

Pools & Dienstleister 2018

April 2018

MARKTSTUDIE

Ergebnisse aus einer Befragung von
Assekuranz- und Finanzvermittlern

Öffentlichkeitsauszug der Fonds Finanz Maklerservice GmbH

bbg
Betriebsberatungs GmbH
Bindlacher Straße 4
95448 Bayreuth

Telefon: +49 (0) 921-75758-0
Telefax: +49 (0) 921-75758-20
E-Mail: info@bbg-gruppe.de
Web: www.bbg-gruppe.de

Geschäftsführer:
Dieter Knörrer, Jürgen Neumann, Konrad Schmidt

Ansprechpartner: Dr. Christian Durchholz, Florian Stasch

Wissenschaftlicher Beirat: Professor Dr. Matthias Beenken
(FH Dortmund)



IVV-Institut für Versicherungsvertrieb
Beratungsgesellschaft mbH
Markt 5
06526 Sangerhausen

Telefon: +49 (0) 3464-2797-730
Telefax: +49 (0) 3464-2797-732
E-Mail: info@ivv-beratung.de
Web: www.ivv-beratung.de

Geschäftsführer: Steffen Ritter



Diese Studie ist einschließlich aller Bestandteile (insbesondere Abbildungen) urheberrechtlich geschützt. Verwertungen, die nicht ausdrücklich gemäß den Bestimmungen des Urheberrechts zugelassen sind, bedürfen der vorherigen schriftlichen Zustimmung der Herausgeber. Insbesondere gilt dies für Vervielfältigungen, Verbreitungen, Bearbeitungen (insbesondere Übersetzungen) sowie jegliche elektronische Verarbeitung, insbesondere die elektronische Publikation. Davon ausgenommen ist die Publikation dieses Öffentlichkeitsauszugs durch die Fonds Finanz Maklerservice GmbH.

Basis für die Erstellung dieser Studie sind die Antworten der Befragten. Die Herausgeber haben sich auf die Richtigkeit der Antworten verlassen. Eine Überprüfung der Konsistenz ist erfolgt, bei Bedarf wurde eine Korrektur durchgeführt. Die Vollständigkeit und Richtigkeit der Daten wurde jedoch nicht zusätzlich durch einen unabhängigen Dritten geprüft.

Die jeweils angegebenen Punkte, Zahlen und Prozentwerte wurden gerundet. Daher können im Ergebnis Rundungsdifferenzen entstehen.

Das Untersuchungsdesign und methodisches Vorgehen zur Befragung von Assekuranz- und Finanzvermittlern wurde gesondert in einem Dokument zusammengefasst und steht unter dem folgenden Link zur Verfügung: www.asscompact-studien.de. Käufer der Studie dürfen auf dieses Dokument verlinken um Verbrauchern – im Falle der Siegelnutzung – die Möglichkeit zur Kenntnisnahme, zur Prüfung der Ergebnisse und zur Prüfung der Prüfungssystematik zu geben. Eine anderweitige Nutzung ist nicht zulässig.

Soweit nicht anders vereinbart, unterliegt das Nutzungsrecht des von AssCompact vergebenen Siegels bei dem jeweiligen Unternehmen keinem Ablaufdatum und ist unbegrenzt nutzbar. Die Nutzungserlaubnis kann jedoch jederzeit von AssCompact widerrufen werden. Insbesondere bei Missbrauch behält sich AssCompact vor, das jeweilige Unternehmen zur Löschung des vergebenen Siegels aufzufordern bzw. die mit Siegel gedruckten Unterlagen zu vernichten.

1. Management-Summary	5
2. Untersuchungsdesign & methodisches Vorgehen	7
3. Ergebnisse	18
3.1 Bewertungsschema	19
3.2 Favoriten der Vermittler – Vorsorge / Leben	25
3.3 Favoriten der Vermittler – Kranken	38
3.4 Favoriten der Vermittler – Sach / HUK	51
3.5 Favoriten der Vermittler – Finanzanlage / Finanzierung	64
4. Stellenwert	77
4.1 Zusammenarbeit	78
4.2 Gebühren / Beiträge	88
4.3 Erwartungen & Herausforderungen	93
5. Unternehmensdarstellung	97

1. MANAGEMENT-SUMMARY

Top-3-Favoriten der Vermittler

Vorsorge / Leben



Kranken



Sach / HUK



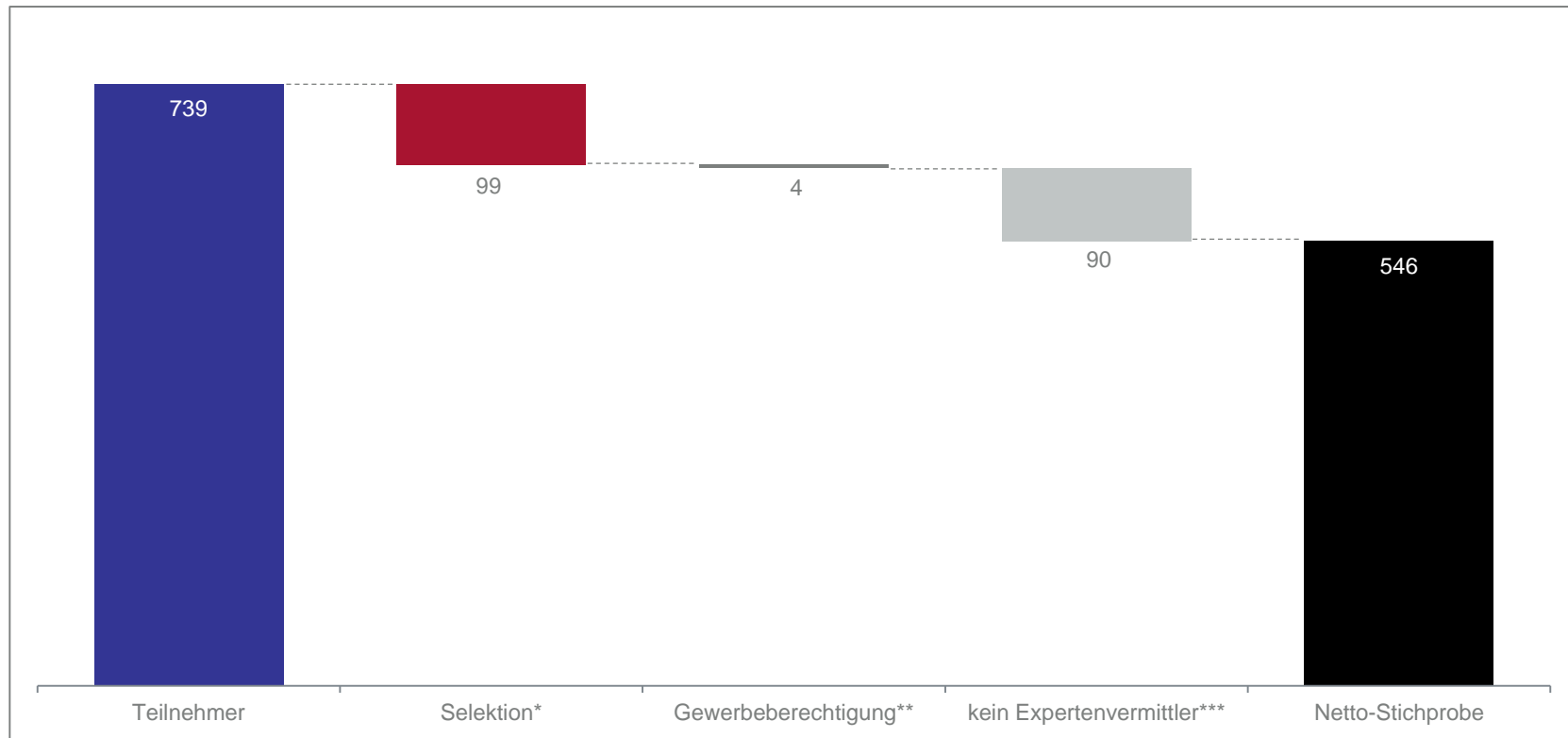
Finanzanlage / Finanzierung



2. UNTERSUCHUNGSDESIGN & METHODISCHES VORGEHEN

- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 02.02.2018 bis 27.02.2018
- Konzentrationsverfahren
- Stichprobe: N = 739
- Netto-Stichprobe: n = 546
- Zielgruppe:
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit Zulassung nach (Mehrfachnennungen möglich):
 - 90,3% Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 GewO
 - 27,6% Kapitalanlagevermittler nach § 34f Abs. 1 GewO
 - 20,9% Darlehensvermittler nach § 34c Abs. 1 Nr. 2 GewO
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit ...
 - ... einem Durchschnittsalter von 53,0 Jahren
 - ... einer Branchenerfahrung von 23,6 Jahren
 - ... einer Geschlechtsverteilung von 11,5% weiblichen Vermittlerinnen und 88,5% männlichen Vermittlern
- Sehr gutes Abbild der Finanz- und Versicherungsvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur

Umfrageteilnehmer

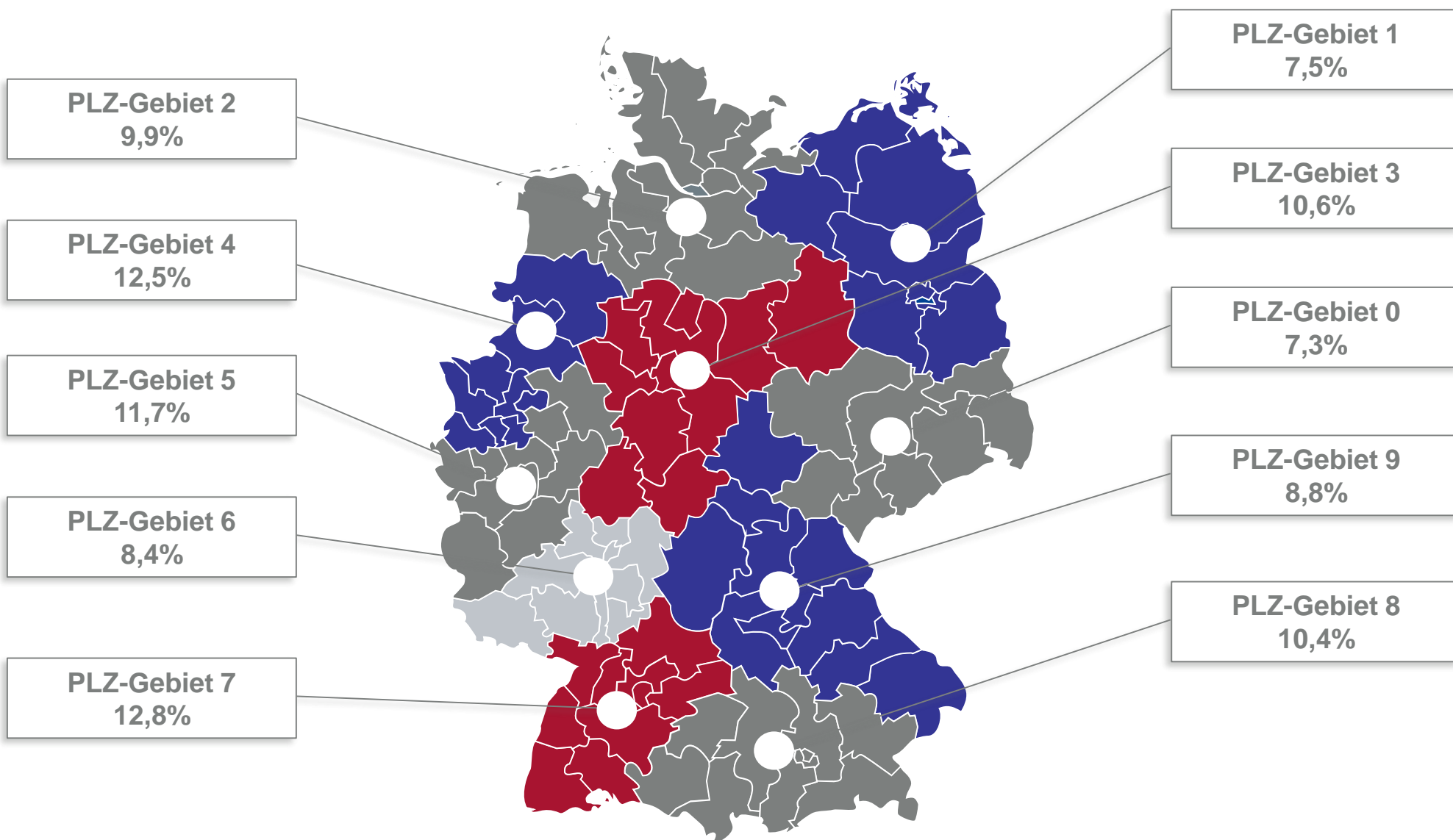


*Selektionskriterien: unrealistische Beantwortungsdauer, Abbruch nach wenigen Fragen

**Gewerbeberechtigung: Antwortoption „Gebundener Versicherungsvertreter“

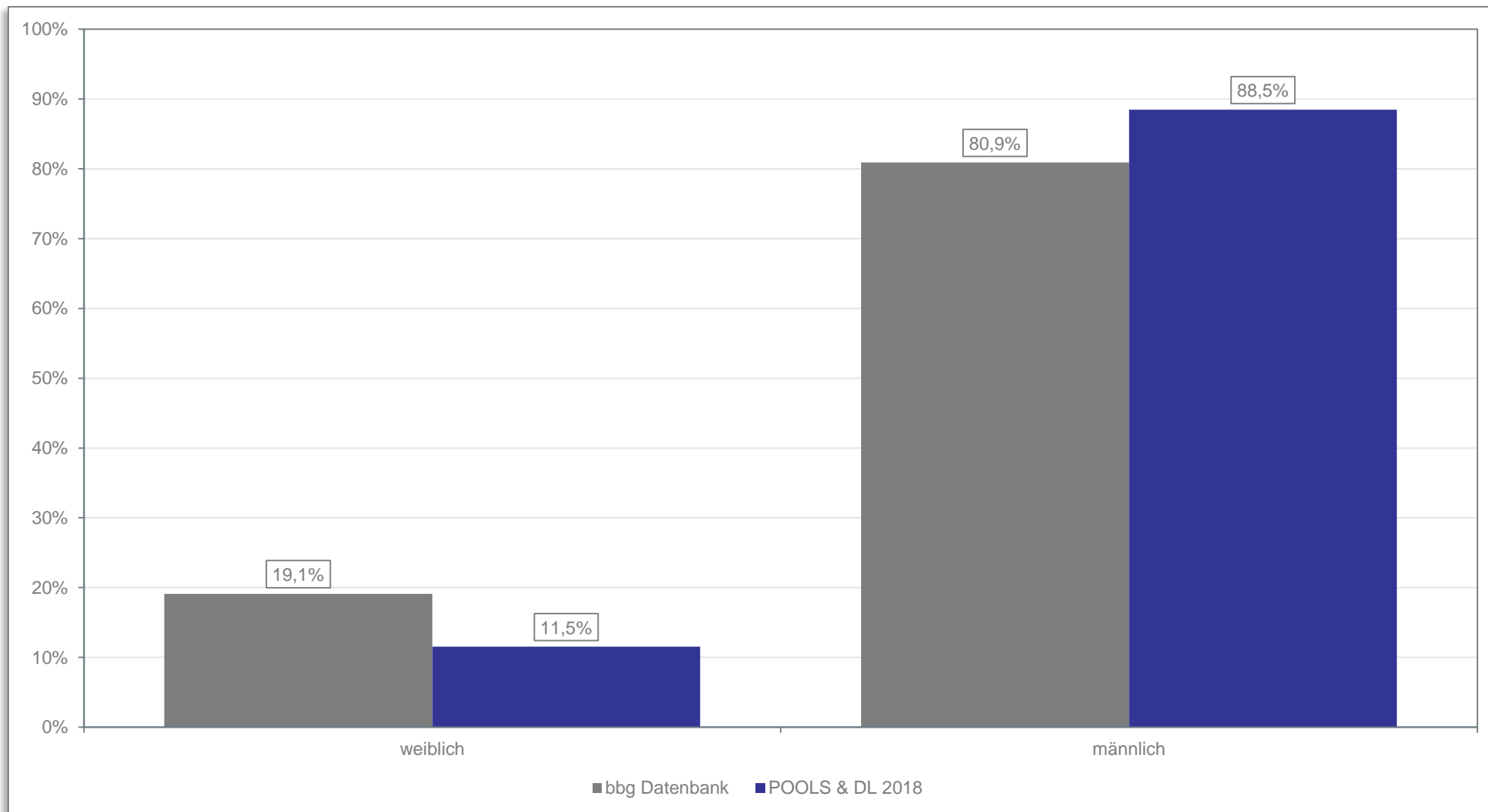
***kein Expertenvermittler: Antwortoption "Ich vermittele keine der aufgelisteten Produkte."

Regionale Verteilung der Befragten



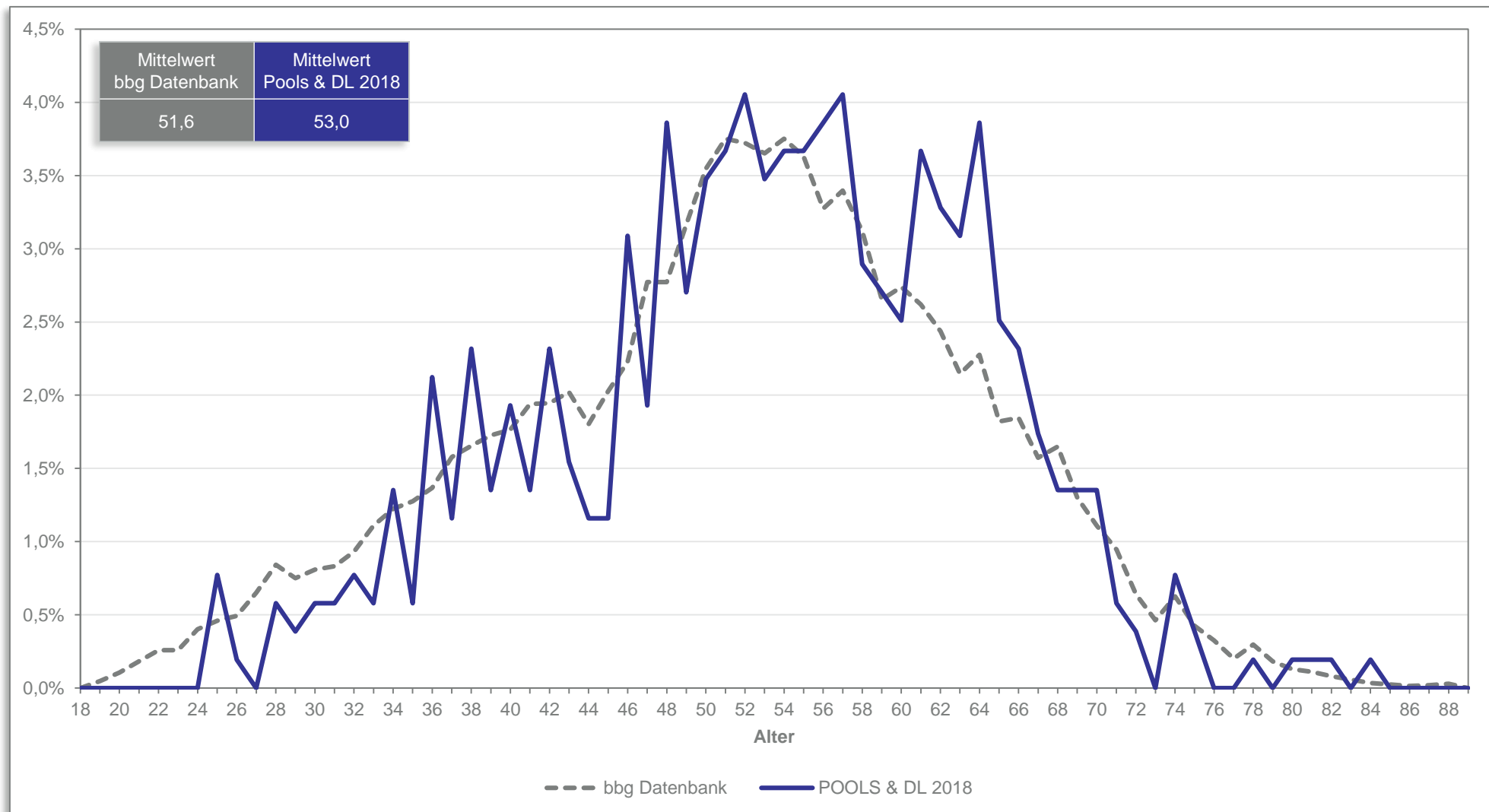
Repräsentativität

Geschlechtsverteilung in der bbg Datenbank vs. Geschlechtsverteilung in der Stichprobe



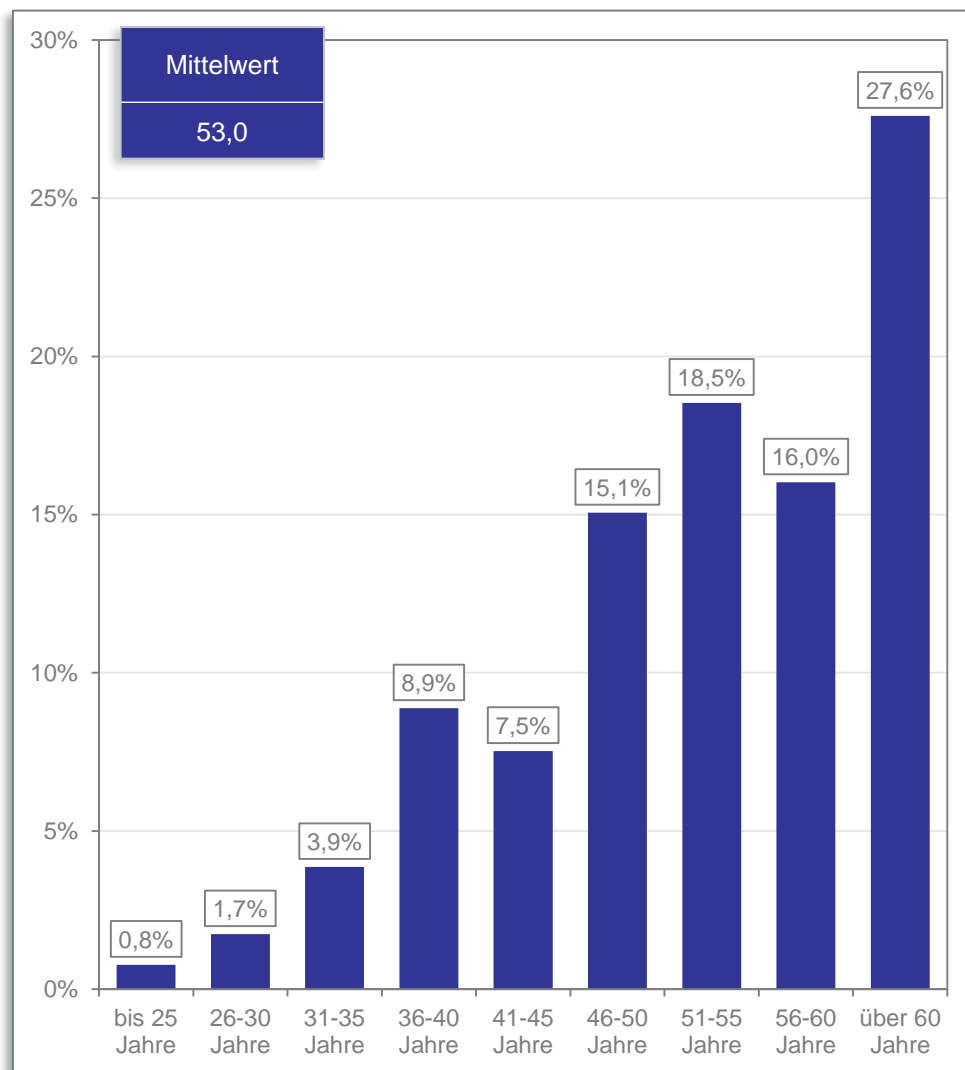
Repräsentativität

Altersverteilung in der bbg Datenbank vs. Altersverteilung in der Stichprobe



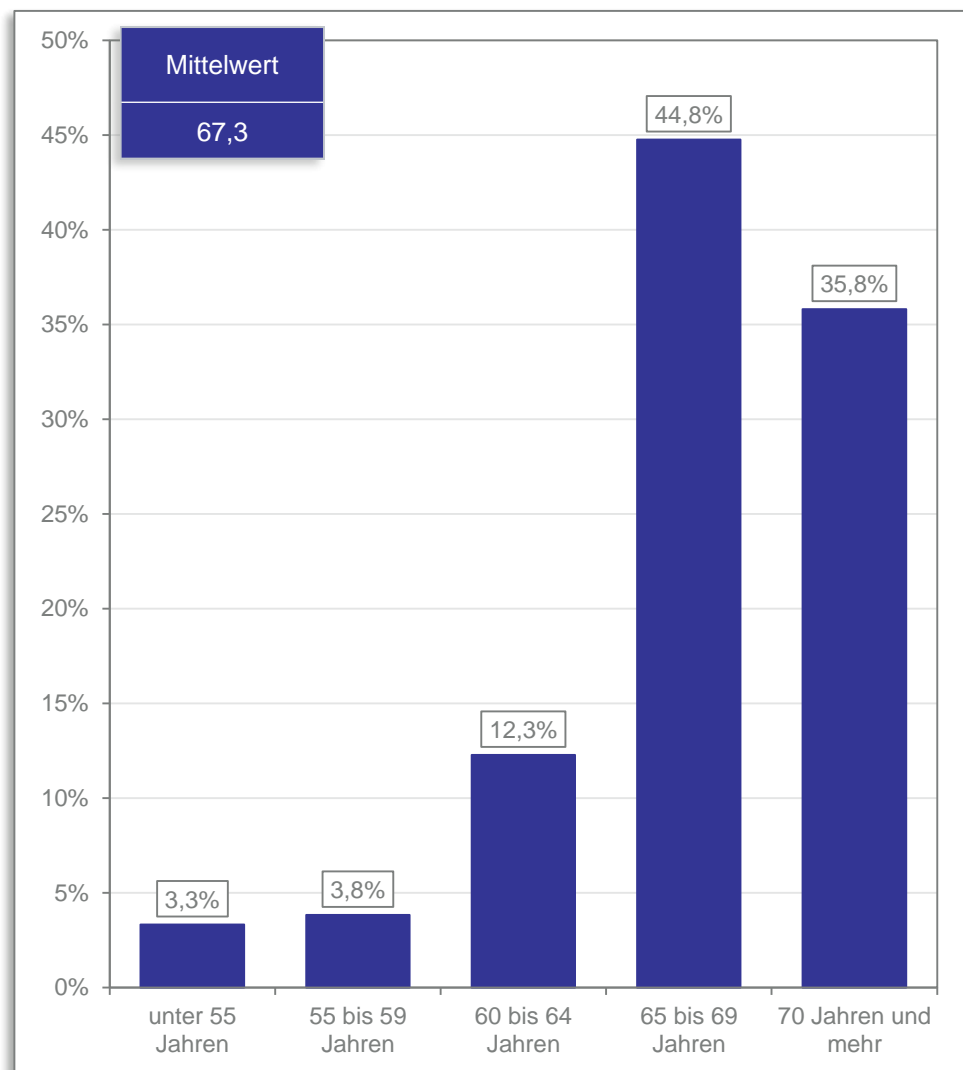
Alter

Bitte sagen Sie uns noch, wie alt Sie sind.



