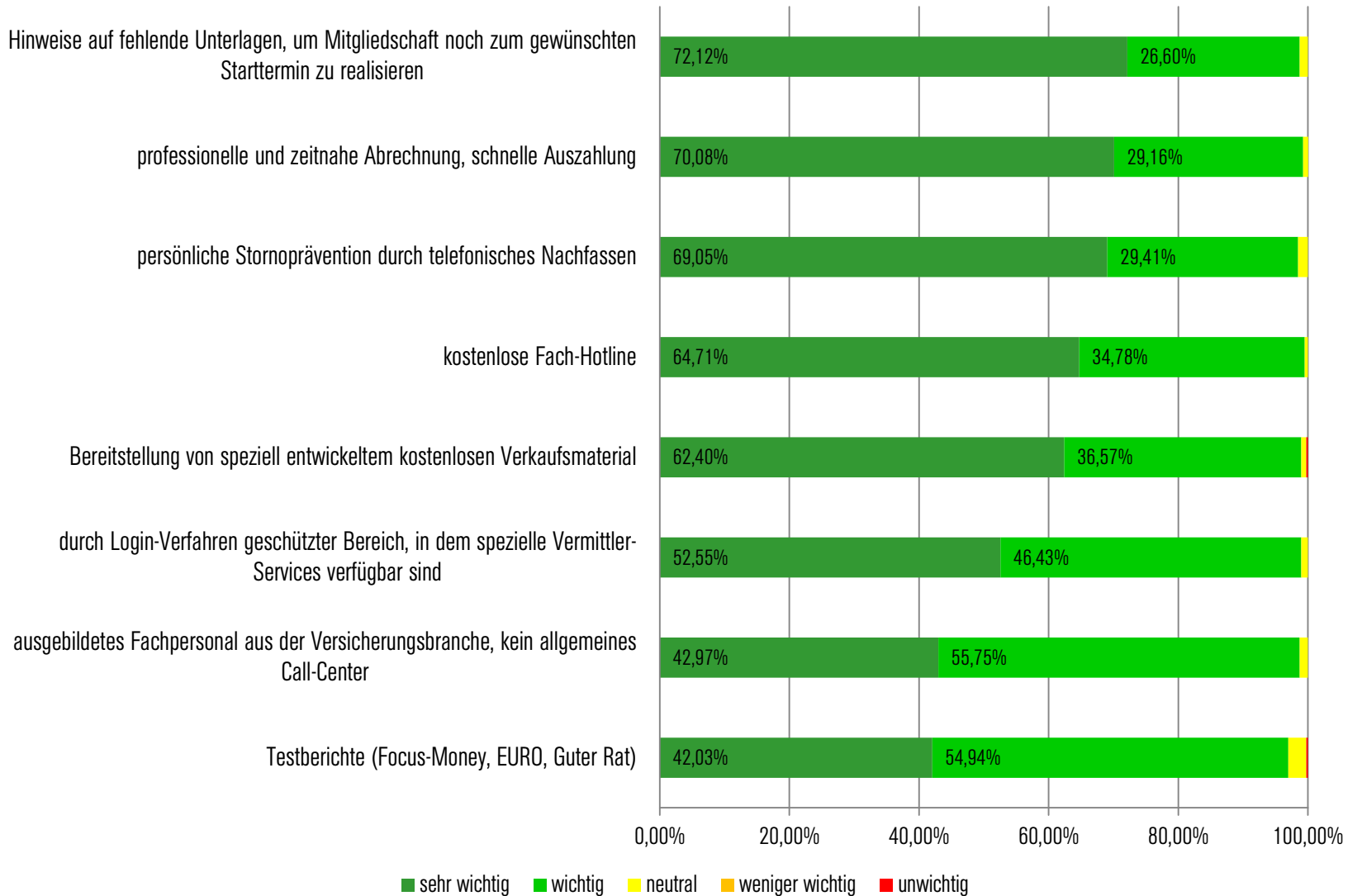
Kundengewinnung und optimale Ergänzung des Beratungsangebots durch ein attraktives GKV-Produkt