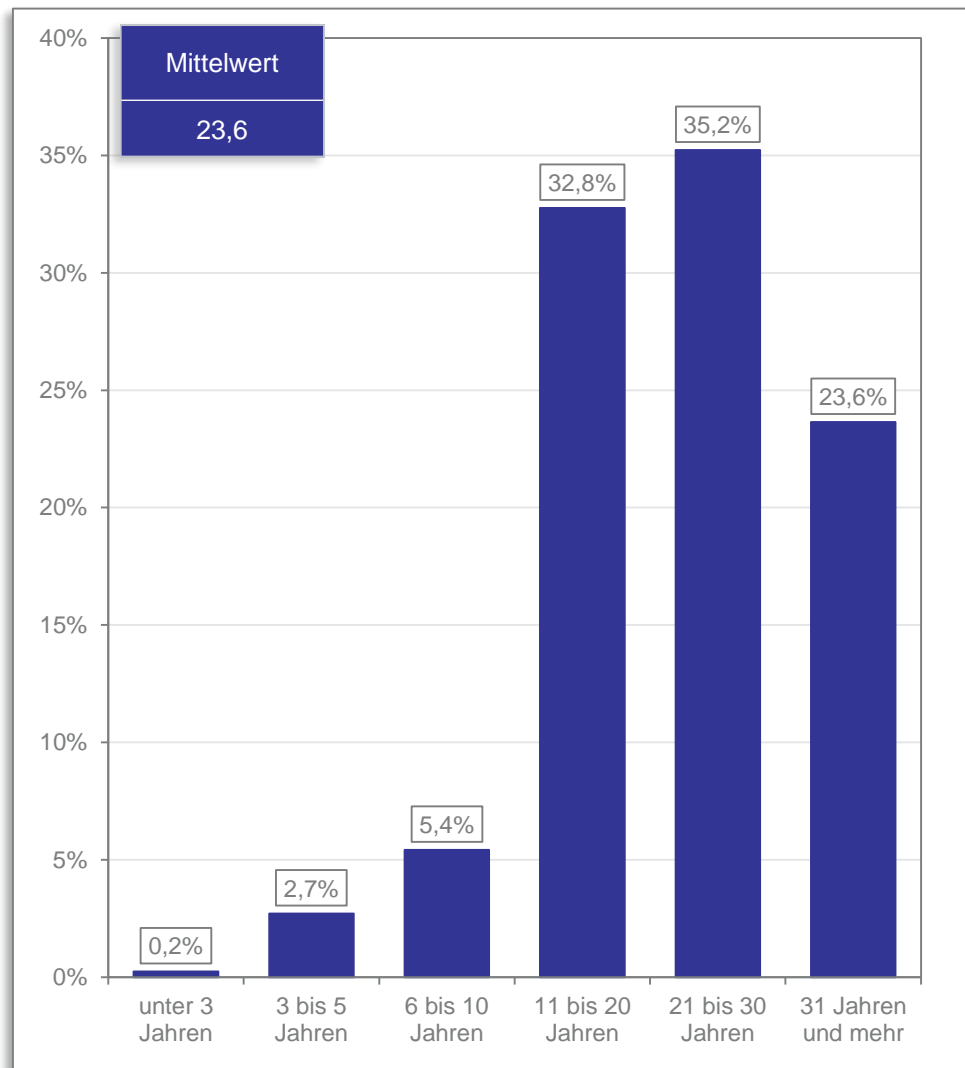
Ausstiegsalter

Wann planen Sie aus dem Berufsleben auszusteigen?



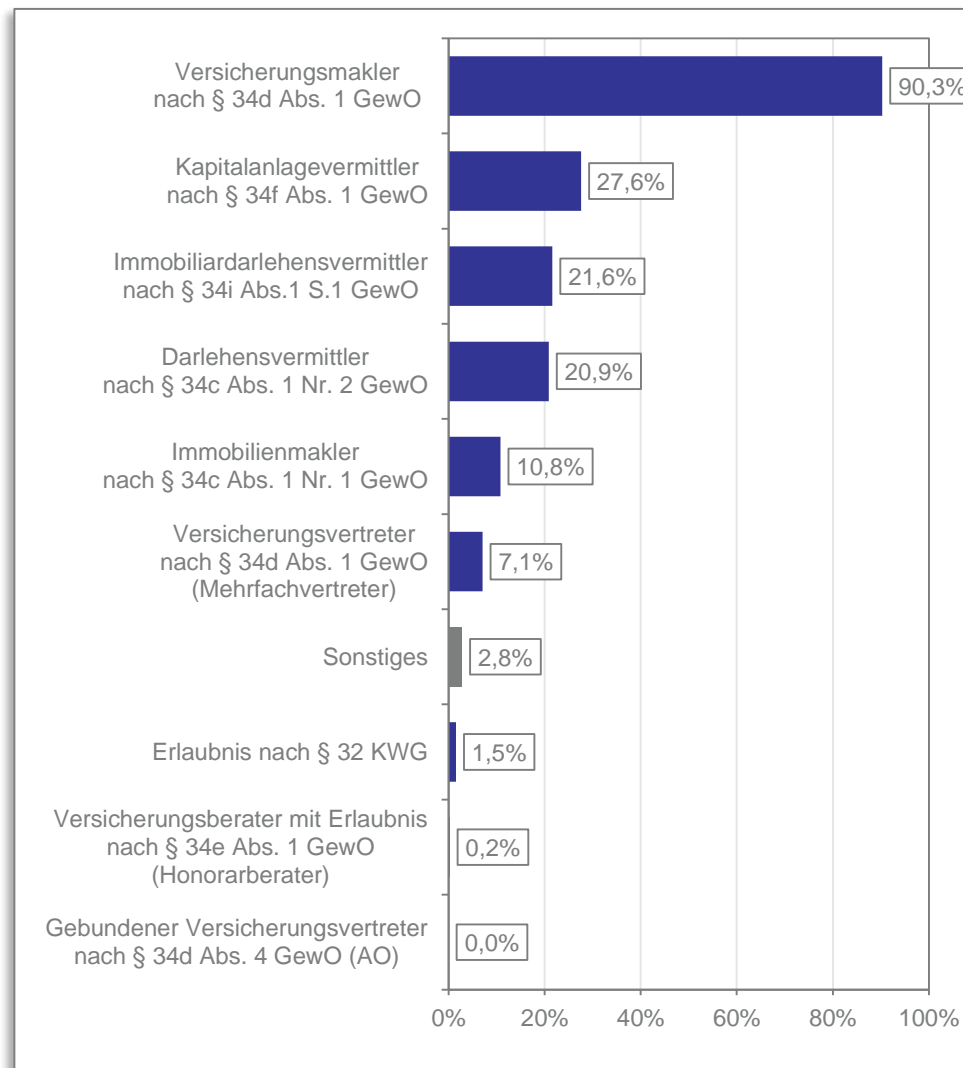
Berufserfahrung

Ich bin im Finanzdienstleistungsbereich tätig seit ...



Tätigkeit

Ich bin tätig als ...



Ziele der Untersuchung 2018

- Die **Qualitätsmessung der Anbieter** im Bereich der Pools & Dienstleister **aus Sicht der unabhängigen Vermittler** ist ein wichtiger Indikator zur Wettbewerbsanalyse.
- Dieses **Benchmarking** dient einerseits zum **Leistungsvergleich** mit der Konkurrenz. Andererseits eignet es sich zur **Prognose** möglicher Konkurrenzreaktionen auf ein verändertes Preis-Qualitätsangebot der betrachteten Anbieter.
- Daher werden in der Befragung folgende **Ziele** verfolgt:
 - Ermittlung eines Rankings
 - Ermittlung der Höhe des Geschäftsanteils ("Share of Wallet")
 - Ermittlung der wichtigsten Einflussgrößen auf den Unternehmenserfolg (= Leistungskriterien)
 - Ermittlung der Zufriedenheit der Makler und Mehrfachvertreter mit den Anbietern
 - Ermittlung der Einstellungsloyalität
 - Ermittlung der Marktpositionierung
 - Ermittlung von Stärken und Schwächen
 - Ermittlung der Einstellung hinsichtlich marktrelevanter Fragestellungen
- Die Studie „**AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2018**“ liefert zentrale Erkenntnisse zur Einordnung im Wettbewerb.
- Die Gesellschaften können somit ihre eigene Leistung mit den Leistungen der Konkurrenz vergleichen und zielorientierte Maßnahmen implementieren.

Bewertungsschema 2018

- Basis des Rankings ist der etablierte **Share of Wallet (SoW)**, also die Verteilung der Geschäftsanteile auf die Gesellschaften.
- Die qualitative Bewertung der Produktgeber basiert auf **12 Leistungskriterien (LK)**.
- Der Einsatz einer **100er Skala** in diesem Zusammenhang ermöglicht ein feinstufiges Qualitätsurteil.
- Zur Ermittlung der **Relevanz der Leistungskriterien** wird eine Regressionsanalyse durchgeführt. Dabei werden die Wichtigkeiten der Leistungskriterien statistisch geschätzt.
- Neben den **Top-3-platzierten Gesellschaften** gemäß SoW pro untersuchtem Bereich werden auch die jeweils **besten Anbieter pro Leistungskriterium** mit einem Siegel ausgezeichnet



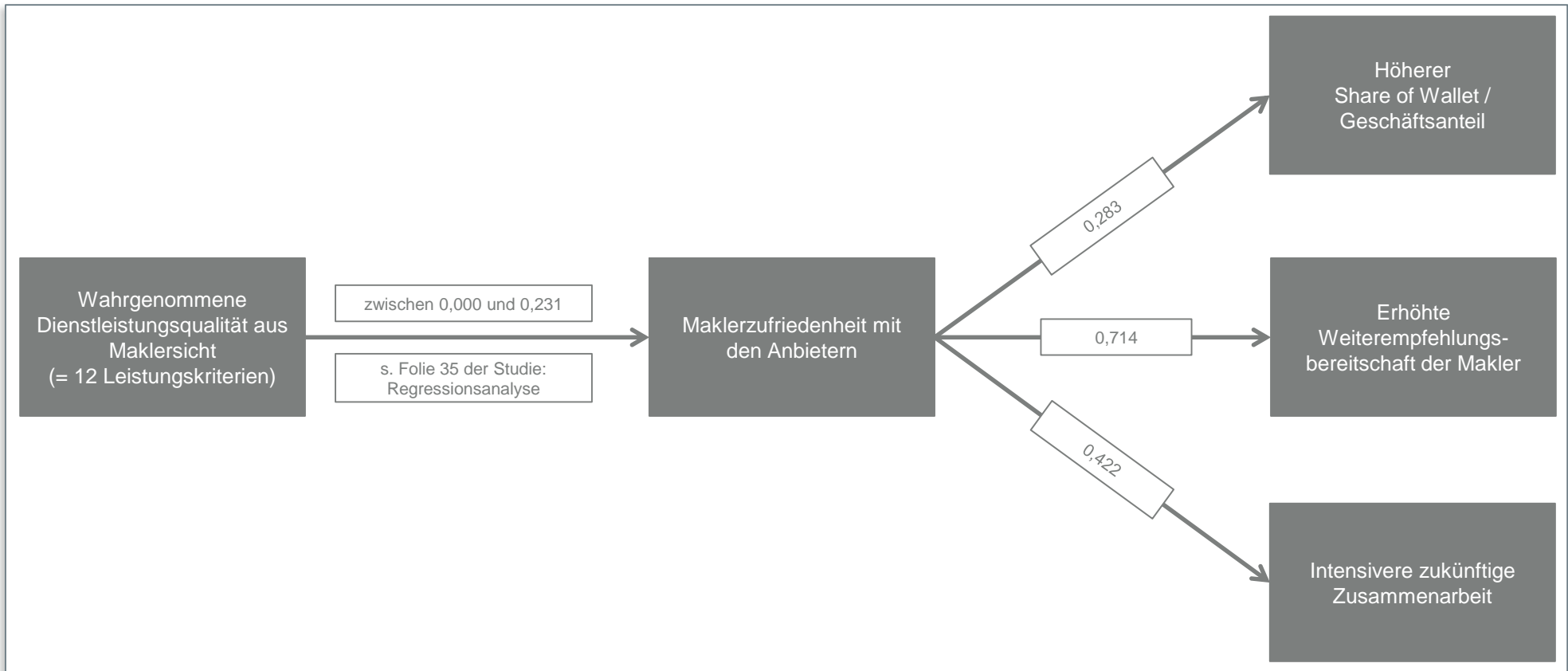
Beste zentrale Vertriebsunterstützung | Bestes Image | Beste Produkt- / Fachinformationen
Beste Aufnahmepolitik | Beste Courtagevereinbarungen | Beste Beratungs- / Angebotssoftware
Beste wahrgenommene Unabhängigkeit | Beste Vielfalt in der Produktauswahl
Beste Auswahl an Deckungskonzepten | Bester Bestandskundenservice
Beste Online-Plattform | Beste regionale Vertriebsunterstützung



- Die Einstellungsloyalität der unabhängigen Vermittler wird anhand des **Net-Promoter-Score** (= Netto-Weiterempfehlungswert) und der **zukünftigen Zusammenarbeit** abgebildet.
- Jeder Umfrageteilnehmer kann den Anbietern in einer offenen Antwortform **direktes Feedback** und **konstruktive Hinweise zur Verbesserung** mitteilen.
- Die **Individualanalyse** für jedes bewertete Unternehmen enthält:
 - Benchmark der Leistungskriterien
 - Erweiterung zur Analyse der Wichtigkeiten pro Leistungskriterium
 - Abratungen und Abratungsgründe
 - Verteilung der Geschäftsanteile
 - Konstruktives Feedback

Bewertungsschema 2018 – Zusammenhang zwischen Dienstleistungsqualität und ökonomischem Erfolg

Korrelationswerte zwischen den Erfolgsgrößen



Je besser das Angebot der Produktgeber, desto höher ist auch die Zufriedenheit der Makler mit den Anbietern. Eine hohe Maklerzufriedenheit führt wiederum zu einem höheren Share of Wallet, zu einer erhöhten Weiterempfehlungsbereitschaft sowie zu einer intensiveren zukünftigen Zusammenarbeit.

Fazit: Eine Optimierung des Serviceangebots für Makler führt demnach langfristig zu einem höheren ökonomischen Erfolg.

3. ERGEBNISSE

3. ERGEBNISSE

3.1 BEWERTUNGSSCHEMA

Share of Wallet (SoW)

Überblick

1

AssCompact AWARD 2018
Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde

Betrachten Sie die letzten 12 Monate: Wie hoch war der Anteil Ihres Sach- / HUK-Geschäftes mit diesen Pools / Dienstleistern / Haftungsdächern / Verbänden in etwa (nach Stück)?

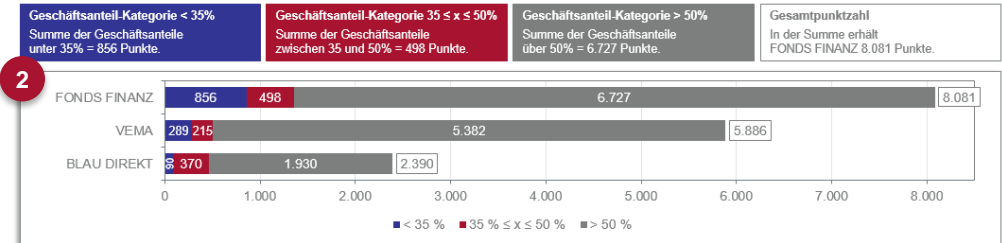
Bitte verteilen Sie 100 %. Wenn Sie mit einigen Pools keine Verträge / Courtageeinnahmen erzielt haben, dann lassen Sie bitte das Feld frei.

<input checked="" type="checkbox"/> 100 % Gesamtsumme (errechnet sich automatisch)	<input type="checkbox"/> % FONDSNET
<input type="checkbox"/> % 1:1 ASSEKURANZSERVICE	<input type="checkbox"/> % GERMANBROKER
<input type="checkbox"/> % AMEXPOOL	<input type="checkbox"/> % INVERS
<input type="checkbox"/> % APELLA	<input type="checkbox"/> % JUNG, DMS & CIE.
<input type="checkbox"/> % ARUNA	<input type="checkbox"/> % KAB
<input type="checkbox"/> % ASC	<input type="checkbox"/> % MAXPOOL
<input type="checkbox"/> % BCA	<input type="checkbox"/> % NETFONDS
<input type="checkbox"/> % BLAU DIREKT	<input type="checkbox"/> % PMA
<input type="checkbox"/> % CHARTA	<input type="checkbox"/> % SDV
<input type="checkbox"/> % CONCEPT IF	<input type="checkbox"/> % VEMA
<input type="checkbox"/> % DEGENIA / DMU	<input type="checkbox"/> % VFM
<input type="checkbox"/> % DEMA	<input type="checkbox"/> % VFFV - DER SACHPOOL
<input type="checkbox"/> % DEUTSCHER MAKLERVERBUND (DEMV)	<input type="checkbox"/> % WFO
<input type="checkbox"/> % FINET	<input checked="" type="checkbox"/> 100 % SONSTIGER ANBIETER (SHUK)
<input type="checkbox"/> % FONDS FINANZ	

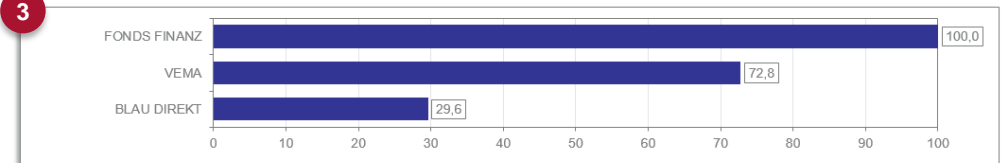
Bitte notieren Sie den Namen des sonstigen Anbieters:

3.1 Bewertungsschema

Share of Wallet (SoW) Index SoW



3



Pools & Dienstleister 2018

Bewertungsansatz Share of Wallet (SoW):

- Die Vermittler werden gebeten zu ihren präferierten Anbietern jeweils ihre Geschäftsanteile (nach Stück) in Prozent anzugeben. Die Prozentwerte werden als Punktwerte interpretiert, sodass jeder Vermittler maximal 100 Punkte auf alle Anbieter verteilen kann.
- Die realisierten Geschäftsanteile werden nach ihrer Höhe in drei Kategorien (< 35 %; 35 ≤ x ≤ 50 %; > 50 %) eingeteilt. Dadurch wird verdeutlicht, wie sich die Gesamtpunktzahl zusammensetzt.
- Abschließend wird ein Index gebildet, bei dem der Anbieter mit dem höchsten SoW 100 Punkte erhält und die weiteren Anbieter anhand ihrer Abstände zum höchsten SoW prozentual abgestuft werden.

Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien Überblick

1 AssCompact AWARD 2018
Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde

Betrachten Sie die letzten 12 Monate: Wie hoch war der Anteil Ihres Sach- / HUK-Geschäfts mit diesen Pools / Dienstleistern / Haftungsdächern / Verbänden in etwa (nach Stück)?

Bitte wählen Sie 20%. (Weniger als angegeben führt keine Vergabe / Chargenvergabe ausserhalb, aber lassen Sie Ihre die 100% an.)

<input type="checkbox"/> 100 % Gesamtsumme (erweitert sich automatisch)	<input type="checkbox"/> FONDSNET
<input type="checkbox"/> % 11 ANKERANLAGEVERBUND	<input type="checkbox"/> % GERMANBROKER
<input type="checkbox"/> % AMERPOOL	<input type="checkbox"/> % INVERS
<input type="checkbox"/> % AFELLA	<input type="checkbox"/> % JUNG, DMS & COE
<input type="checkbox"/> % ARUNA	<input type="checkbox"/> % KAB
<input type="checkbox"/> % ABC	<input type="checkbox"/> % MAXPOOL
<input type="checkbox"/> % BCA	<input type="checkbox"/> % NETFONDS
<input type="checkbox"/> % BLAU DIREKT	<input type="checkbox"/> % PSA
<input type="checkbox"/> % CHARTA	<input type="checkbox"/> % SOV
<input type="checkbox"/> % CONCEPT IF	<input type="checkbox"/> % VEMA
<input type="checkbox"/> % DEGENA / DAU	<input type="checkbox"/> % VFM
<input type="checkbox"/> % DEMA	<input type="checkbox"/> % VFI - DER SACHPOOL
<input type="checkbox"/> % DEUTSCHER MAKLERVERBUND (DEMY)	<input type="checkbox"/> % WIFO
<input type="checkbox"/> % FINET	<input type="checkbox"/> 100 % SONSTIGER ANBIETER (SHUK)
<input type="checkbox"/> % FONDS FINANZ	

Bitte notieren Sie den Namen des sonstigen Anbieters:

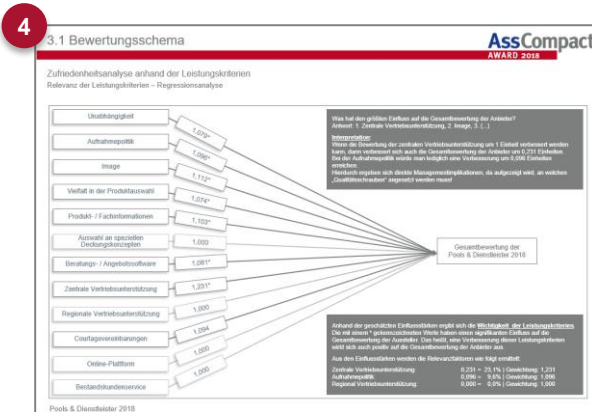
2 AssCompact AWARD 2018
Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde

Inwiefern stimmen Sie als unabhängiger Vermittler folgenden Aussagen zu?

Die Unabhängigkeit ist sehr gut.
(z. B. Höhe der Beteiligungen durch Produktgeber, Eigenkapital, insolvenzrisiko Stornorücklagen etc.)

Bitte teilen Sie uns Ihre Zustimmung mit, indem Sie den Regler mit der Maus bewegen. Alternativ können Sie auch einen Wert manuell eingeben.

Unternehmen	keine Zustimmung	keine Angabe	volle Zustimmung
UNTERNEHMEN XY (Vorsorge / Leben)	0%		100%
UNTERNEHMEN XY (Kranken)	0%	12 %	100%
UNTERNEHMEN XY (SHUK)	0%	50 %	100%
UNTERNEHMEN XY (Finanzen)	0%	18 %	100%



3 3.1 Bewertungsschema
AssCompact AWARD 2018

Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien
Index Gesamtzufriedenheit (GZFR) - halbjährliche Daten für den Bereich „Sach / HUK“

Leistungskriterien	Bewertung												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
ARUNA	91	94	92	93	97	95	100	97	96	79	73	91	91
VEMA	85	93	92	88	83	96	83	83	89	72	89	72	87
DEUTSCHER MAKLERVERBUND	90	92	91	91	93	99	92	83	84	89	76	86	83
Relevanzfaktor	1,231	1,112	1,102	1,096	1,094	1,081	1,079	1,074	1,066	1,060	1,048	1,040	1,030

Gewichtete GZFR:
Die Durchschnittswerte je Anbieter und Leistungskriterium werden mit einem Relevanzfaktor gewichtet und zu einer Gesamtbewertung summiert.