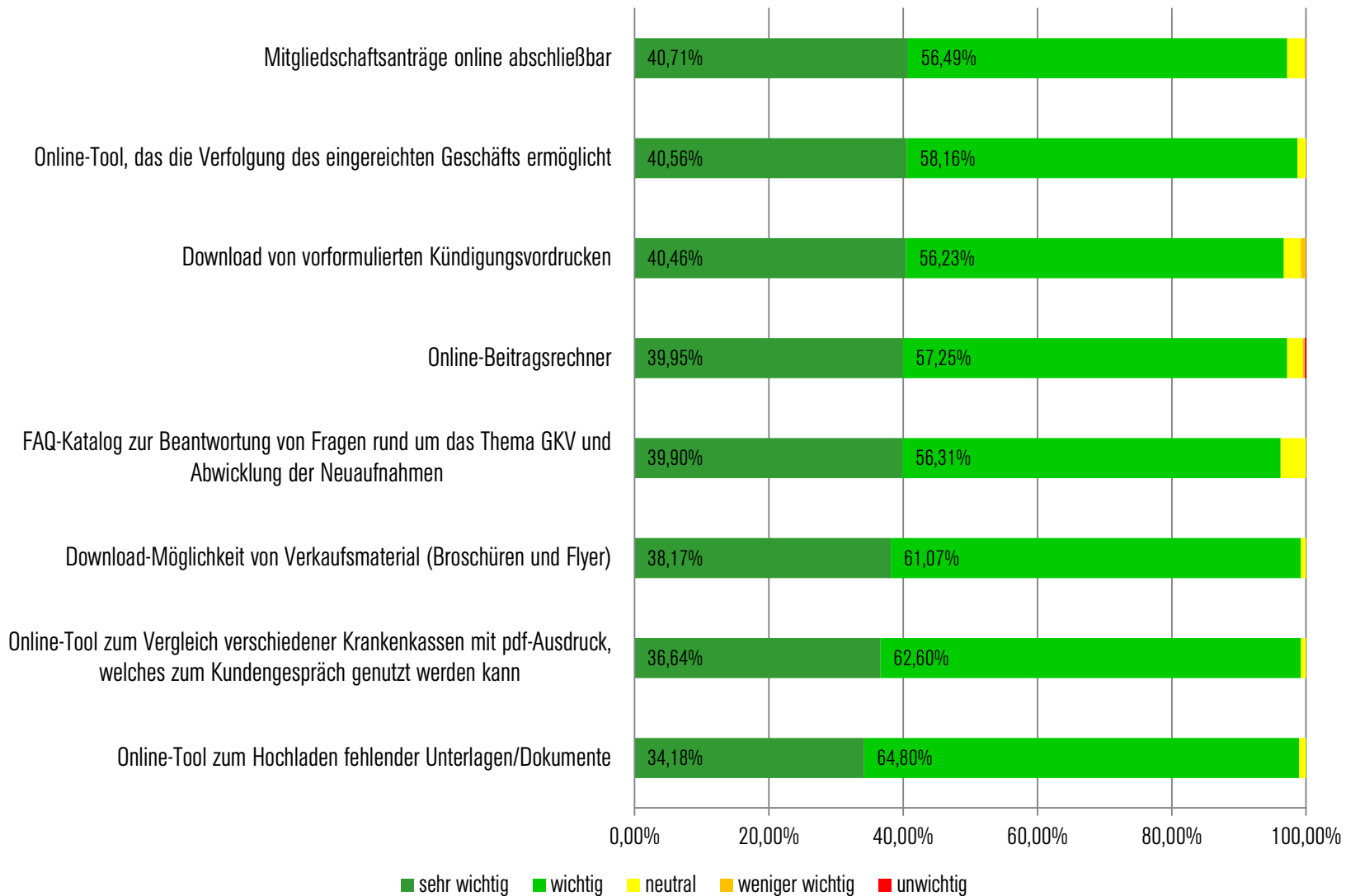
Vertriebspartner-Betreuung vor Ort



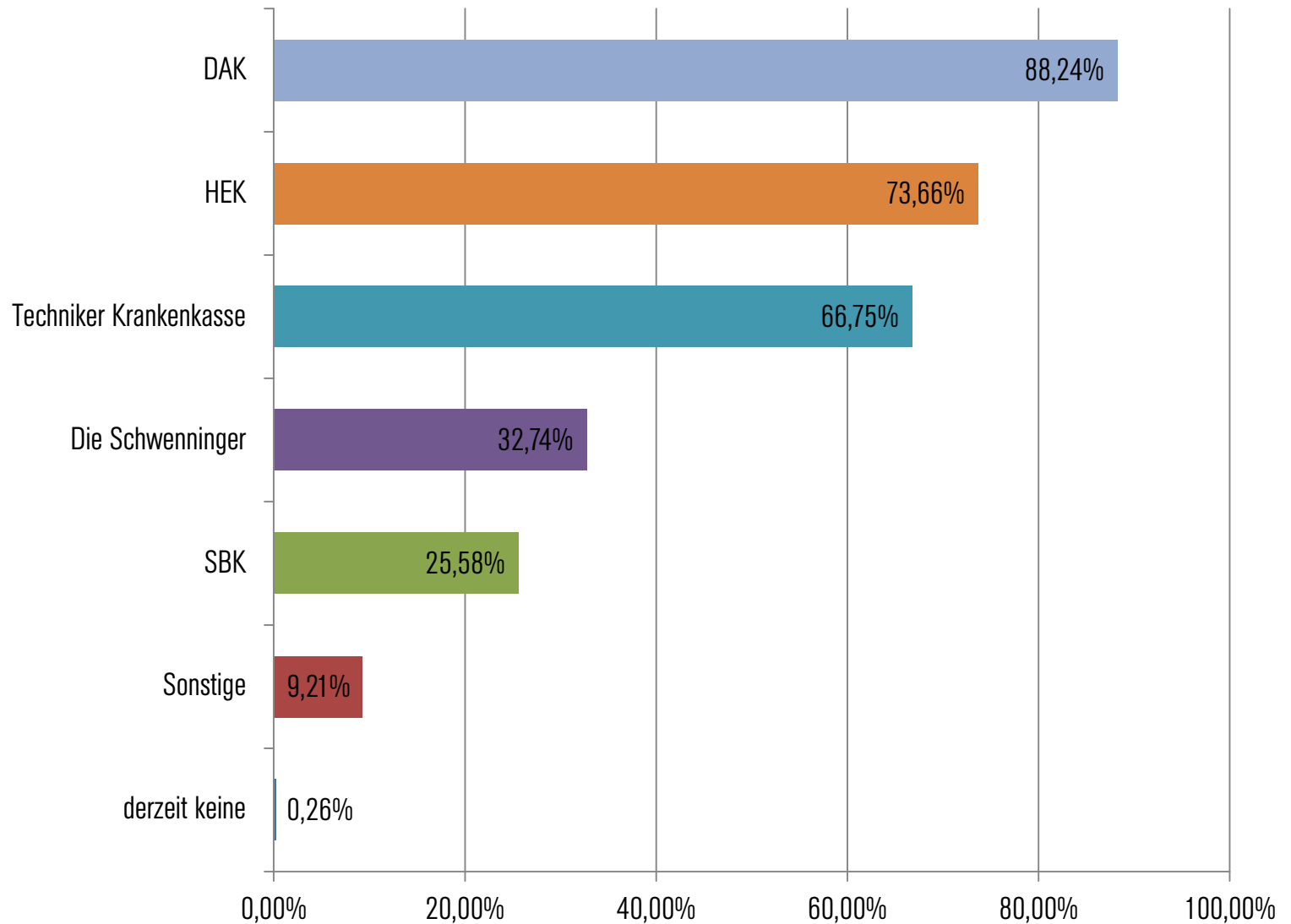
Vertriebspartner-Service (1)



Vertriebspartner-Service (2)



Welche Kasse erfüllt am ehesten diese Kriterien?*



* bis zu drei Antworten möglich