Anbieter	Gewichtete GZFR
ARUNA	91
VEMA	87
DEUTSCHER MAKLERVERBUND	85

Bewertungsansatz Gesamtzufriedenheit

1. Alle Anbieter, die $\geq 5\%$ SoW erhalten, werden in einen Lostopf gelegt, aus dem maximal 3 Anbieter zufällig gezogen werden. Hierdurch wird der Aufwand der Umfrageteilnehmer reduziert und eine Gleichverteilung der Antworten über die Gesellschaften angestrebt.
2. Die Vermittler werden gebeten, ihre Zufriedenheit mit den Anbietern auf Basis von 12 Leistungskriterien anhand einer 100er-Skala zu bewerten.
3. Die Durchschnittswerte je Anbieter und Leistungskriterium werden mit einem Relevanzfaktor gewichtet und zu einer Gesamtbewertung summiert.
4. Die Relevanz eines Leistungskriteriums wird auf Basis einer Regressionsanalyse statistisch geschätzt.

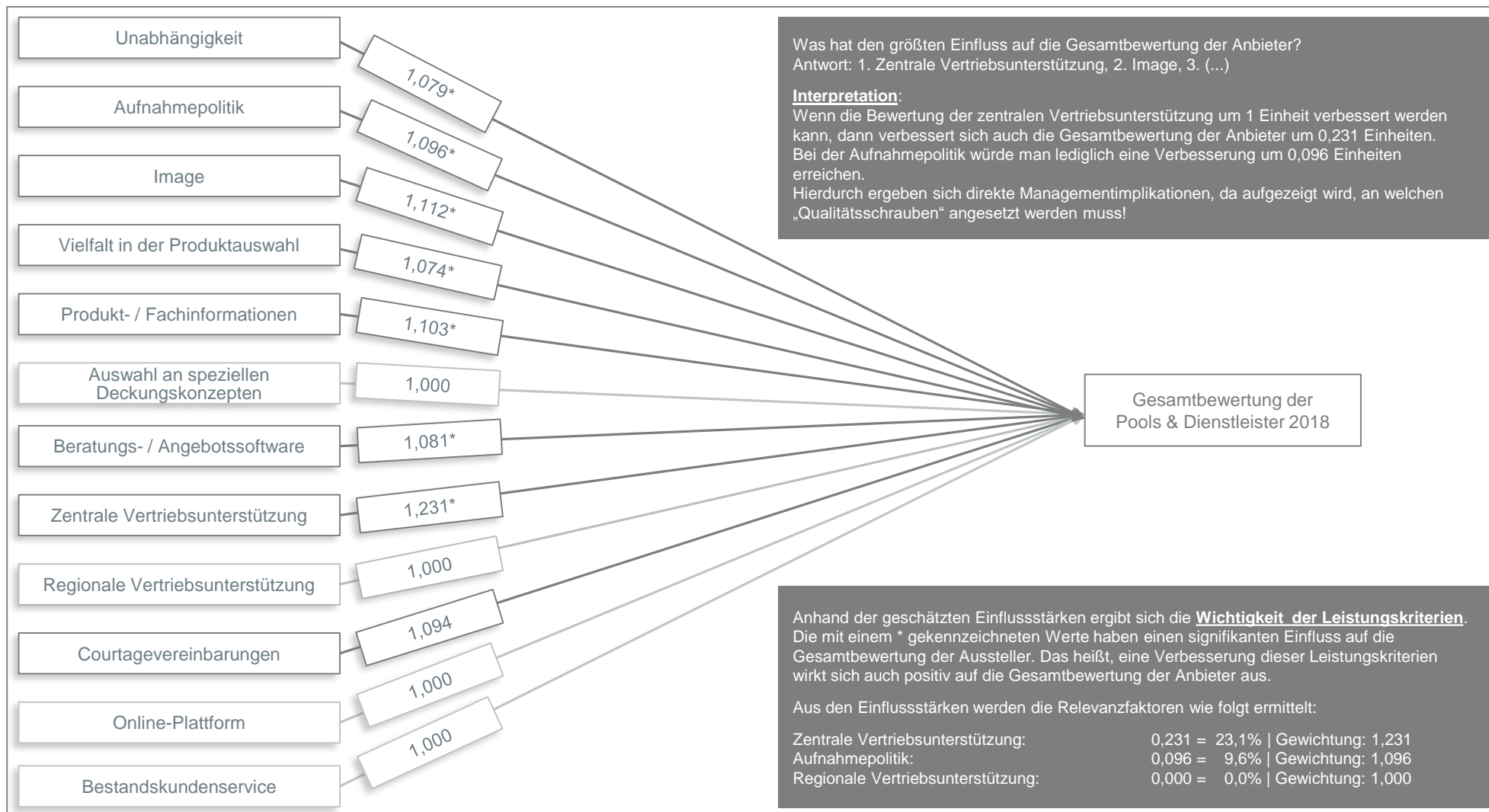
Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

Leistungskriterien

Dimension	Kriterium	Beispiele
Unternehmensführung	Unabhängigkeit des Pools	Höhe der Beteiligungen durch Produktgeber, Eigenkapital, insolvenz sichere Stornorücklagen, ...
	Aufnahmepolitik des Pools	Aufnahmegebühr, Mitgliedsbeitrag, Nutzungsgebühren für Software, ...
	Image des Pools / Dienstleisters	Image, Innovationsstärke, Bekanntheit, ...
Produktmanagement	Vielfalt in der Produktauswahl	Versicherungen (LV, KV, Komposit), Fonds, Finanzierungen, Beteiligungen, sonstige Bankdienstleistungen für das Privat- und Firmenkundengeschäft, ...
	Produkt- / Fachinformationen	Präsentationen, Produktbeschreibungen, steuerrechtliche Änderungen, ...
	Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	Besondere Produktlösungen für ausgewählte Kundengruppen, ...
Vertriebsunterstützung	Beratungs- und Angebotssoftware	Software zur Bedarfsermittlung, Tarifierungssoftware, Vergleichssoftware, Dokumentation, Protokolle, Übersichtlichkeit und Verständlichkeit der Ausdrucke, ...
	Zentrale Vertriebsunterstützung	Marketing-Unterstützung, Hotlines, Produkt- und Marktresearch, vergleichende Produktinformationen, Angebotsservice, Erreichbarkeit von Produkt- oder Sparten spezialisten, Qualität (Know-how und Response) der Fachspezialisten, ...
	Regionale Vertriebsunterstützung	Schulungsangebot, Roadshows, Messen, ...
Abwicklungsservice	Courtagevereinbarungen	Courtagehöhe, Abrechnungszeitraum, Bonuscourtage, Courtage direkt vom Produktlieferanten, Transparenz über Courtagevereinbarungen, Stornoreservebedingungen, sonstige Gebühren, Mitgliedsbeiträge, ...
	Online-Plattform	Online-Policierungen, Anträge, Ansicht von Bearbeitungsständen, ...
	Bestandskundenservice	Angebot eines Kundenverwaltungsprogrammes oder einer entsprechenden Schnittstelle, Kontoauszüge, Zugriffsmöglichkeiten auf Kundendaten, Abwicklung von Fachfragen, Unterstützung bei Bestandsübertragung, ...

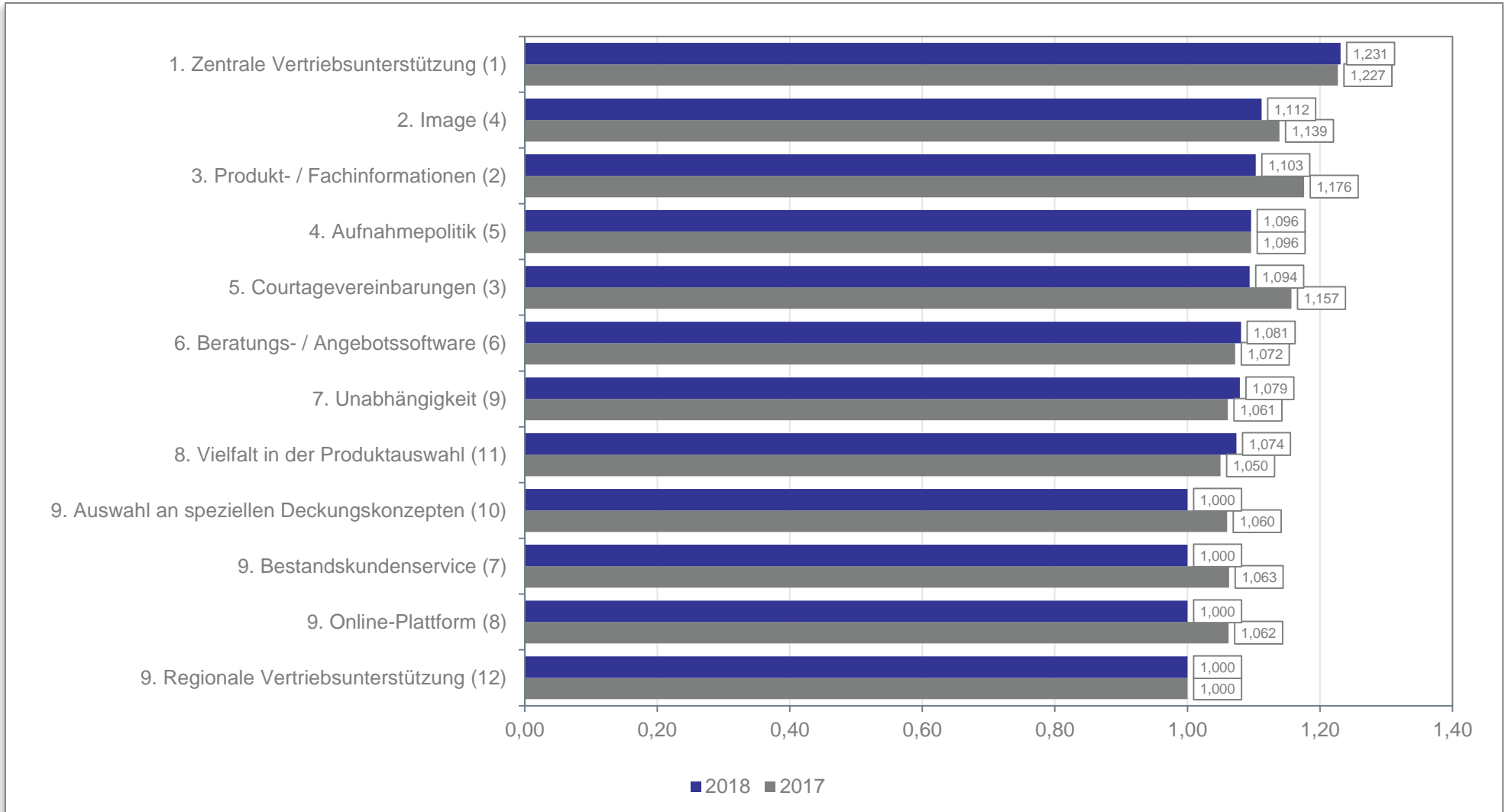
Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

Relevanz der Leistungskriterien – Regressionsanalyse



Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

Relevanz der Leistungskriterien



3. ERGEBNISSE

3.2 FAVORITEN DER VERMITTLER – VORSORGE / LEBEN

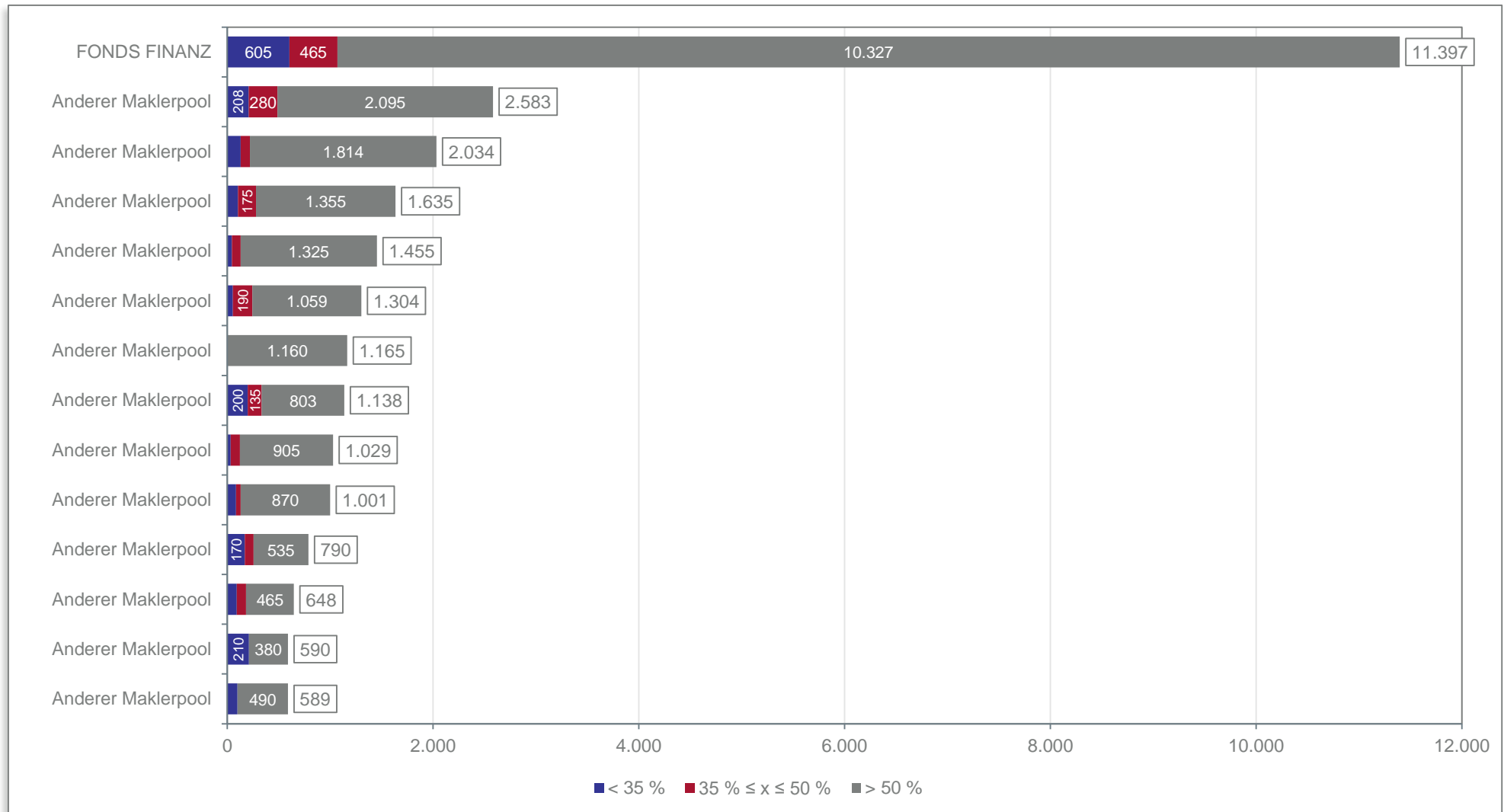
Ranking der Top-Anbieter

Vorsorge / Leben	
Platz 1	FONDS FINANZ
Platz 2	Anderer Maklerpool
Platz 3	Anderer Maklerpool
Platz 4	Anderer Maklerpool
Platz 5	Anderer Maklerpool
Platz 6	Anderer Maklerpool
Platz 7	Anderer Maklerpool
Platz 8	Anderer Maklerpool
Platz 9	Anderer Maklerpool
Platz 10	Anderer Maklerpool
Platz 11	Anderer Maklerpool
Platz 12	Anderer Maklerpool
Platz 13	Anderer Maklerpool
Platz 14	Anderer Maklerpool



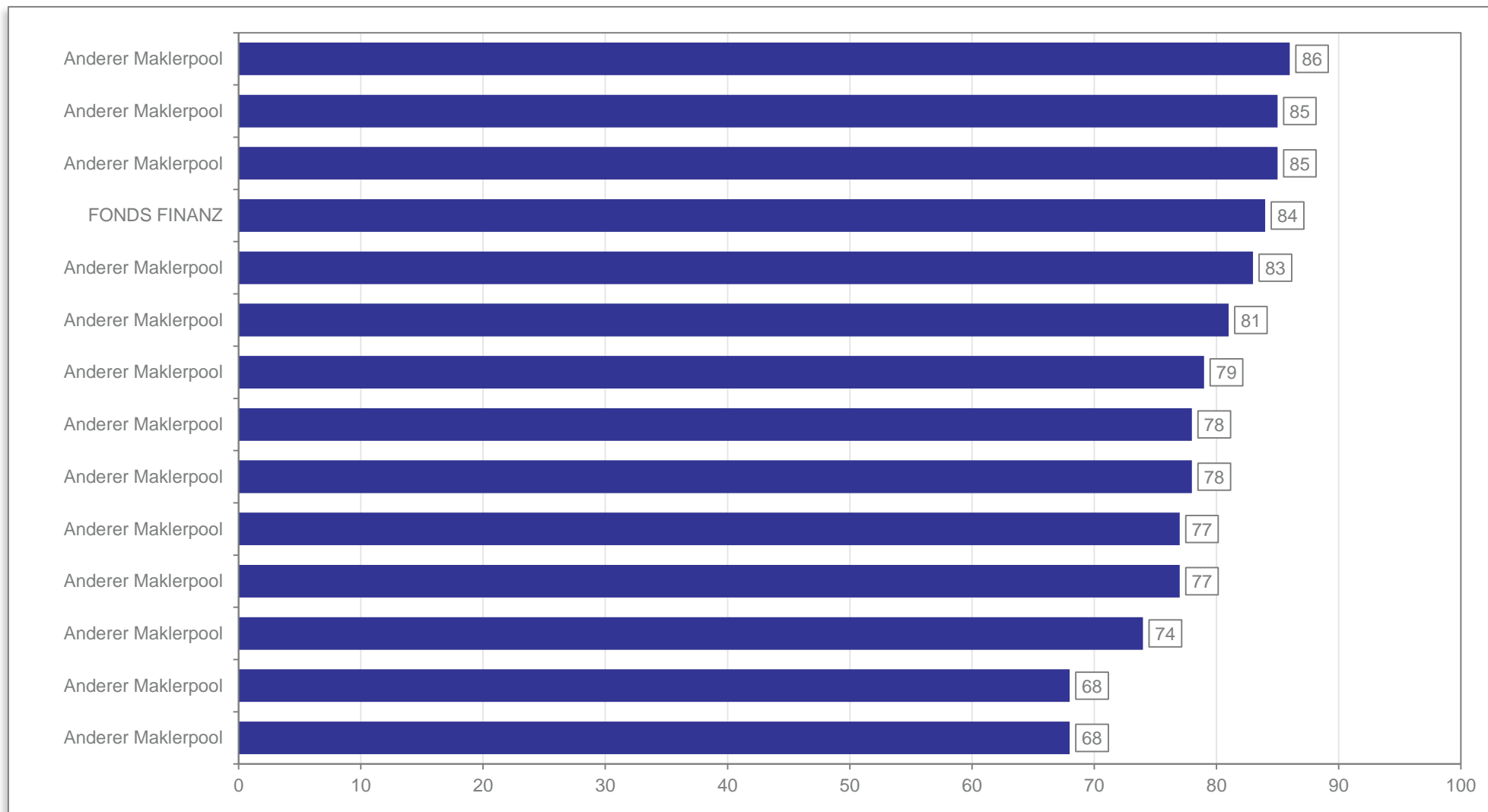
3.2 Favoriten der Vermittler – Vorsorge / Leben

Share of Wallet



Zufriedenheit

Gewichtete Gesamtzufriedenheit



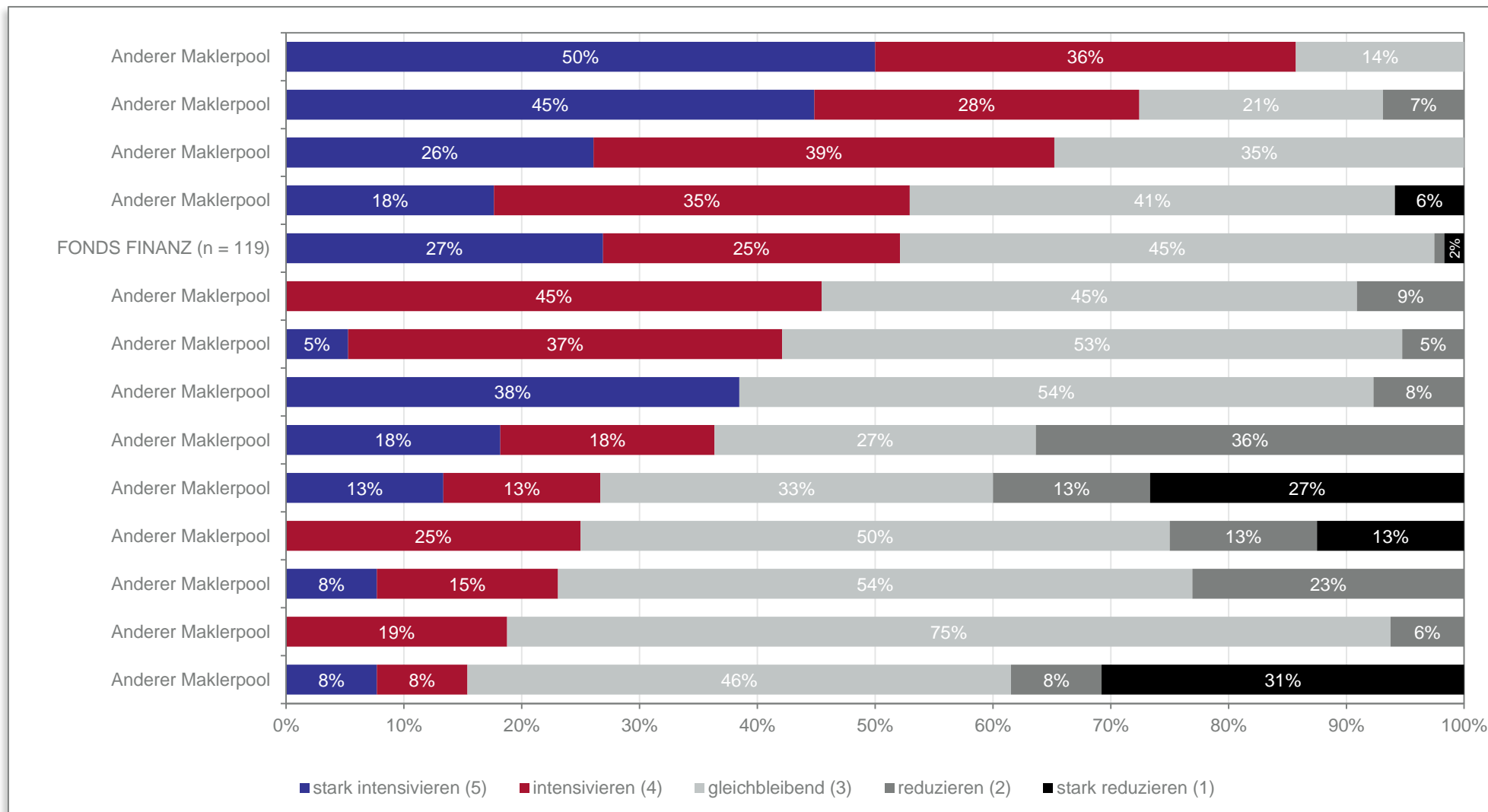
Zufriedenheit

■ Top-3-Punktwerte pro LK
 ■ Flop-3-Punktwerte pro LK

Leistungskriterien	Zentrale Vertriebsunterstützung	Image	Produkt- / Fachinformationen	Aufnahmepolitik	Courtagevereinbarungen	Beratungs- / Angebotssoftware	Unabhängigkeit	Vielfalt in der Produktauswahl	Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	Bestandskundenservice	Online-Plattform	Regionale Vertriebsunterstützung	gewichtete Gesamtzufriedenheit (GZFR)
Anbieter	Ø-Punkte												
Anderer Maklerpool	73	87	90	99	88	83	100	98	92	75	78	71	86
Anderer Maklerpool	83	93	83	97	92	81	100	99	78	69	67	79	85
Anderer Maklerpool	79	91	89	94	94	75	93	91	79	81	73	77	85
FONDS FINANZ	83	87	87	91	90	84	87	91	71	77	83	74	84
Anderer Maklerpool	80	88	89	86	87	83	91	85	72	76	81	77	83
Anderer Maklerpool	87	82	88	81	85	76	92	88	86	64	69	65	81
Anderer Maklerpool	84	83	84	90	86	78	87	85	63	81	76	48	79
Anderer Maklerpool	80	85	79	78	89	68	93	87	66	88	81	45	78
Anderer Maklerpool	75	85	81	74	84	75	84	91	83	76	71	52	78
Anderer Maklerpool	75	74	81	86	88	85	74	79	68	72	79	63	77
Anderer Maklerpool	79	86	76	79	73	81	75	82	76	78	75	67	77
Anderer Maklerpool	77	67	70	83	89	66	82	82	67	76	62	69	74
Anderer Maklerpool	64	73	68	90	66	65	76	71	70	67	64	39	68
Anderer Maklerpool	67	73	73	67	63	68	75	75	71	63	65	59	68
Relevanzfaktor	1,231	1,112	1,103	1,096	1,094	1,081	1,079	1,074	1,000	1,000	1,000	1,000	

Zukünftige Zusammenarbeit

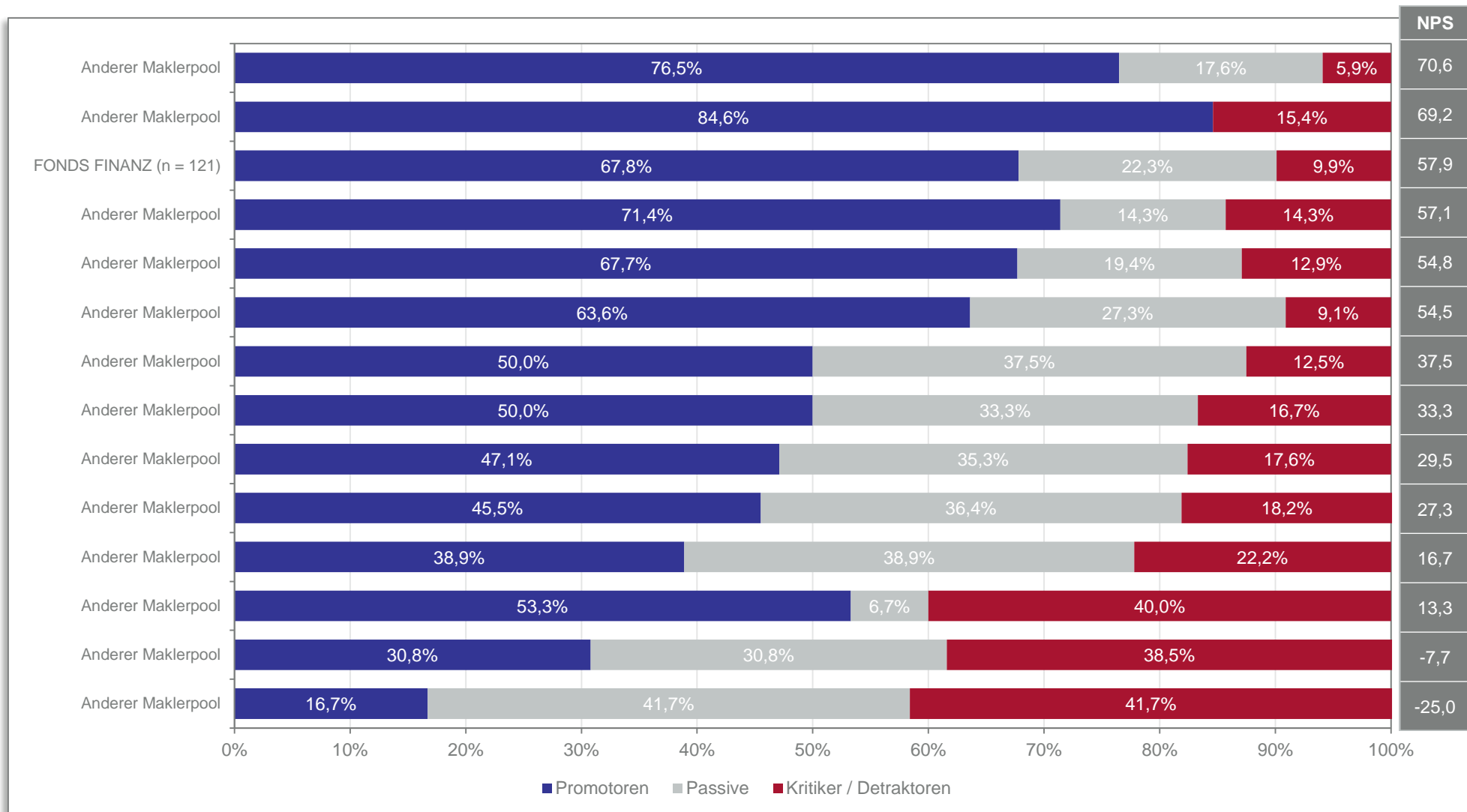
Wie werden Sie die zukünftige Zusammenarbeit mit folgenden Gesellschaften gestalten?



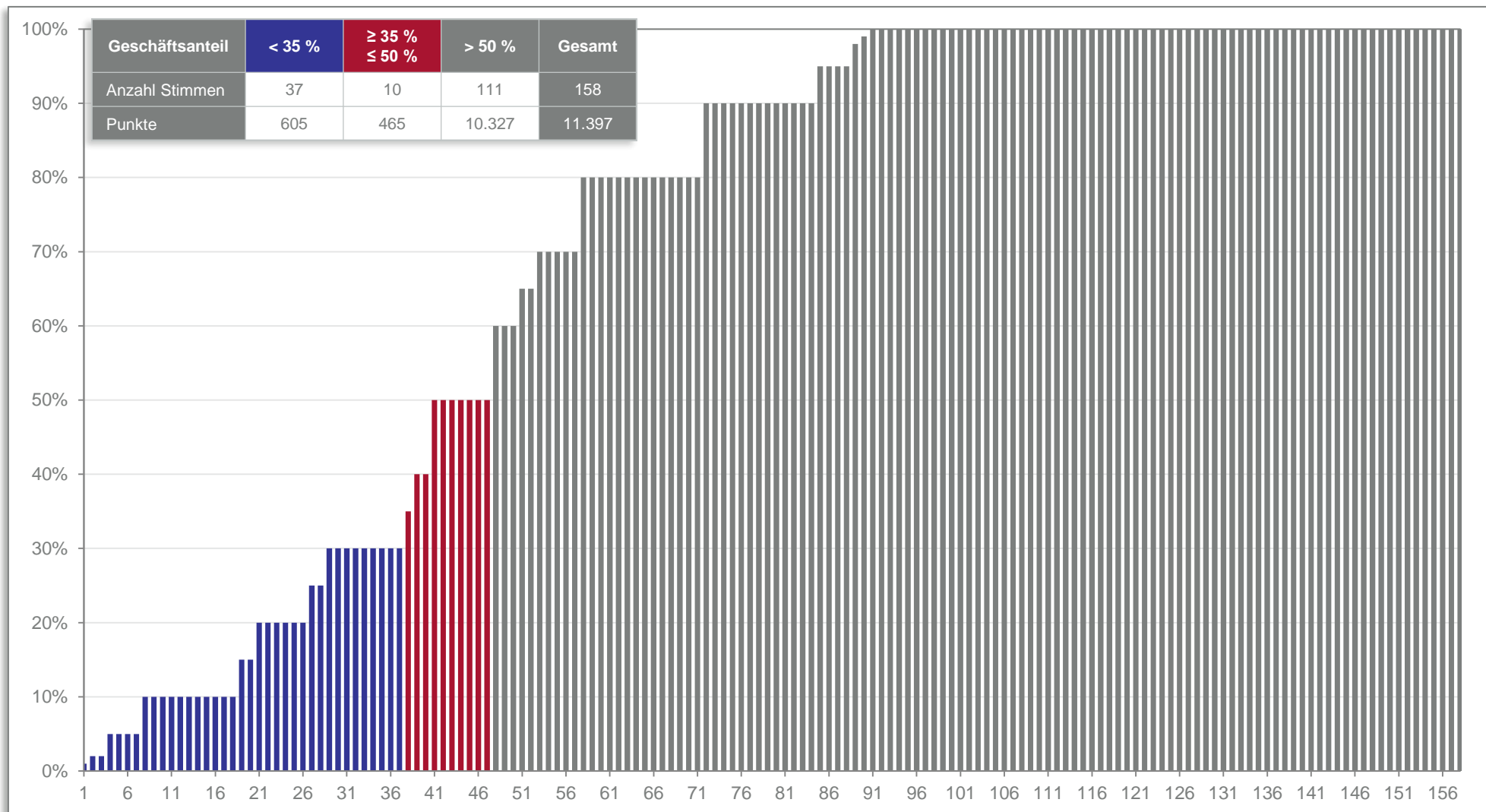
Net-Promoter-Score (NPS)

Auf einer Skala von 0-10, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die aufgeführten Gesellschaften einem befreundeten Kollegen weiterempfehlen?

Vom Prozentwert der „Promotoren“ (alle, die eine 9 oder 10 angekreuzt haben) wird der Prozentwert der „Kritiker / Detraktoren“ (Werte 0 bis 6) abgezogen.

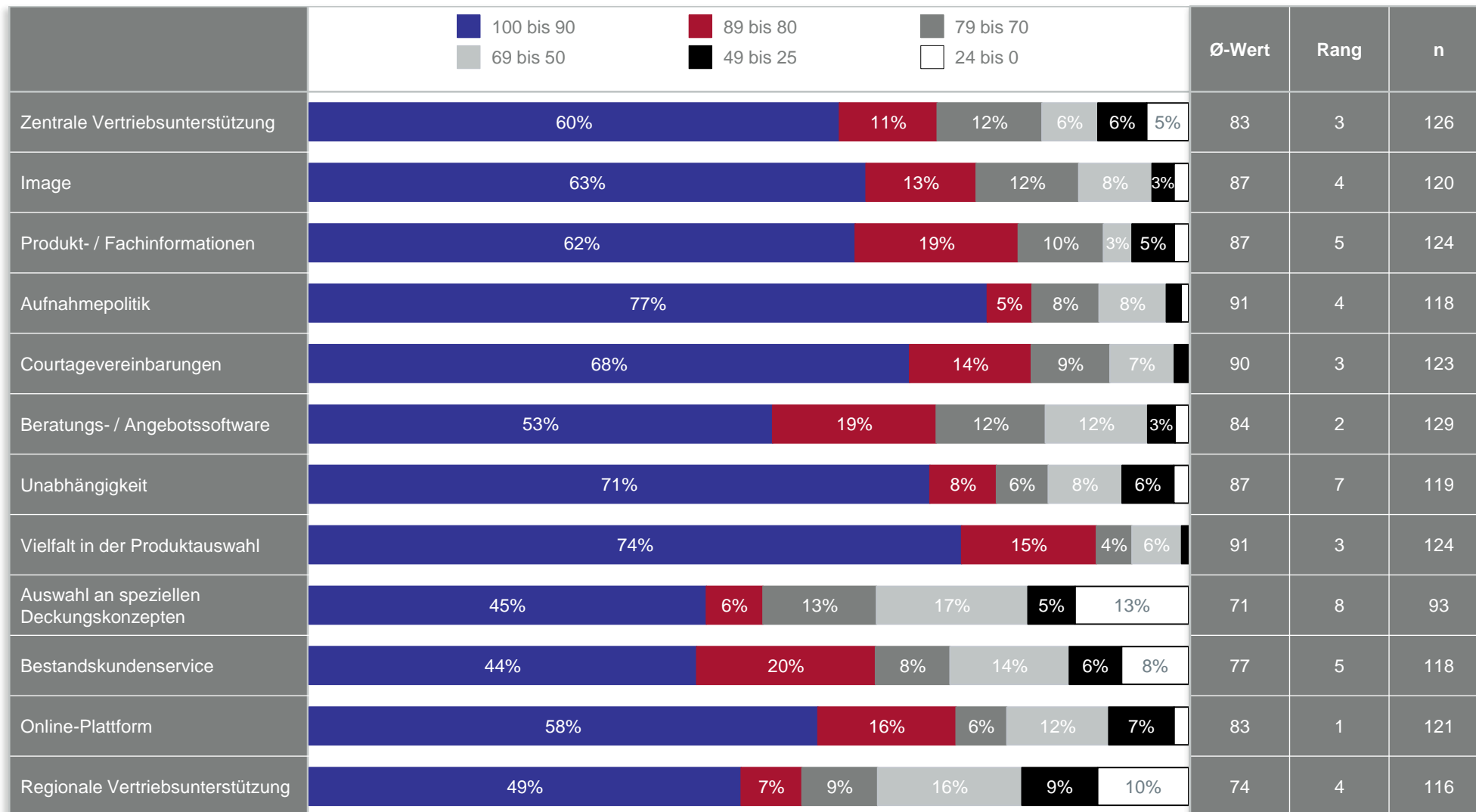


Analyse der Top-Anbieter
FONDS FINANZ | Share of Wallet



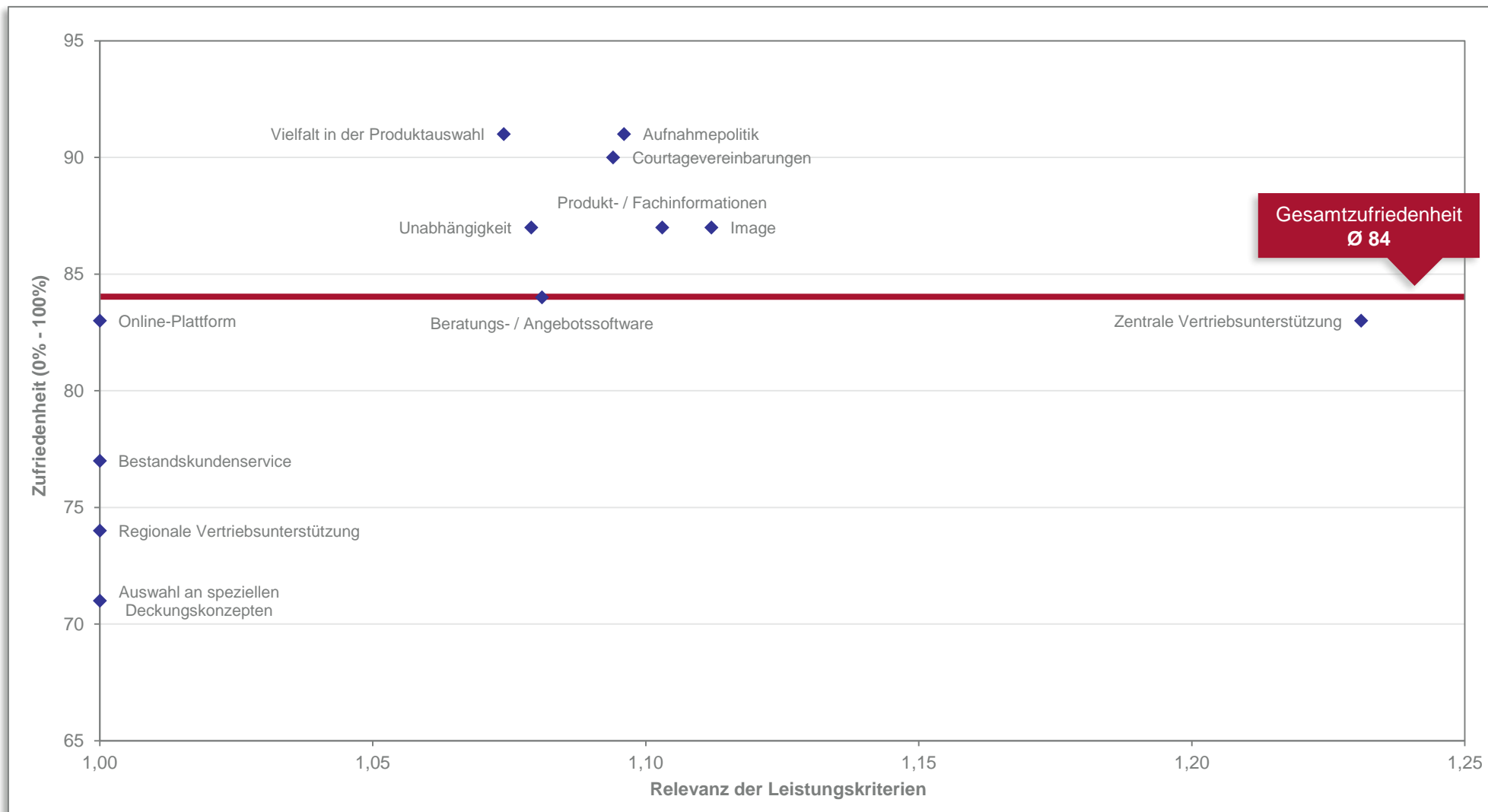
Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Leistungskriterien



Analyse der Top-Anbieter

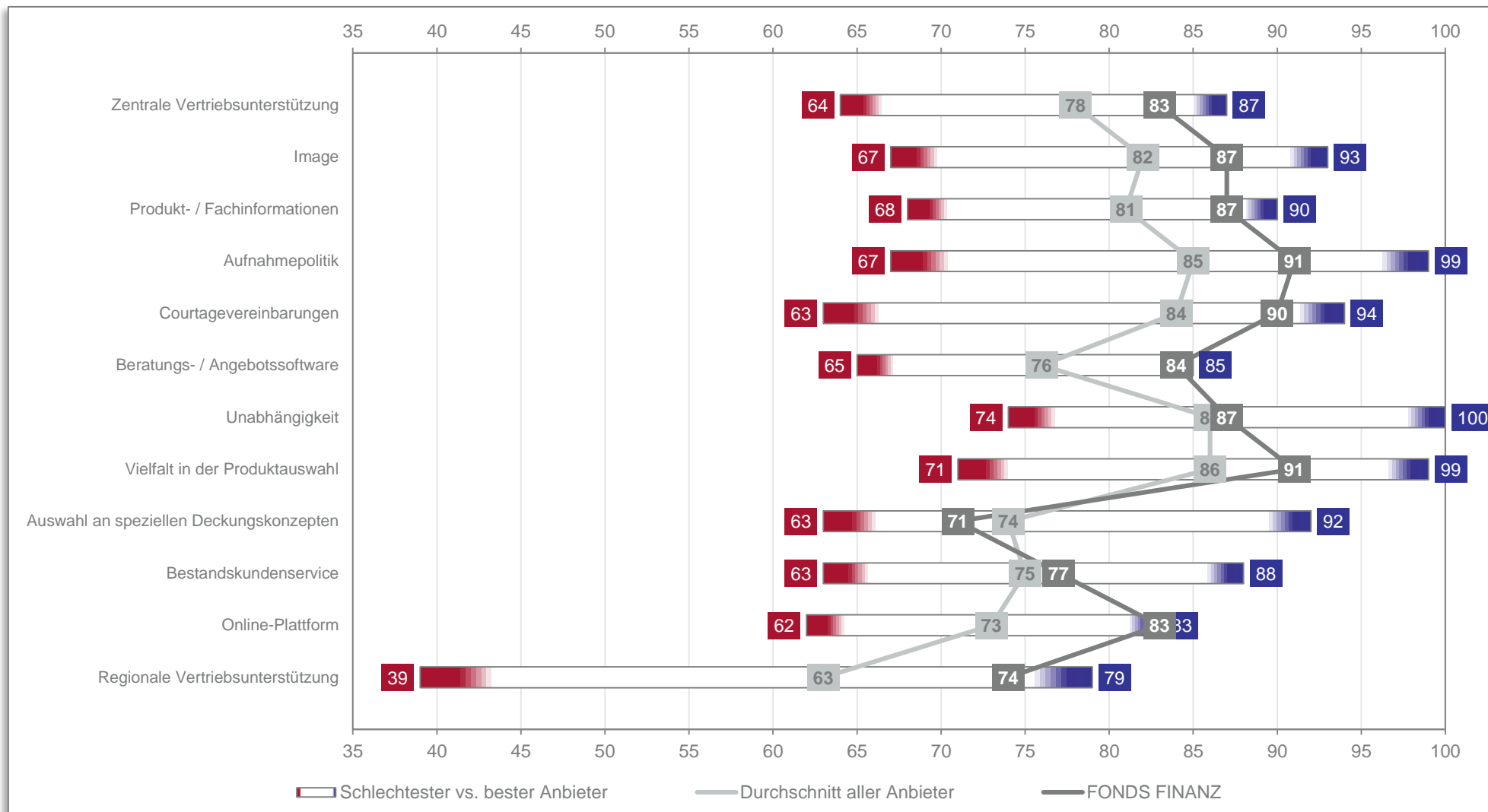
FONDS FINANZ | interne Stärken- / Schwächen-Analyse



3.2 Favoriten der Vermittler – Vorsorge / Leben

Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | wettbewerbsorientierte Stärken- / Schwächenanalyse



Analyse der Top-Anbieter
FONDS FINANZ | Management-Matrix

Leistungskriterium	Wichtigkeit	Erreichungsgrad Abweichung vom Mittelwert der Konkurrenz	Erreichungsgrad Abweichung von Gesamtzufriedenheit
Zentrale Vertriebsunterstützung	++	+	0
Image	++	+	+
Produkt- / Fachinformationen	++	+	+
Aufnahmepolitik	+	+	+
Courtagevereinbarungen	+	+	+
Beratungs- / Angebotssoftware	+	+	0
Unabhängigkeit	+	0	+
Vielfalt in der Produktauswahl	+	+	+
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	0	-	--
Bestandskundenservice	0	0	-
Online-Plattform	0	+	0
Regionale Vertriebsunterstützung	0	++	-

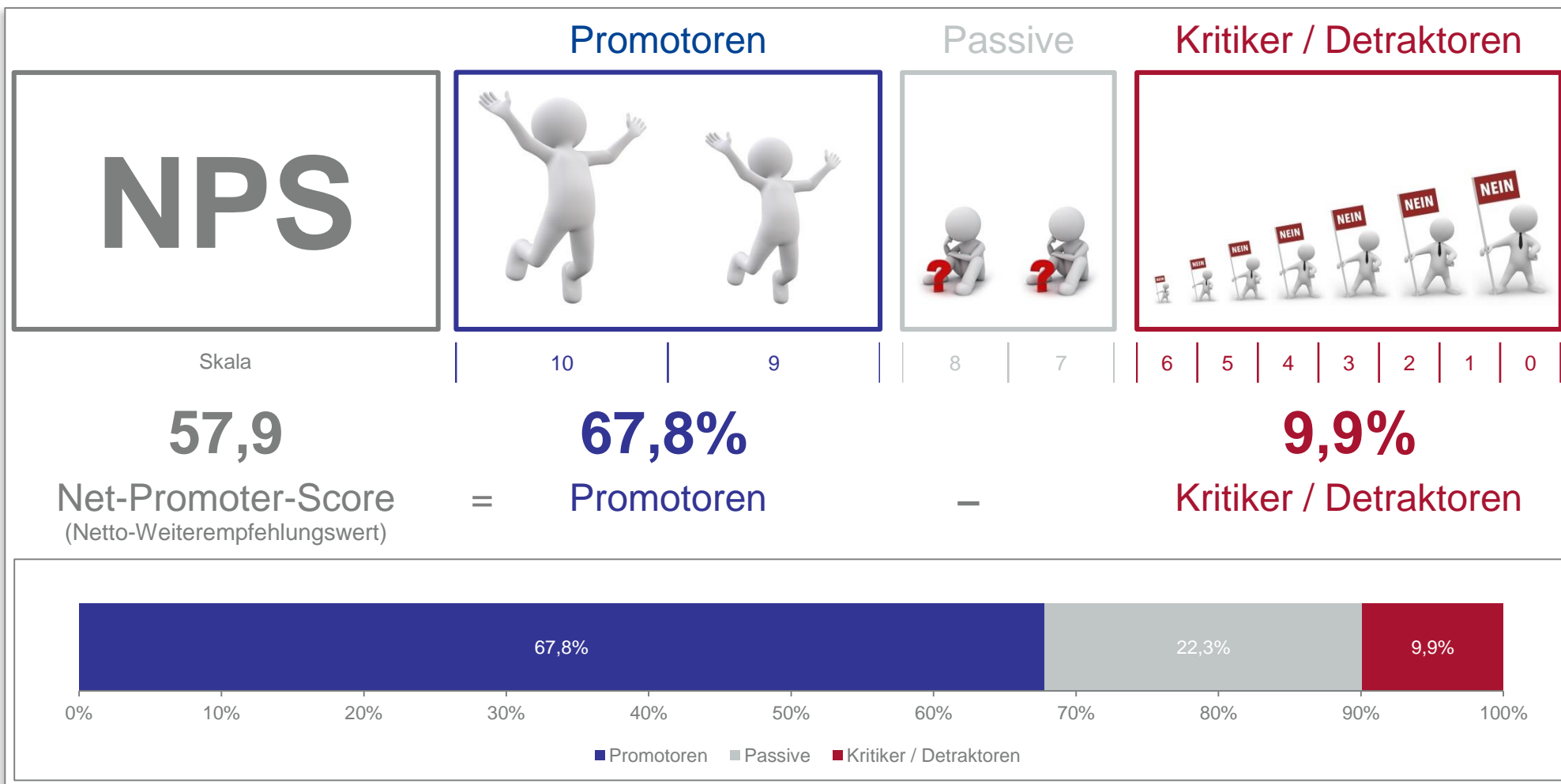
Legende			
Wichtigkeit (Relevanz des Leistungskriteriums)	++	sehr wichtig	> 1,10
	+	wichtig	1,00 < x < 1,10
	0	durchschnittlich	= 1,00
Erreichungsgrad (Abweichung)	++	viel besser	> +10
	+	etwas besser	+2,5 bis +10
	0	durchschnittlich	-2,5 bis +2,5
	-	etwas schlechter	-10 bis -2,5
	--	viel schlechter	< -10

Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Net-Promoter-Score (NPS) (n = 121)

Auf einer Skala von 0-10, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die aufgeführten Gesellschaften einem befreundeten Kollegen weiterempfehlen?

Vom Prozentwert der „Promotoren“ (alle, die eine 9 oder 10 angekreuzt haben) wird der Prozentwert der „Kritiker / Detraktoren“ (Werte 0 bis 6) abgezogen.



3. ERGEBNISSE

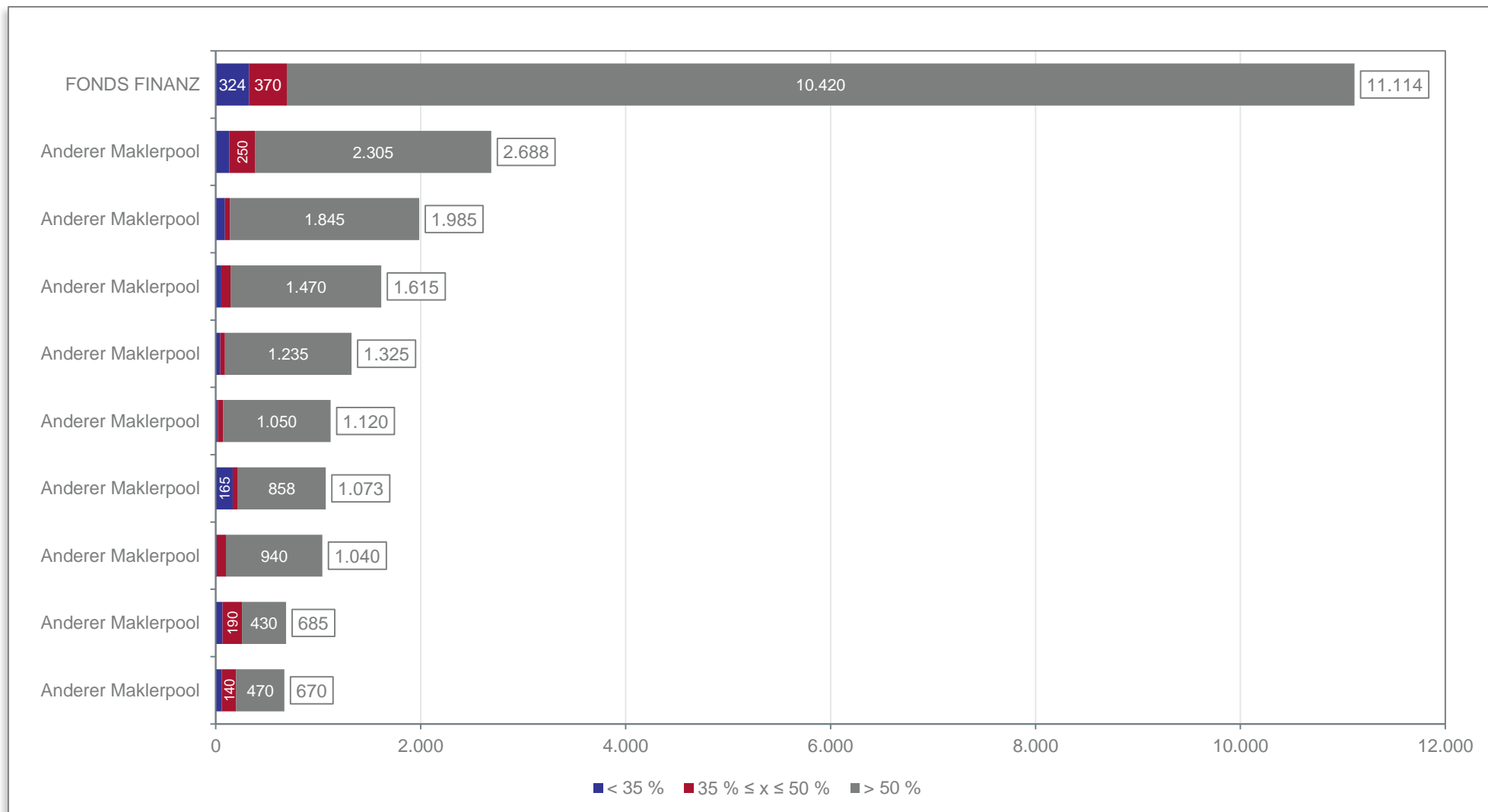
3.3 FAVORITEN DER VERMITTLER – KRANKEN

Ranking der Top-Anbieter

Kranken	
Platz 1	FONDS FINANZ
Platz 2	Anderer Maklerpool
Platz 3	Anderer Maklerpool
Platz 4	Anderer Maklerpool
Platz 5	Anderer Maklerpool
Platz 6	Anderer Maklerpool
Platz 7	Anderer Maklerpool
Platz 8	Anderer Maklerpool
Platz 9	Anderer Maklerpool
Platz 10	Anderer Maklerpool

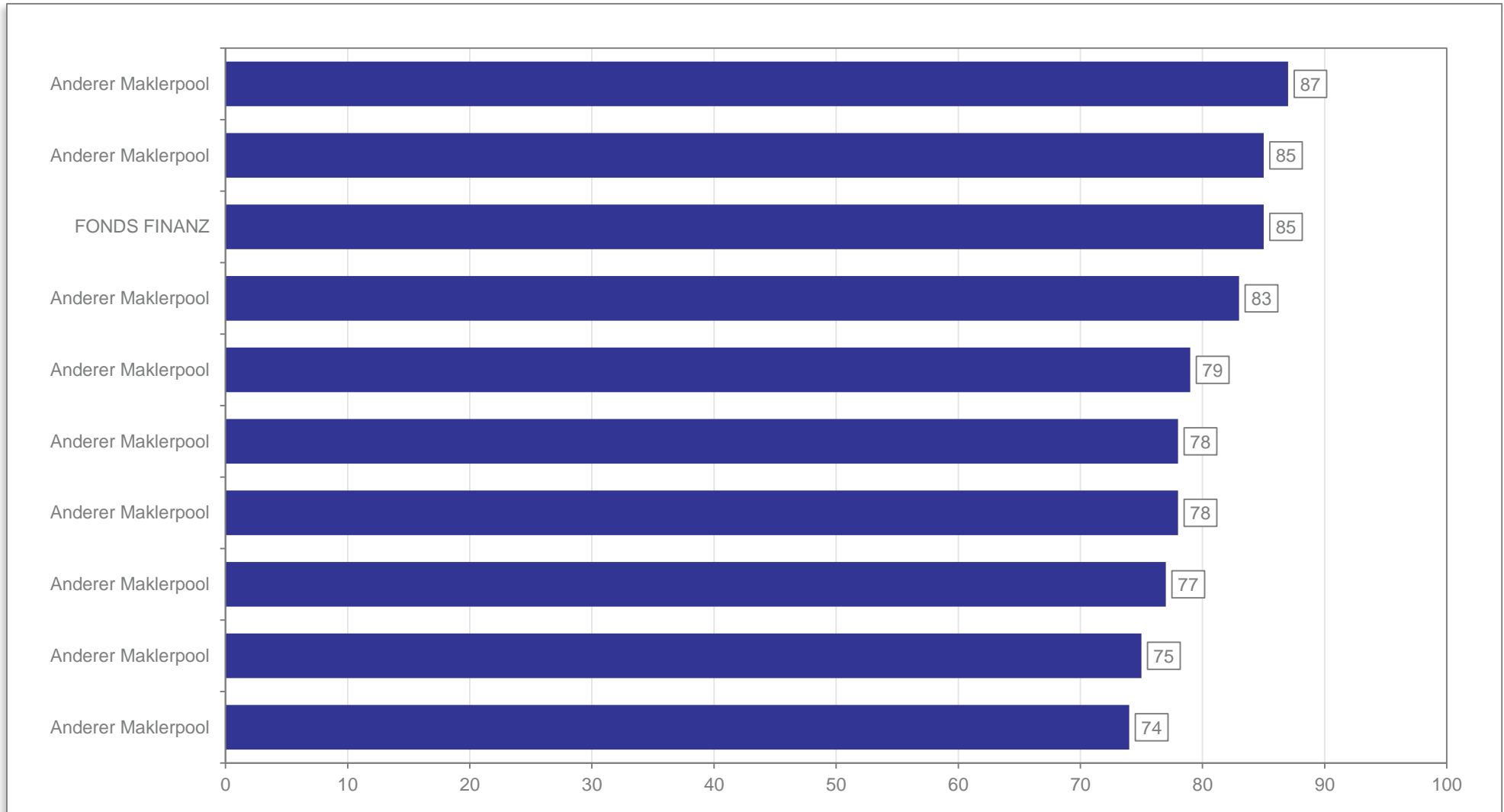


Share of Wallet



Zufriedenheit

Gewichtete Gesamtzufriedenheit



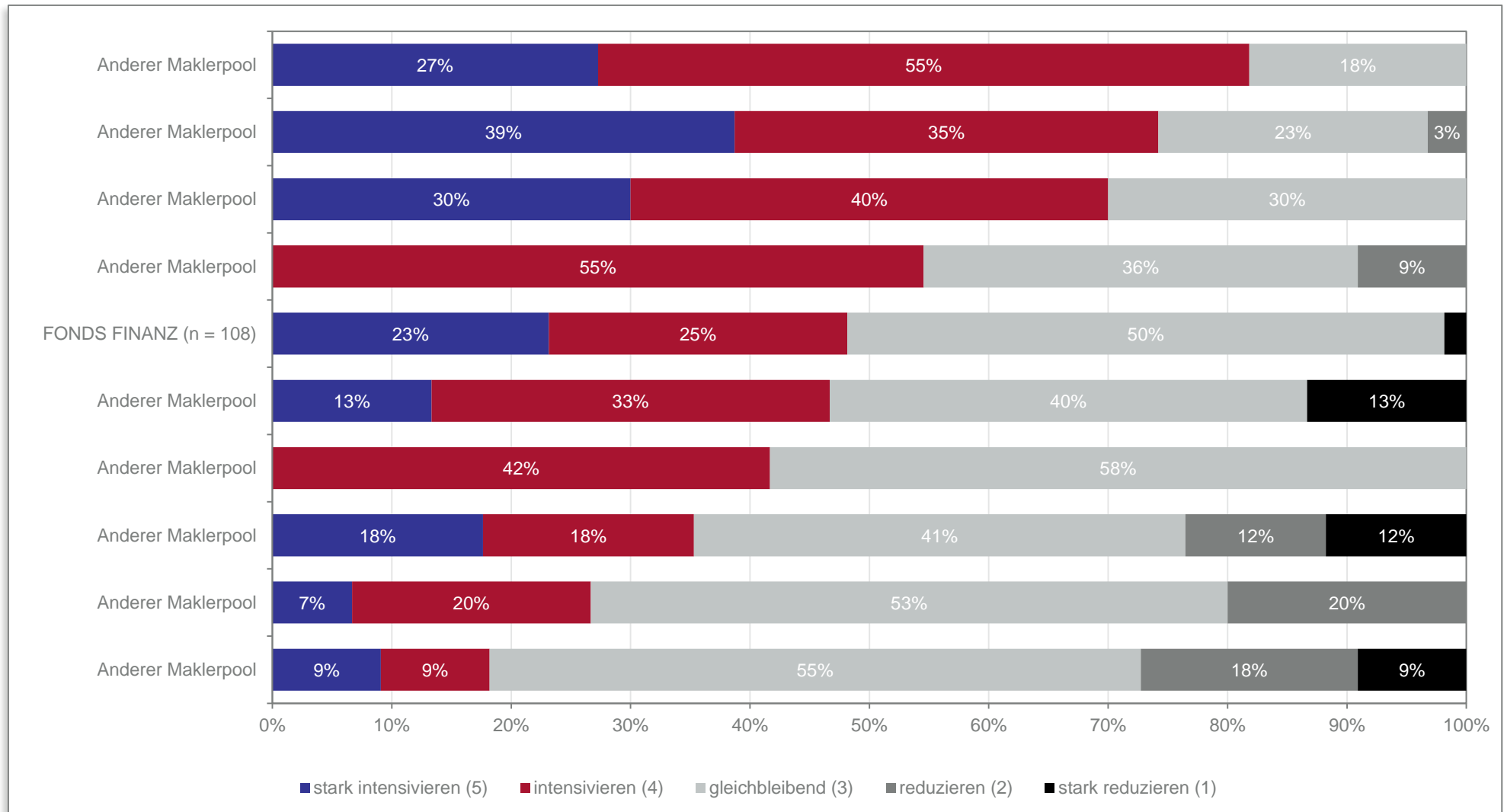
Zufriedenheit

■ Top-3-Punktwerte pro LK ■ Flop-3-Punktwerte pro LK

Leistungskriterien	Zentrale Vertriebsunterstützung	Image	Produkt- / Fachinformationen	Aufnahmepolitik	Courtagevereinbarungen	Beratungs- / Angebotssoftware	Unabhängigkeit	Vielfalt in der Produktauswahl	Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	Bestandskundenservice	Online-Plattform	Regionale Vertriebsunterstützung	gewichtete Gesamtzufriedenheit (GZFR)
Anbieter	Ø-Punkte												
Anderer Maklerpool	83	94	88	96	98	84	100	100	81	71	64	82	87
Anderer Maklerpool	85	86	88	88	93	82	91	87	84	82	77	75	85
FONDS FINANZ	83	88	88	90	89	86	87	92	72	78	85	74	85
Anderer Maklerpool	86	89	85	82	93	81	96	92	70	89	88	45	83
Anderer Maklerpool	81	72	77	88	96	71	90	82	74	73	63	75	79
Anderer Maklerpool	83	80	82	83	86	80	89	83	72	63	64	66	78
Anderer Maklerpool	74	86	85	86	86	77	87	81	67	67	75	67	78
Anderer Maklerpool	85	76	76	90	85	74	92	87	52	79	69	50	77
Anderer Maklerpool	76	72	76	86	89	73	71	79	71	72	70	57	75
Anderer Maklerpool	74	76	77	82	73	73	75	85	69	68	74	66	74
Relevanzfaktor	1,231	1,112	1,103	1,096	1,094	1,081	1,079	1,074	1,000	1,000	1,000	1,000	

Zukünftige Zusammenarbeit

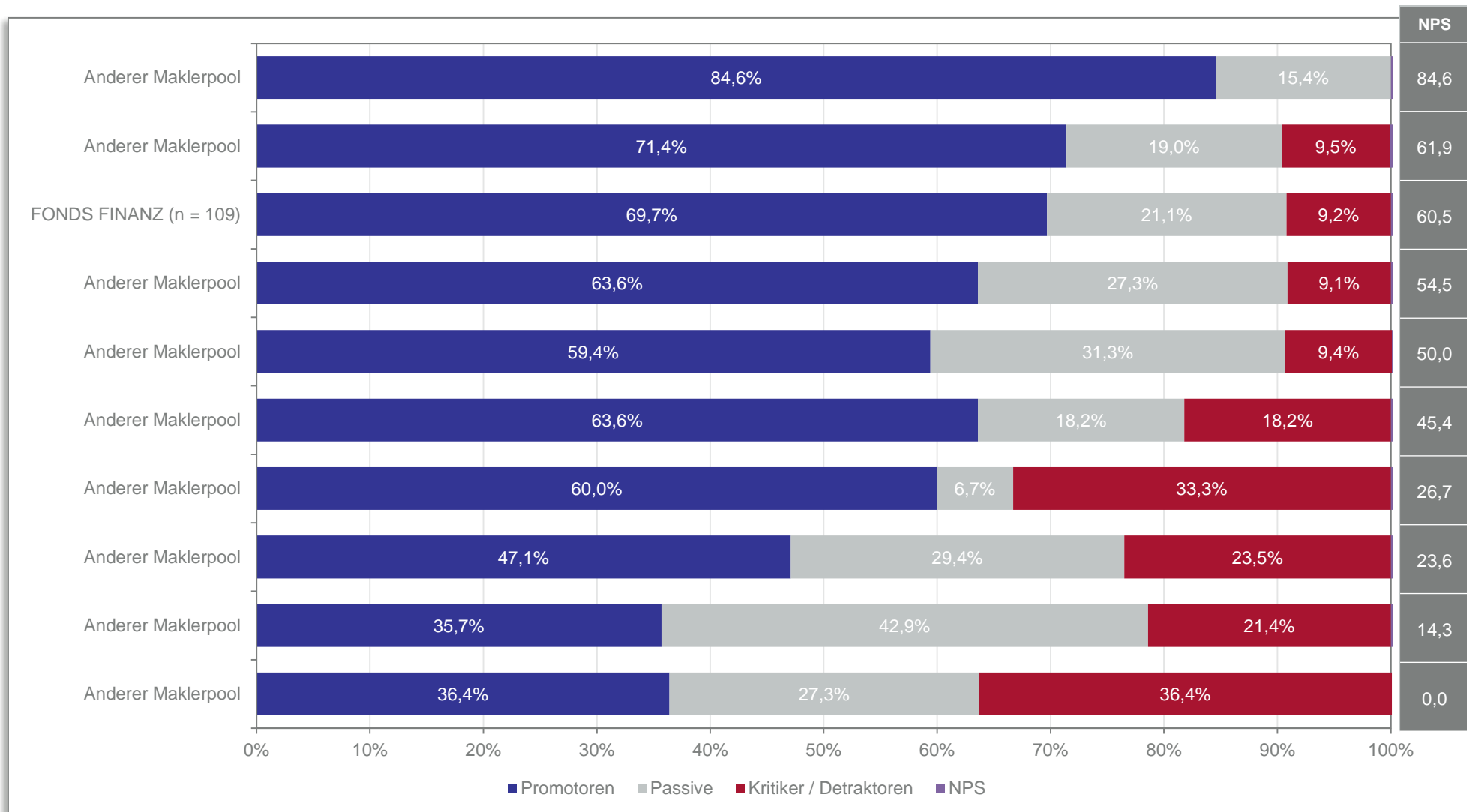
Wie werden Sie die zukünftige Zusammenarbeit mit folgenden Gesellschaften gestalten?



Net-Promoter-Score (NPS)

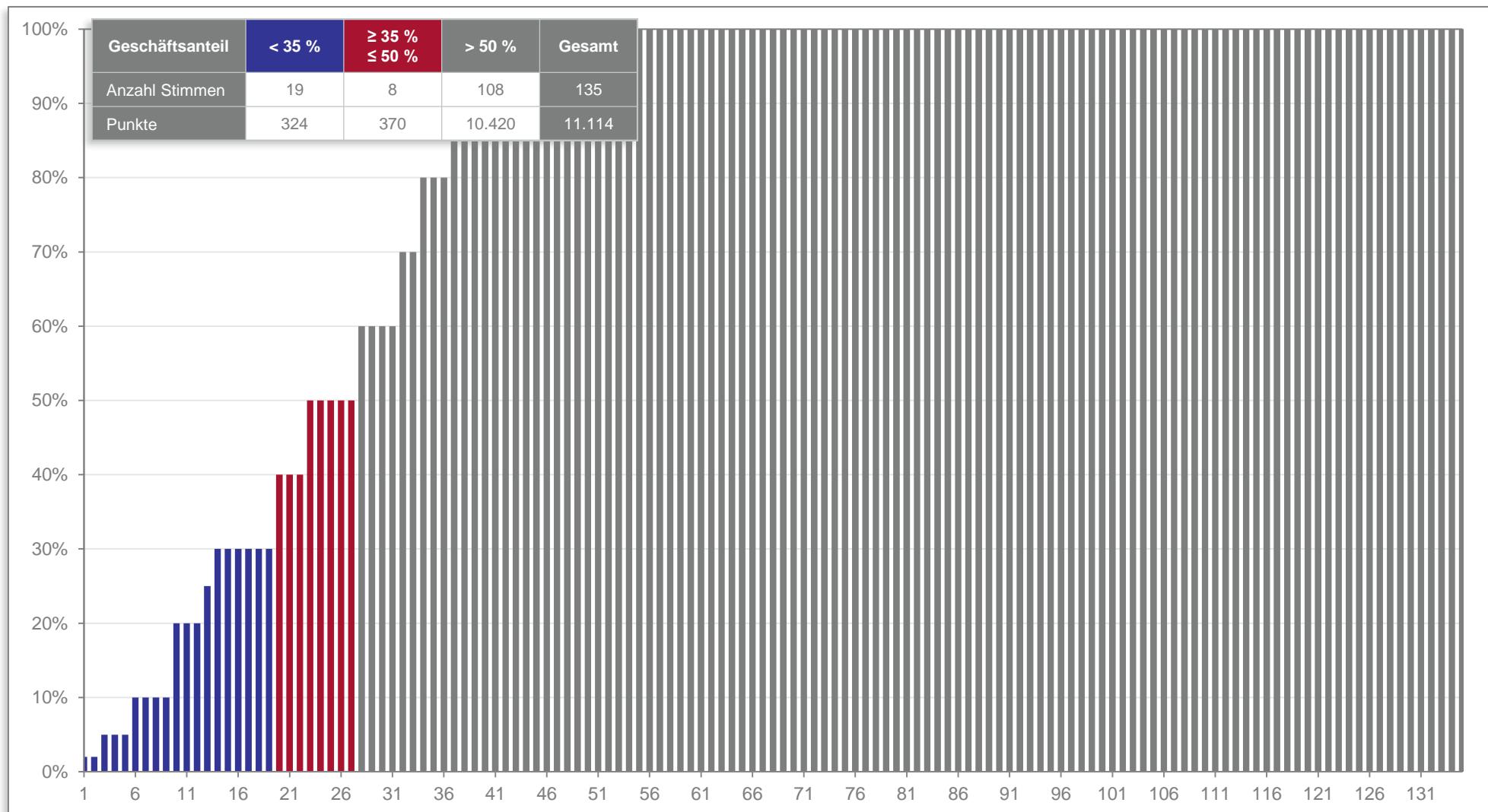
Auf einer Skala von 0-10, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die aufgeführten Gesellschaften einem befreundeten Kollegen weiterempfehlen?

Vom Prozentwert der „Promotoren“ (alle, die eine 9 oder 10 angekreuzt haben) wird der Prozentwert der „Kritiker / Detraktoren“ (Werte 0 bis 6) abgezogen.



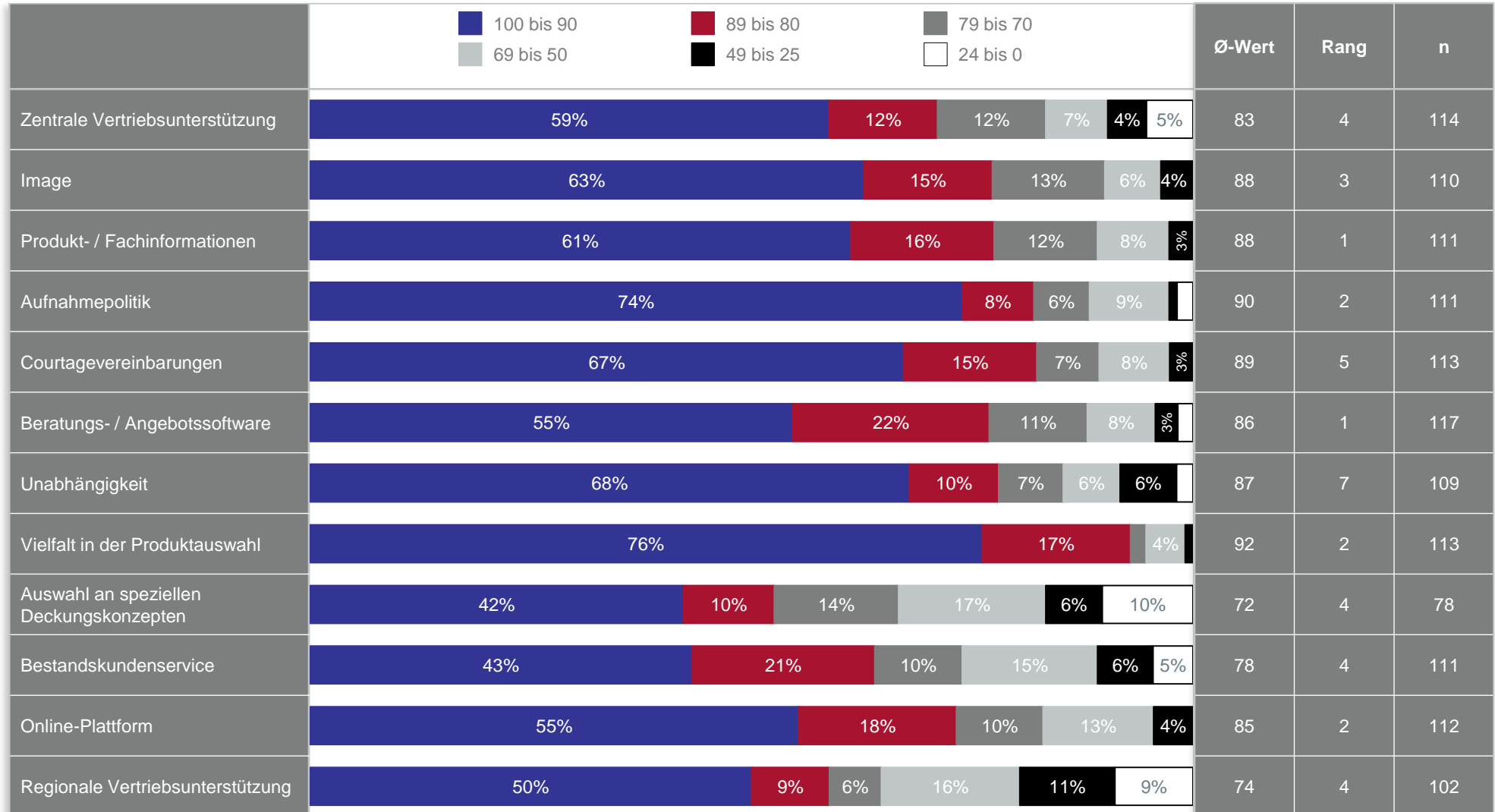
3.3 Favoriten der Vermittler – Kranken

Analyse der Top-Anbieter
FONDS FINANZ | Share of Wallet



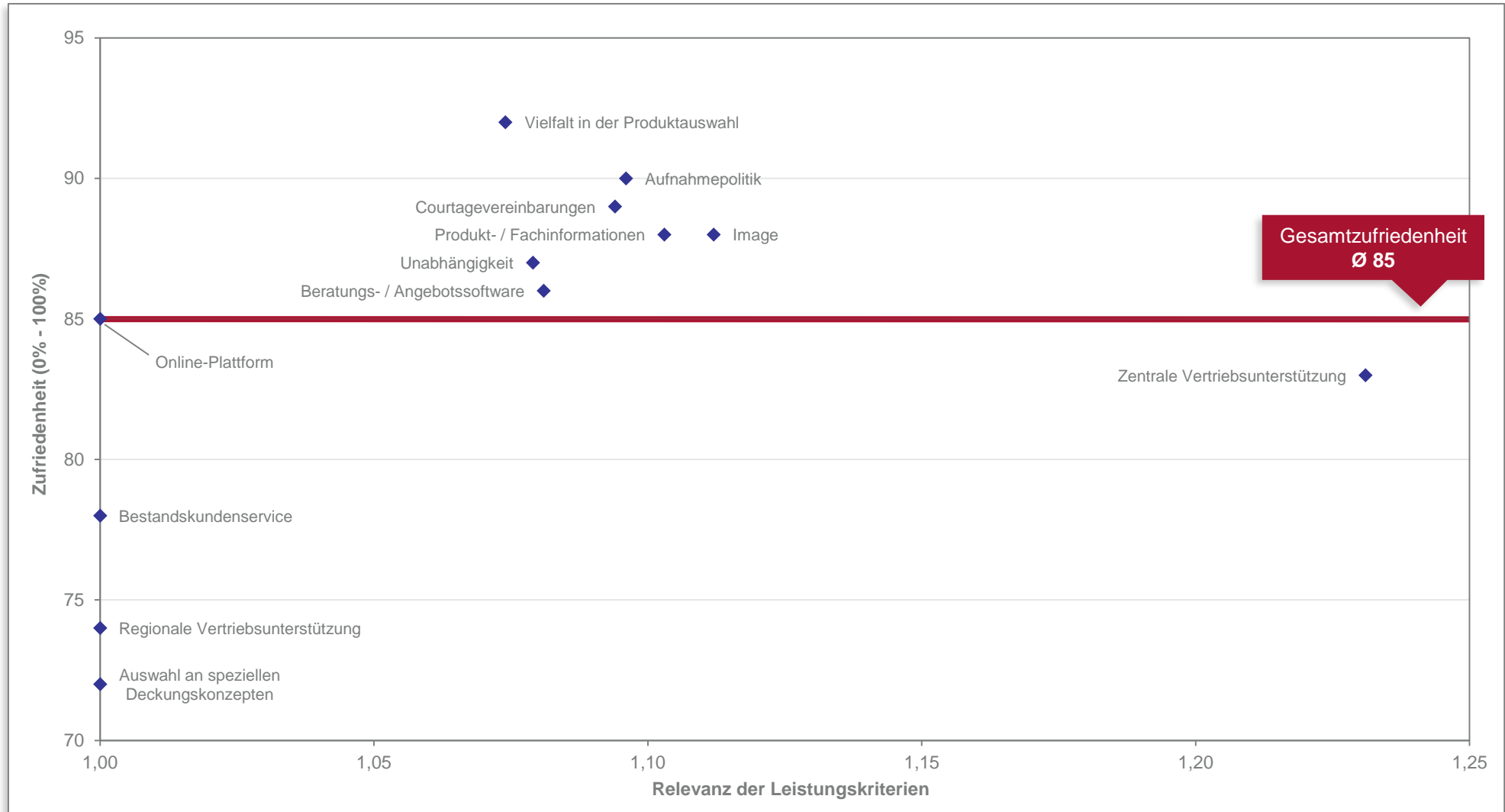
3.3 Favoriten der Vermittler – Kranken

Analyse der Top-Anbieter
FONDS FINANZ | Leistungskriterien



Analyse der Top-Anbieter

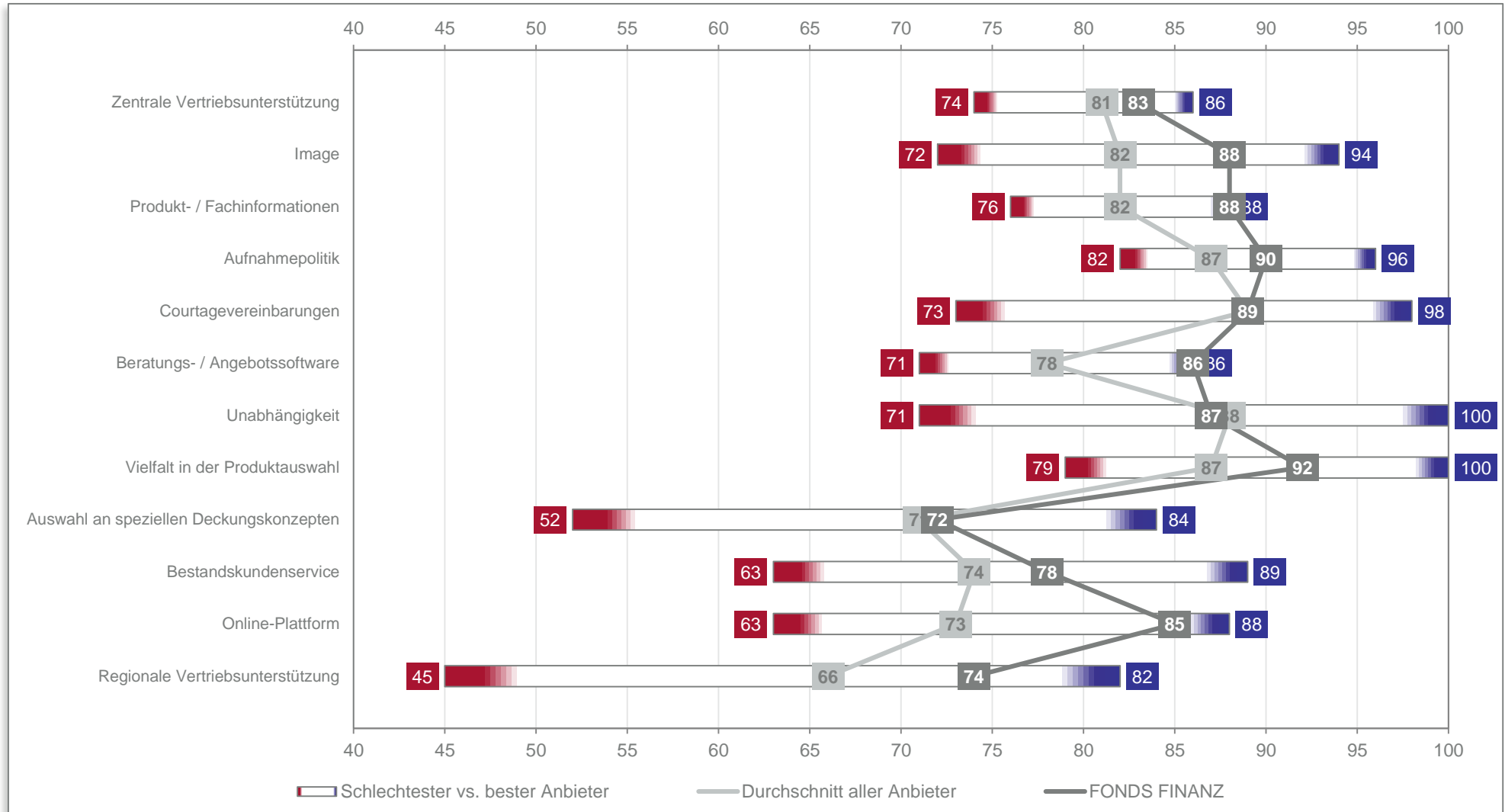
FONDS FINANZ | interne Stärken- / Schwächen-Analyse



3.3 Favoriten der Vermittler – Kranken

Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | wettbewerbsorientierte Stärken- / Schwächenanalyse



Analyse der Top-Anbieter
FONDS FINANZ | Management-Matrix

Leistungskriterium	Wichtigkeit	Erreichungsgrad Abweichung vom Mittelwert der Konkurrenz	Erreichungsgrad Abweichung von Gesamtzufriedenheit
Zentrale Vertriebsunterstützung	++	0	0
Image	++	+	+
Produkt- / Fachinformationen	++	+	+
Aufnahmepolitik	+	+	+
Courtagevereinbarungen	+	0	+
Beratungs- / Angebotssoftware	+	+	0
Unabhängigkeit	+	0	0
Vielfalt in der Produktauswahl	+	+	+
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	0	0	--
Bestandskundenservice	0	+	-
Online-Plattform	0	++	0
Regionale Vertriebsunterstützung	0	+	--

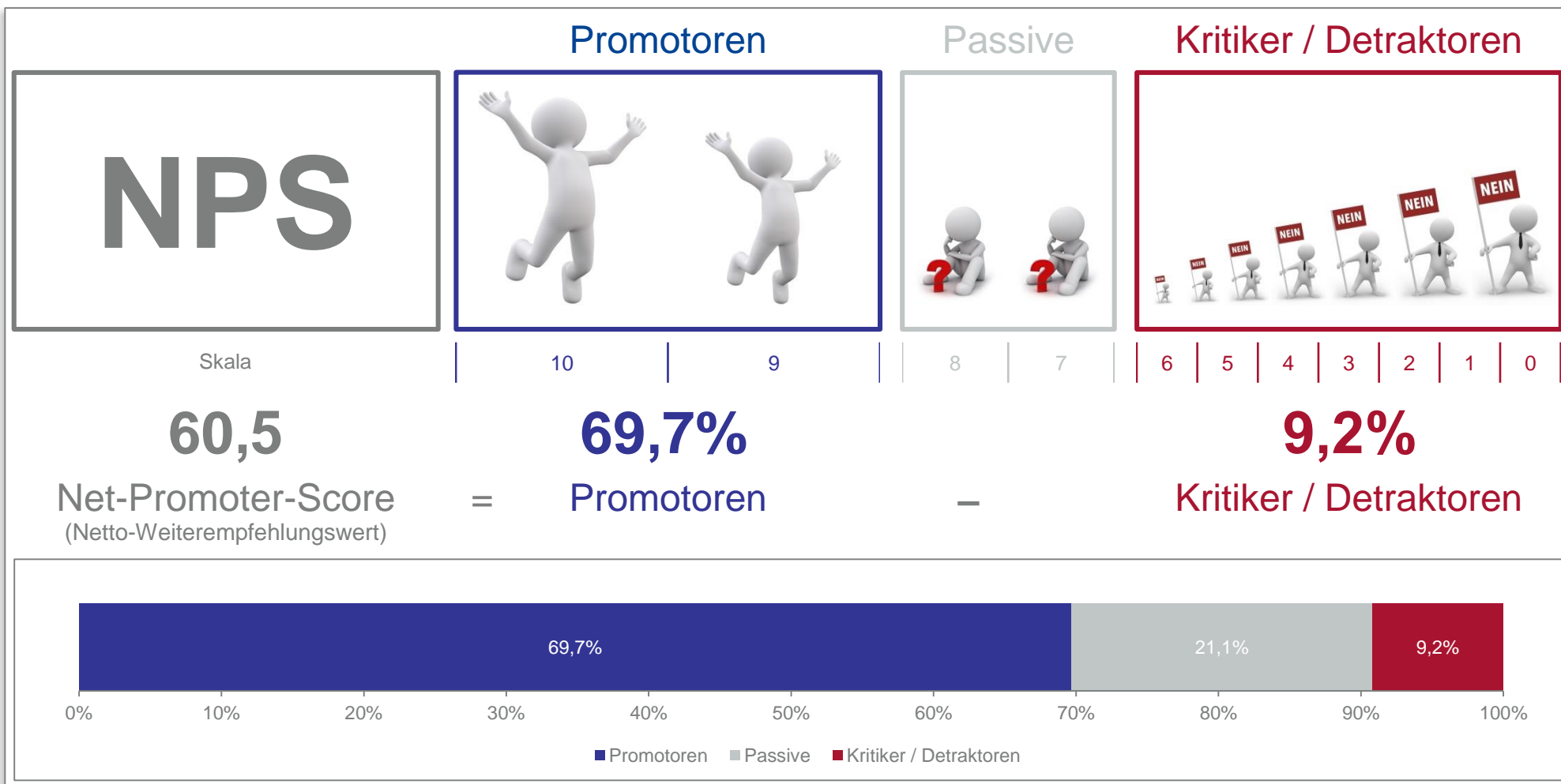
Legende			
Wichtigkeit (Relevanz des Leistungskriteriums)	++	sehr wichtig	> 1,10
	+	wichtig	1,00 < x < 1,10
	0	durchschnittlich	= 1,00
Erreichungsgrad (Abweichung)	++	viel besser	> +10
	+	etwas besser	+2,5 bis +10
	0	durchschnittlich	-2,5 bis +2,5
	-	etwas schlechter	-10 bis -2,5
	--	viel schlechter	< -10

Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Net-Promoter-Score (NPS) (n = 109)

Auf einer Skala von 0-10, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die aufgeführten Gesellschaften einem befreundeten Kollegen weiterempfehlen?

Vom Prozentwert der „Promotoren“ (alle, die eine 9 oder 10 angekreuzt haben) wird der Prozentwert der „Kritiker / Detraktoren“ (Werte 0 bis 6) abgezogen.



3. ERGEBNISSE

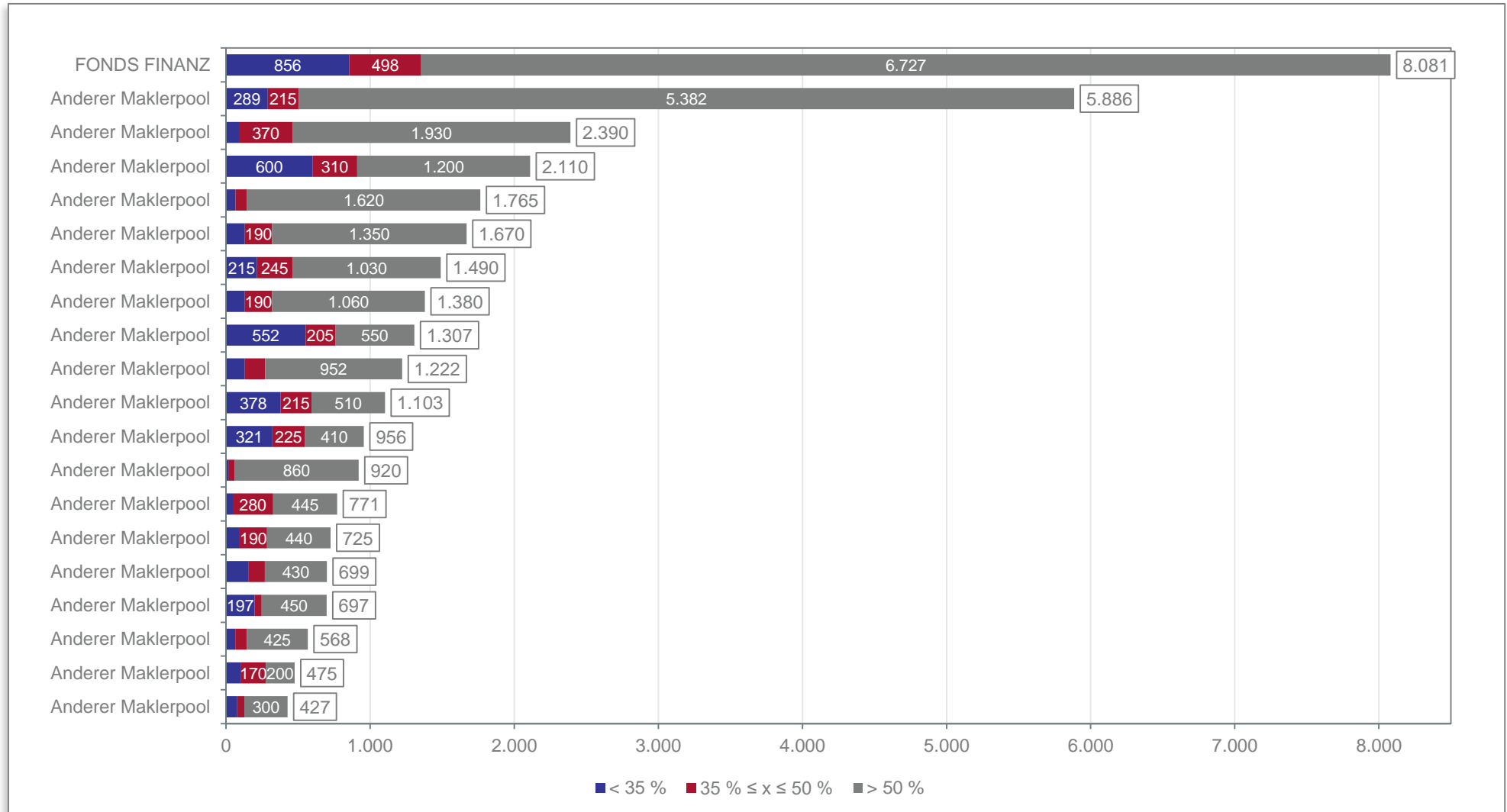
3.4 FAVORITEN DER VERMITTLER – SACH / HUK

Ranking der Top-Anbieter

Sach / HUK	
Platz 1	FONDS FINANZ
Platz 2	Anderer Maklerpool
Platz 3	Anderer Maklerpool
Platz 4	Anderer Maklerpool
Platz 5	Anderer Maklerpool
Platz 6	Anderer Maklerpool
Platz 7	Anderer Maklerpool
Platz 8	Anderer Maklerpool
Platz 9	Anderer Maklerpool
Platz 10	Anderer Maklerpool
Platz 11	Anderer Maklerpool
Platz 12	Anderer Maklerpool
Platz 13	Anderer Maklerpool
Platz 14	Anderer Maklerpool
Platz 15	Anderer Maklerpool
Platz 16	Anderer Maklerpool
Platz 17	Anderer Maklerpool
Platz 18	Anderer Maklerpool
Platz 19	Anderer Maklerpool
Platz 20	Anderer Maklerpool

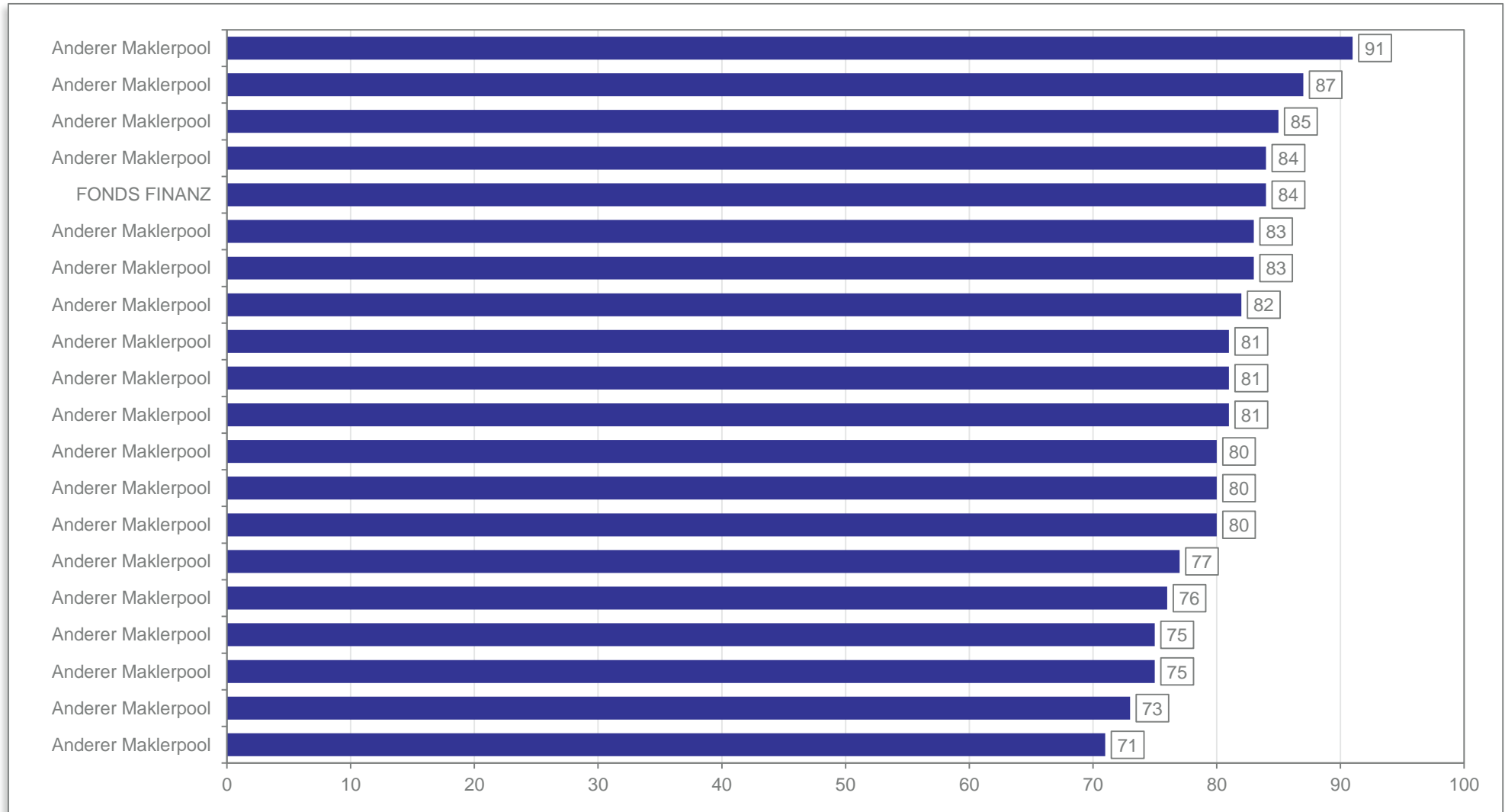


Share of Wallet



Zufriedenheit

Gewichtete Gesamtzufriedenheit



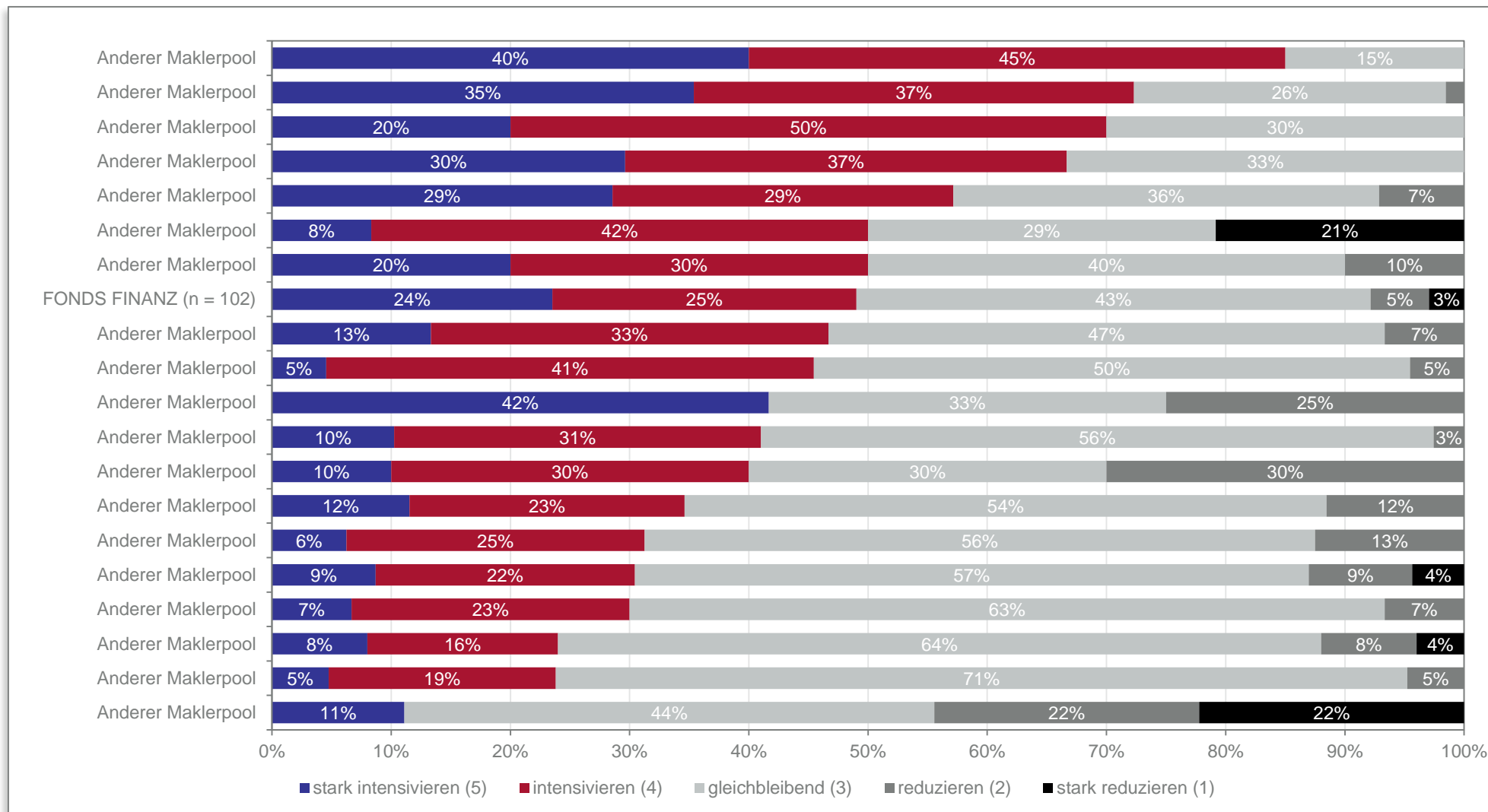
Zufriedenheit

■ Top-3-Punktwerte pro LK
 ■ Flop-3-Punktwerte pro LK

Leistungskriterien	Zentrale Vertriebsunterstützung	Image	Produkt- / Fachinformationen	Aufnahmepolitik	Courtagevereinbarungen	Beratungs- / Angebotssoftware	Unabhängigkeit	Vielfalt in der Produktauswahl	Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	Bestandskunden-service	Online-Plattform	Regionale Vertriebsunterstützung	gewichtete Gesamtzufriedenheit (GZFR)
Anbieter	Ø-Punkte												
Anderer Maklerpool	91	94	92	98	97	84	100	97	90	78	73	91	91
Anderer Maklerpool	85	93	92	88	88	90	91	91	89	77	89	72	87
Anderer Maklerpool	77	90	82	93	93	93	95	92	68	84	86	66	85
Anderer Maklerpool	70	81	90	98	79	90	91	93	97	75	81	69	84
FONDS FINANZ	84	86	86	92	87	81	87	87	76	79	84	72	84
Anderer Maklerpool	73	87	87	96	84	88	87	84	93	74	87	56	83
Anderer Maklerpool	72	89	81	93	83	76	92	77	88	79	82	80	83
Anderer Maklerpool	84	87	88	87	90	78	90	84	84	70	76	60	82
Anderer Maklerpool	80	84	83	92	88	82	88	75	78	79	86	54	81
Anderer Maklerpool	81	86	83	78	84	84	88	85	75	87	89	49	81
Anderer Maklerpool	88	85	87	73	87	83	80	85	84	72	80	67	81
Anderer Maklerpool	78	80	86	88	76	82	84	76	87	84	85	56	80
Anderer Maklerpool	79	87	88	80	71	84	91	87	81	70	78	64	80
Anderer Maklerpool	78	85	79	93	78	70	81	89	85	72	67	77	80
Anderer Maklerpool	77	78	77	83	79	78	80	86	79	76	81	52	77
Anderer Maklerpool	78	81	75	91	77	76	84	79	75	64	78	50	76
Anderer Maklerpool	72	76	81	81	84	78	71	83	66	66	76	59	75
Anderer Maklerpool	75	78	73	89	76	84	77	80	73	66	78	46	75
Anderer Maklerpool	73	73	74	81	79	69	77	79	70	73	70	62	73
Anderer Maklerpool	70	72	73	64	82	79	94	66	77	58	75	41	71
Relevanzfaktor	1,231	1,112	1,103	1,096	1,094	1,081	1,079	1,074	1,000	1,000	1,000	1,000	

Zukünftige Zusammenarbeit

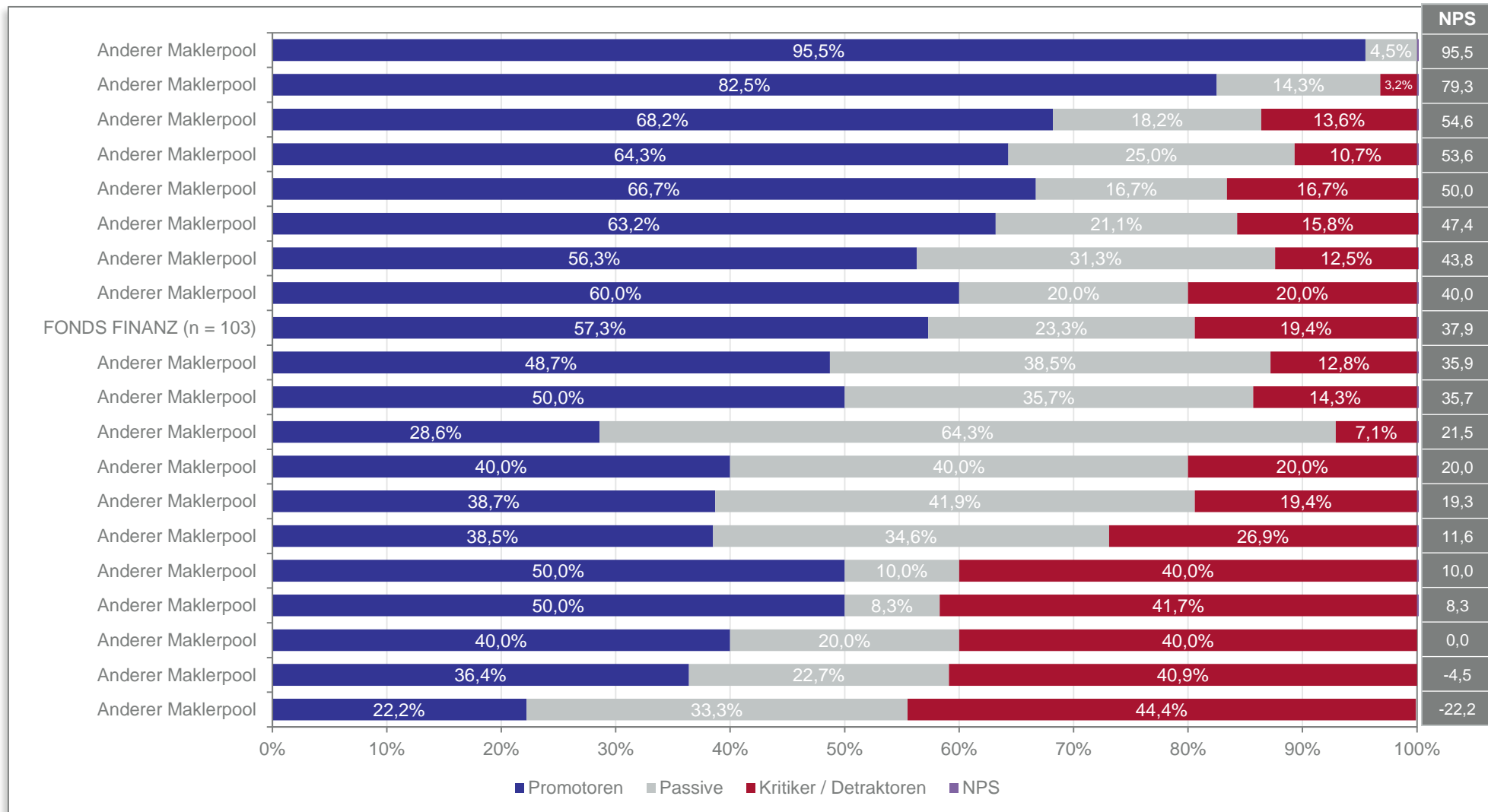
Wie werden Sie die zukünftige Zusammenarbeit mit folgenden Gesellschaften gestalten?



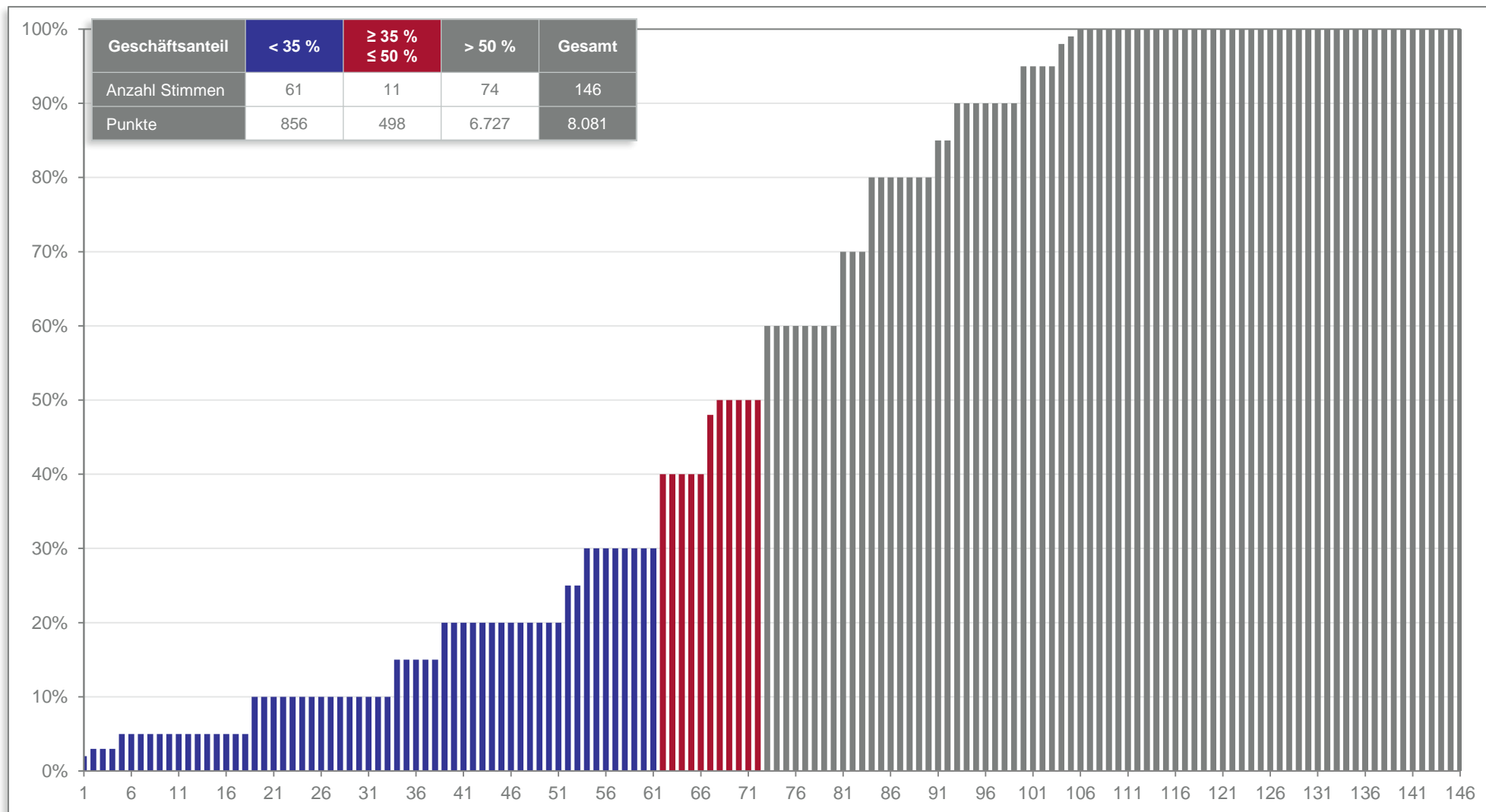
Net-Promoter-Score (NPS)

Auf einer Skala von 0-10, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die aufgeführten Gesellschaften einem befreundeten Kollegen weiterempfehlen?

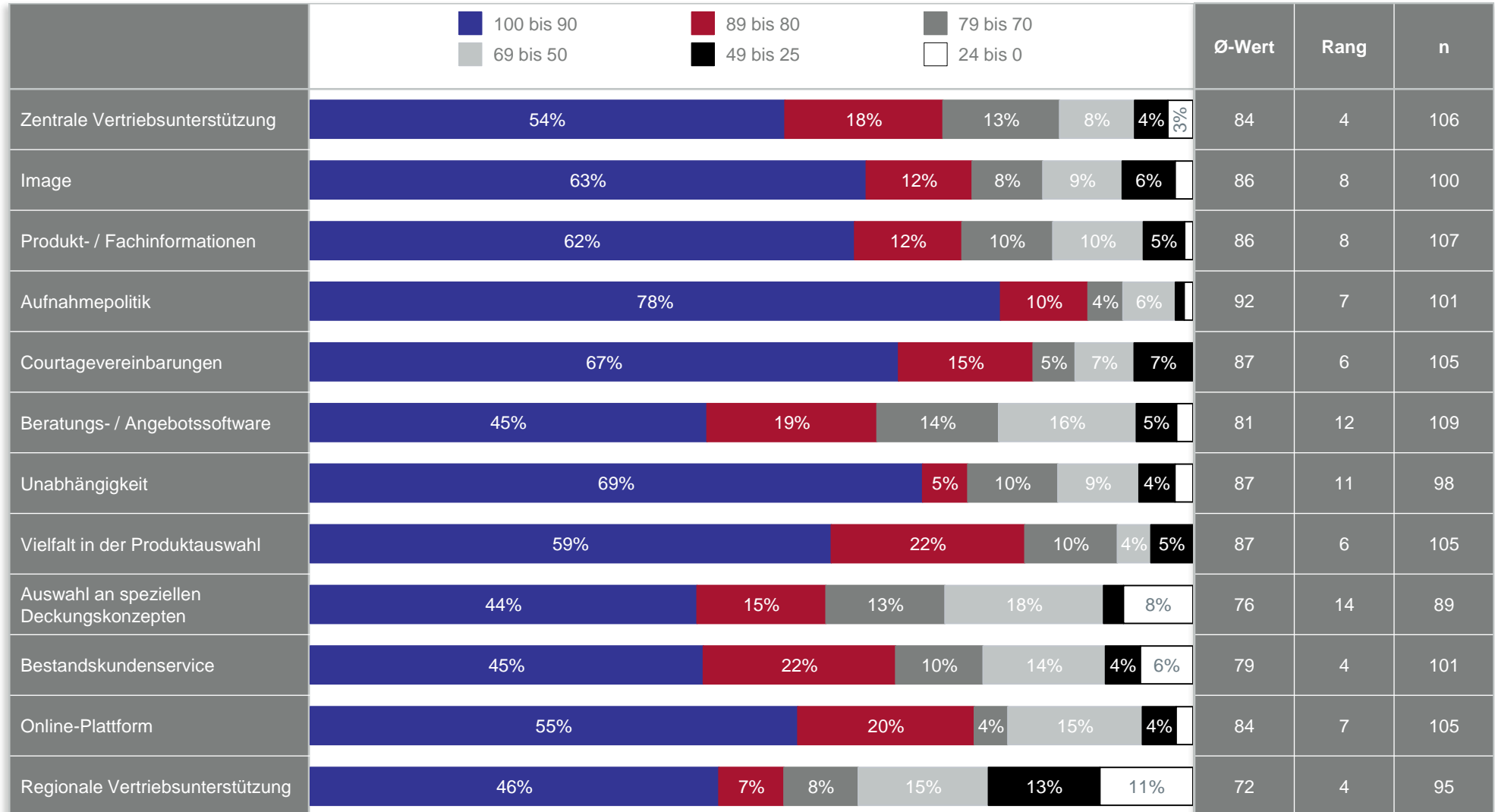
Vom Prozentwert der „Promotoren“ (alle, die eine 9 oder 10 angekreuzt haben) wird der Prozentwert der „Kritiker / Detraktoren“ (Werte 0 bis 6) abgezogen.



Analyse der Top-Anbieter
FONDS FINANZ | Share of Wallet

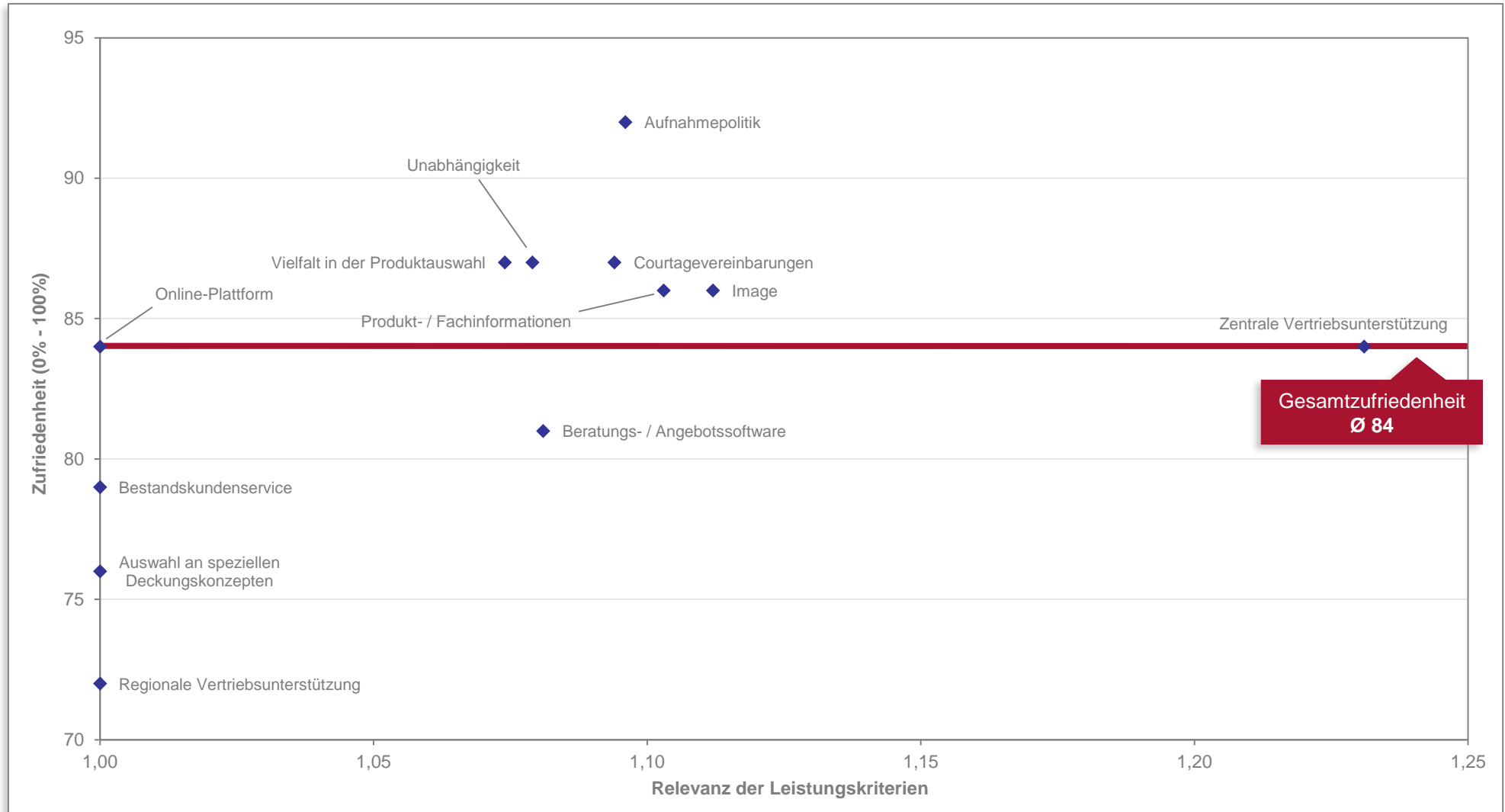


Analyse der Top-Anbieter
FONDS FINANZ | Leistungskriterien



Analyse der Top-Anbieter

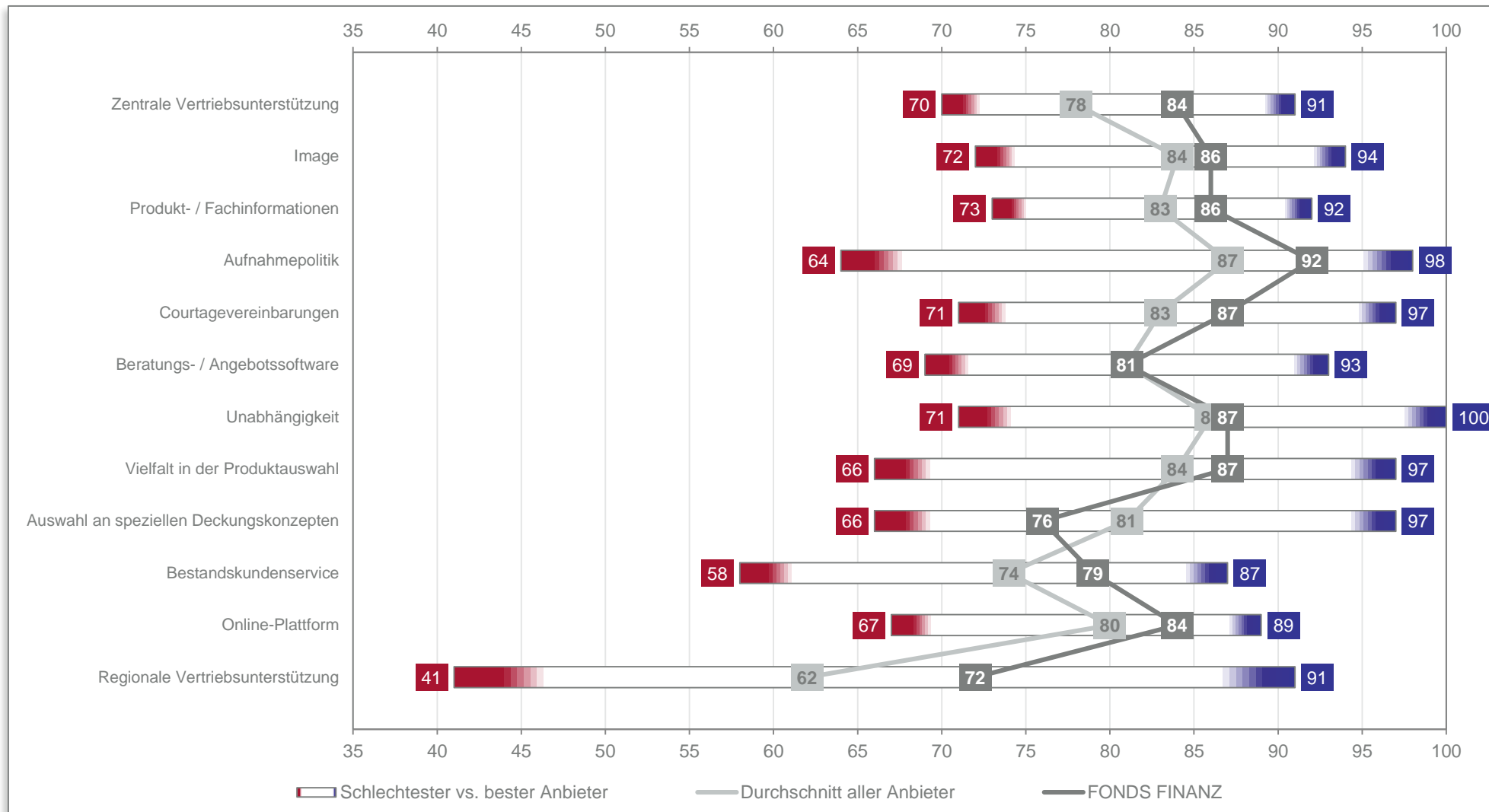
FONDS FINANZ | interne Stärken- / Schwächen-Analyse



3.4 Favoriten der Vermittler – Sach / HUK

Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | wettbewerbsorientierte Stärken- / Schwächenanalyse



Analyse der Top-Anbieter
FONDS FINANZ | Management-Matrix

Leistungskriterium	Wichtigkeit	Erreichungsgrad Abweichung vom Mittelwert der Konkurrenz	Erreichungsgrad Abweichung von Gesamtzufriedenheit
Zentrale Vertriebsunterstützung	++	+	0
Image	++	0	0
Produkt- / Fachinformationen	++	+	0
Aufnahmepolitik	+	+	+
Courtagevereinbarungen	+	+	+
Beratungs- / Angebotssoftware	+	0	-
Unabhängigkeit	+	0	+
Vielfalt in der Produktauswahl	+	+	+
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	0	-	-
Bestandskundenservice	0	+	-
Online-Plattform	0	+	0
Regionale Vertriebsunterstützung	0	+	--

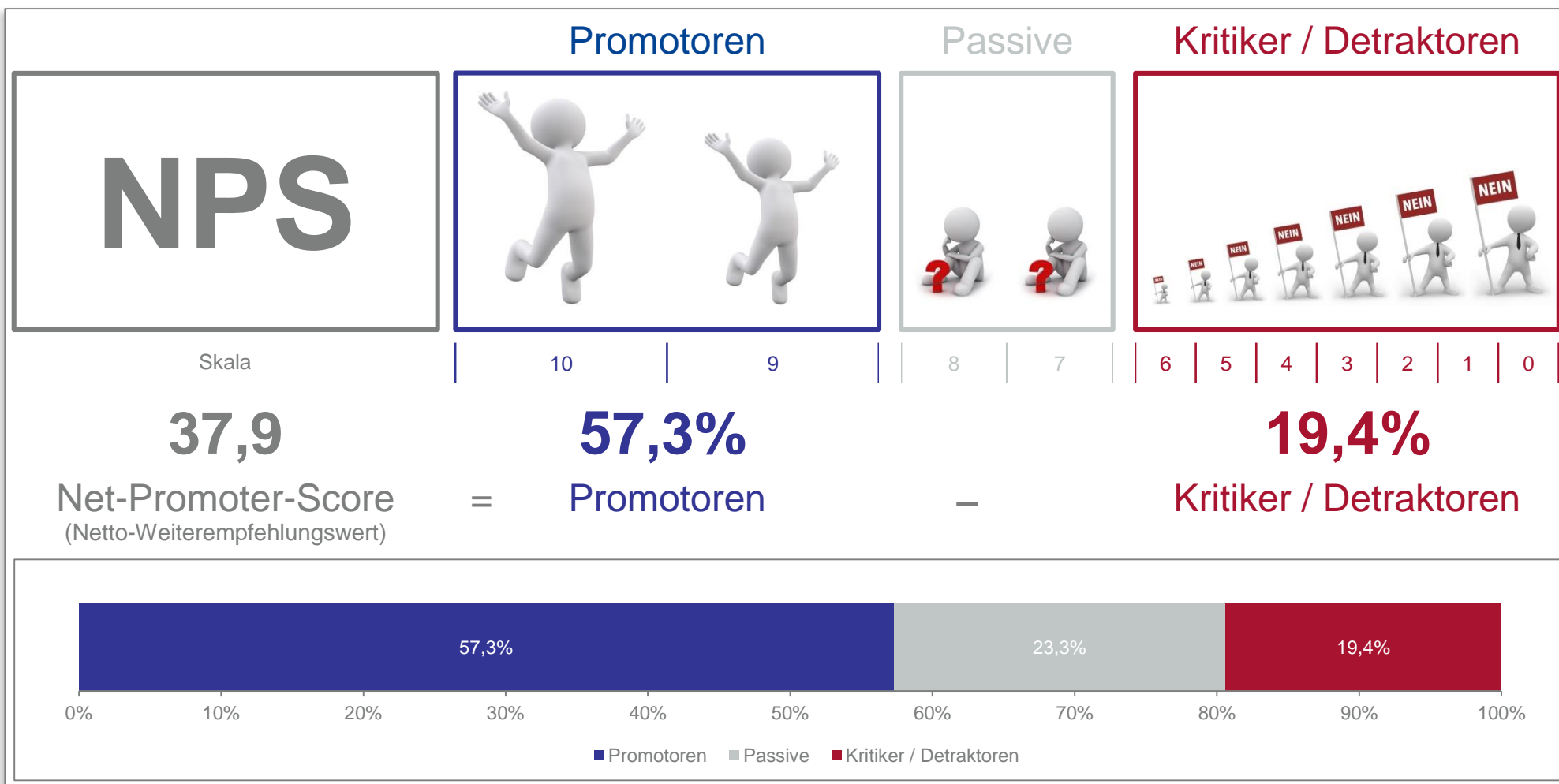
Legende			
Wichtigkeit (Relevanz des Leistungskriteriums)	++	sehr wichtig	> 1,10
	+	wichtig	1,00 < x < 1,10
	0	durchschnittlich	= 1,00
Erreichungsgrad (Abweichung)	++	viel besser	> +10
	+	etwas besser	+2,5 bis +10
	0	durchschnittlich	-2,5 bis +2,5
	-	etwas schlechter	-10 bis -2,5
	--	viel schlechter	< -10

Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Net-Promoter-Score (NPS) (n = 103)

Auf einer Skala von 0-10, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die aufgeführten Gesellschaften einem befreundeten Kollegen weiterempfehlen?

Vom Prozentwert der „Promotoren“ (alle, die eine 9 oder 10 angekreuzt haben) wird der Prozentwert der „Kritiker / Detraktoren“ (Werte 0 bis 6) abgezogen.



3. ERGEBNISSE

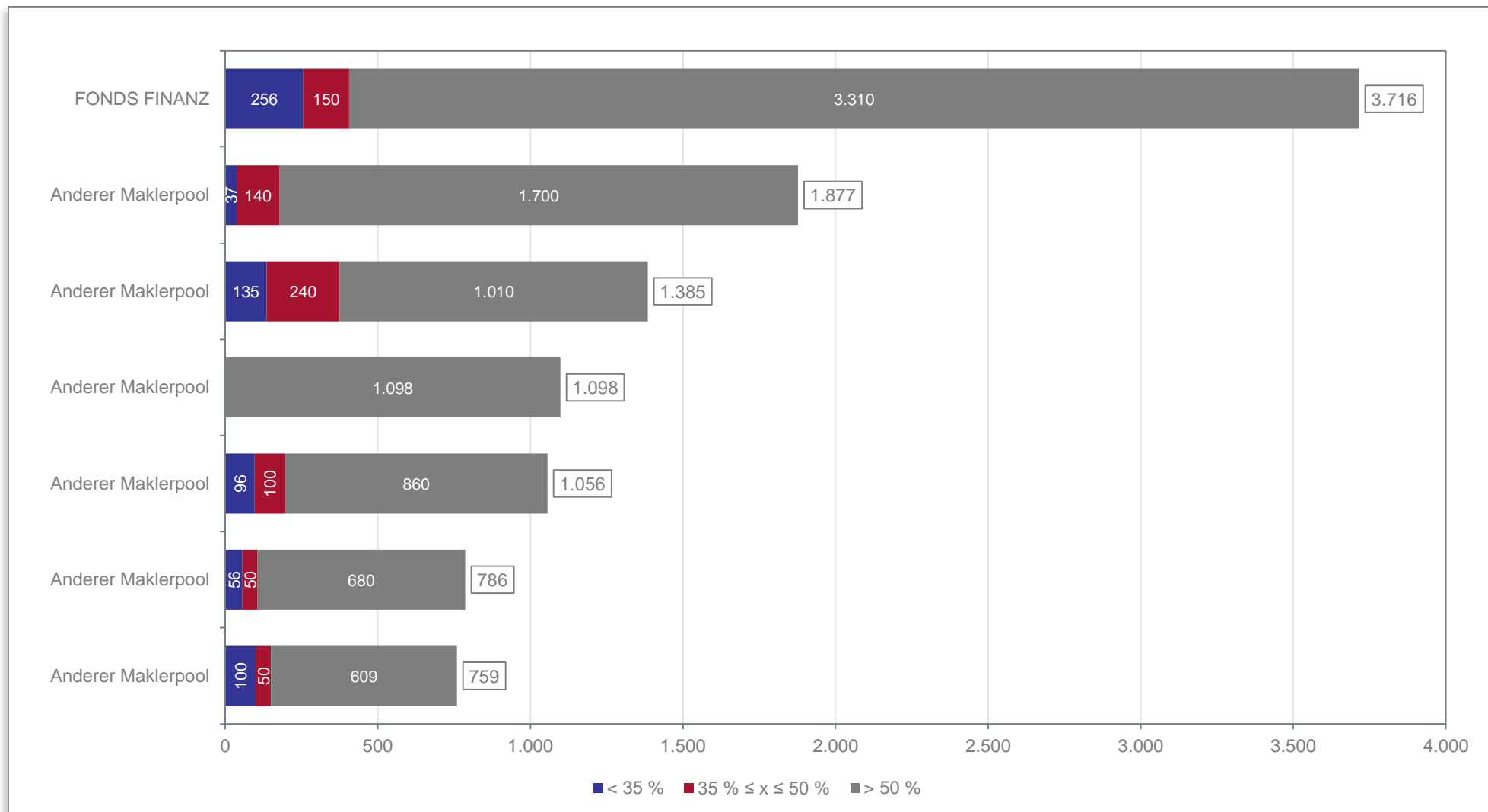
3.5 FAVORITEN DER VERMITTLER – FINANZANLAGE / FINANZIERUNG

Ranking der Top-Anbieter

Finanzanlage / Finanzierung	
Platz 1	FONDS FINANZ
Platz 2	Anderer Maklerpool
Platz 3	Anderer Maklerpool
Platz 4	Anderer Maklerpool
Platz 5	Anderer Maklerpool
Platz 6	Anderer Maklerpool
Platz 7	Anderer Maklerpool

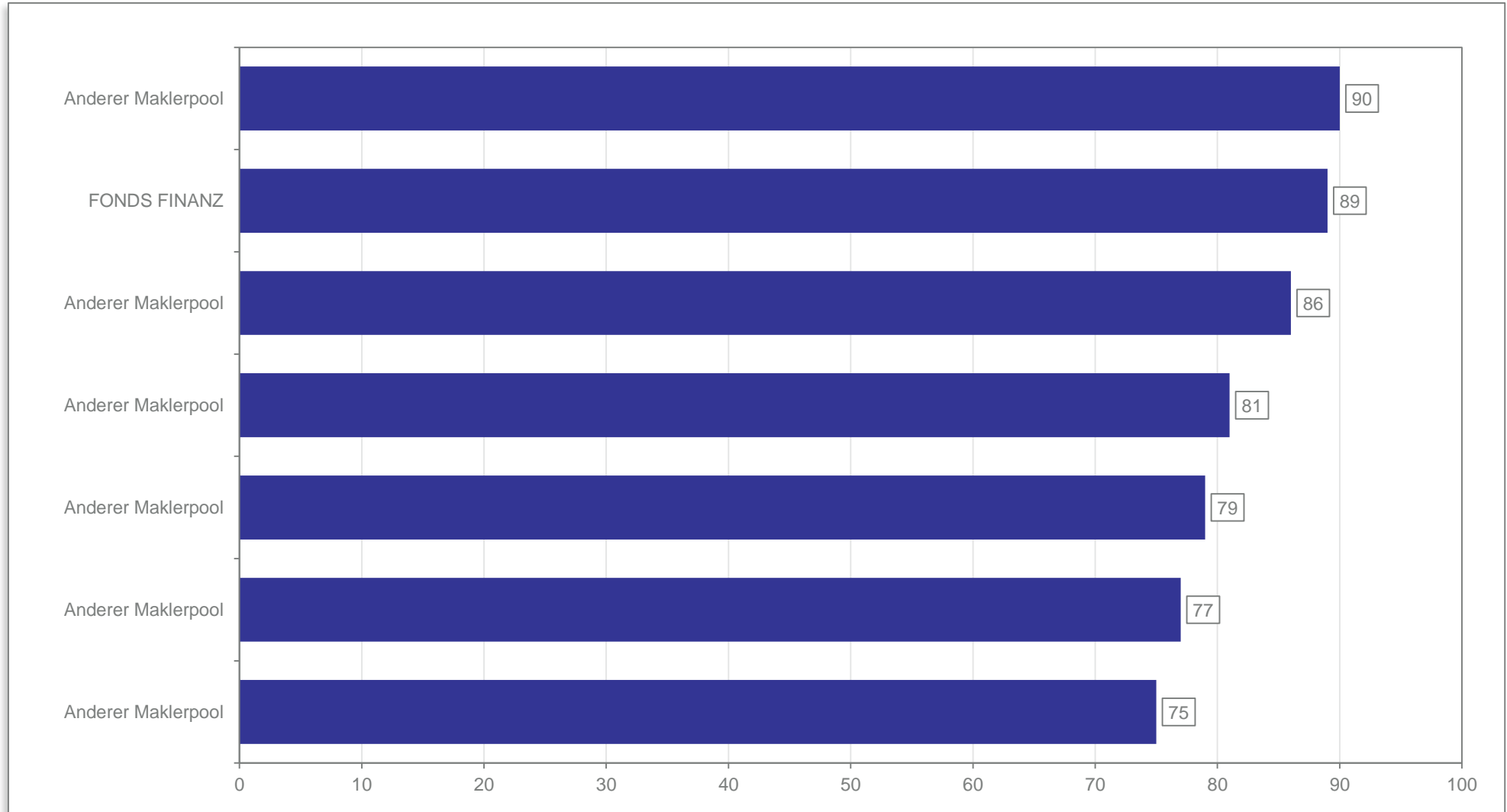


Share of Wallet



Zufriedenheit

Gewichtete Gesamtzufriedenheit



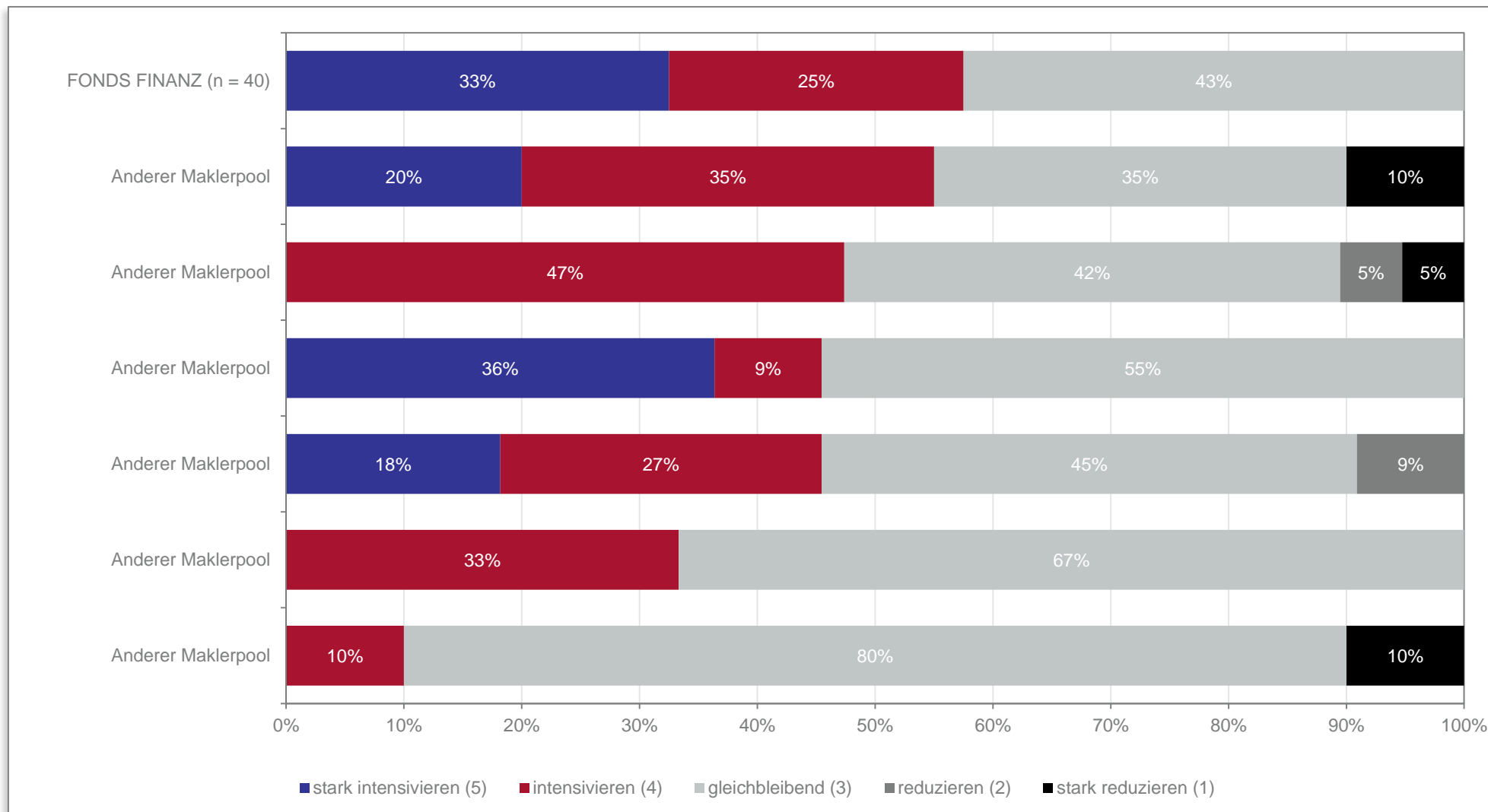
Zufriedenheit

■ Top-3-Punktwerte pro LK
 ■ Flop-3-Punktwerte pro LK

Leistungskriterien	Zentrale Vertriebsunterstützung	Image	Produkt- / Fachinformationen	Aufnahmepolitik	Courtagevereinbarungen	Beratungs- / Angebotssoftware	Unabhängigkeit	Vielfalt in der Produktauswahl	Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	Bestandskunden-service	Online-Plattform	Regionale Vertriebsunterstützung	gewichtete Gesamtzufriedenheit (GZFR)
Anbieter	Ø-Punkte												
Anderer Maklerpool	86	94	86	98	95	86	97	99	81	80	85	92	90
FONDS FINANZ	89	90	91	95	93	89	93	92	74	85	87	84	89
Anderer Maklerpool	85	88	87	90	86	91	91	87	82	81	92	72	86
Anderer Maklerpool	83	81	78	90	81	86	86	87	70	83	81	70	81
Anderer Maklerpool	75	84	81	78	79	83	74	83	73	77	86	70	79
Anderer Maklerpool	78	73	82	80	90	84	70	82	77	71	77	62	77
Anderer Maklerpool	74	77	84	80	74	73	76	87	73	64	69	68	75
Relevanzfaktor	1,231	1,112	1,103	1,096	1,094	1,081	1,079	1,074	1,000	1,000	1,000	1,000	

Zukünftige Zusammenarbeit

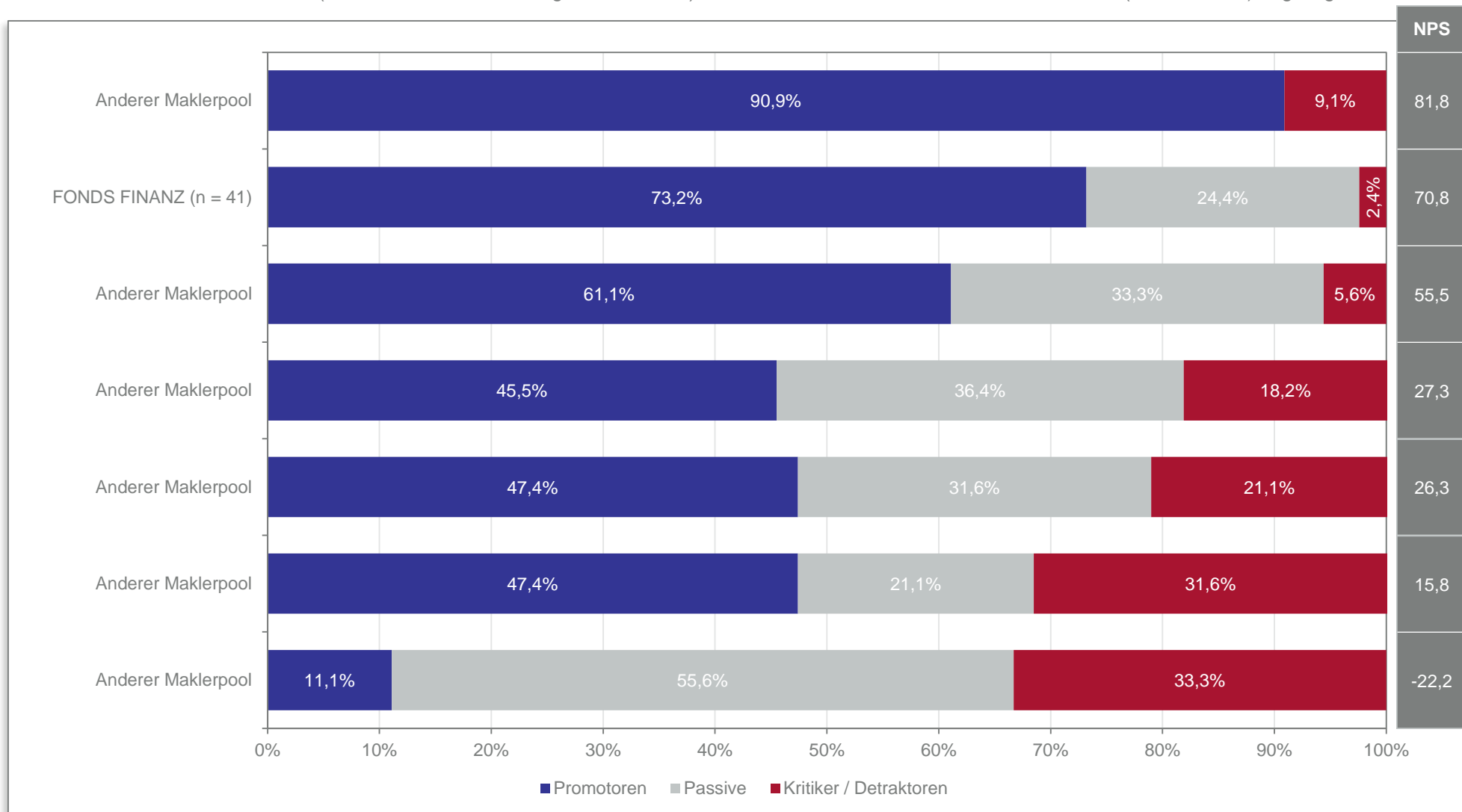
Wie werden Sie die zukünftige Zusammenarbeit mit folgenden Gesellschaften gestalten?



Net-Promoter-Score (NPS)

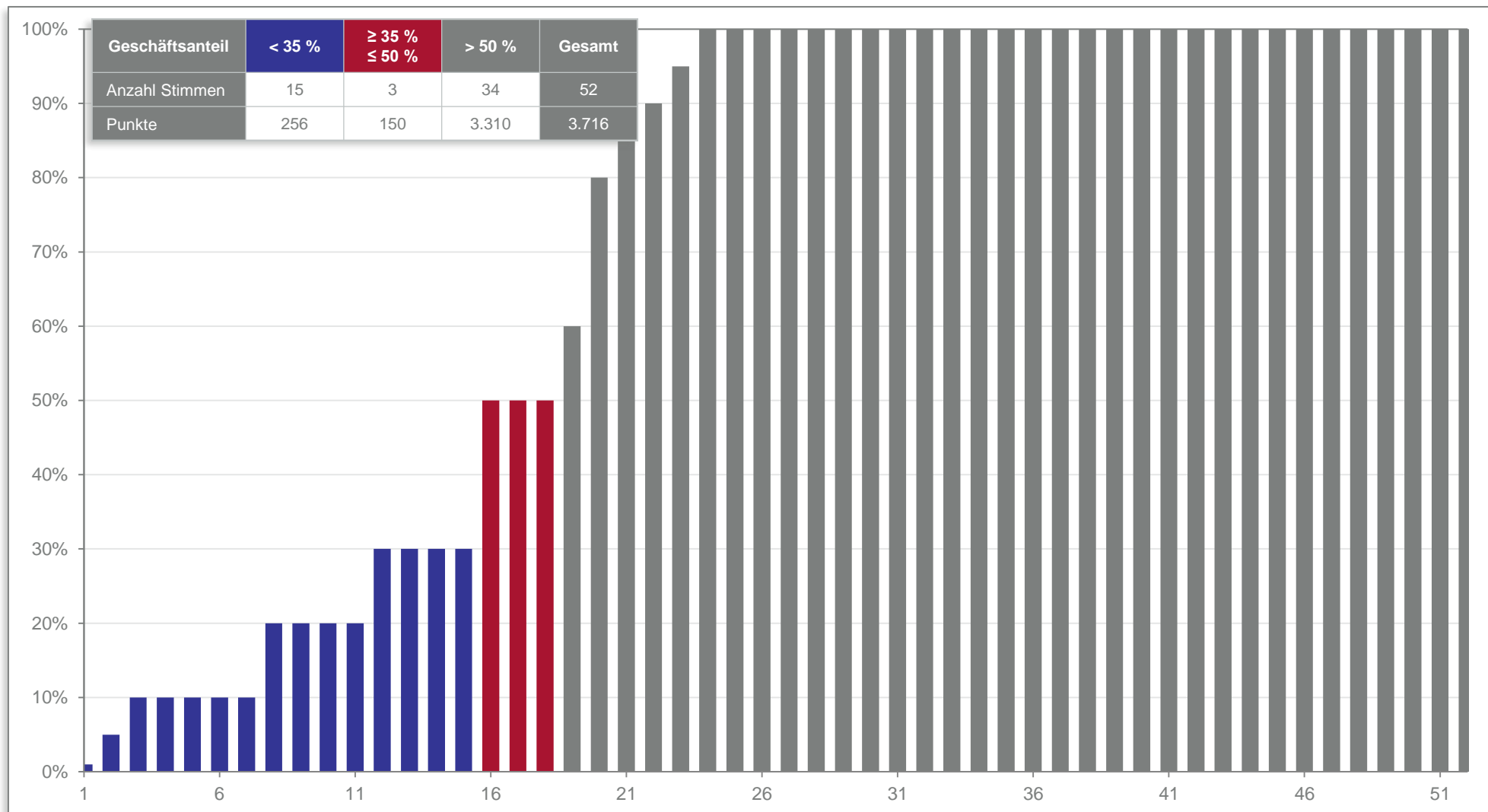
Auf einer Skala von 0-10, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die aufgeführten Gesellschaften einem befreundeten Kollegen weiterempfehlen?

Vom Prozentwert der „Promotoren“ (alle, die eine 9 oder 10 angekreuzt haben) wird der Prozentwert der „Kritiker / Detraktoren“ (Werte 0 bis 6) abgezogen.



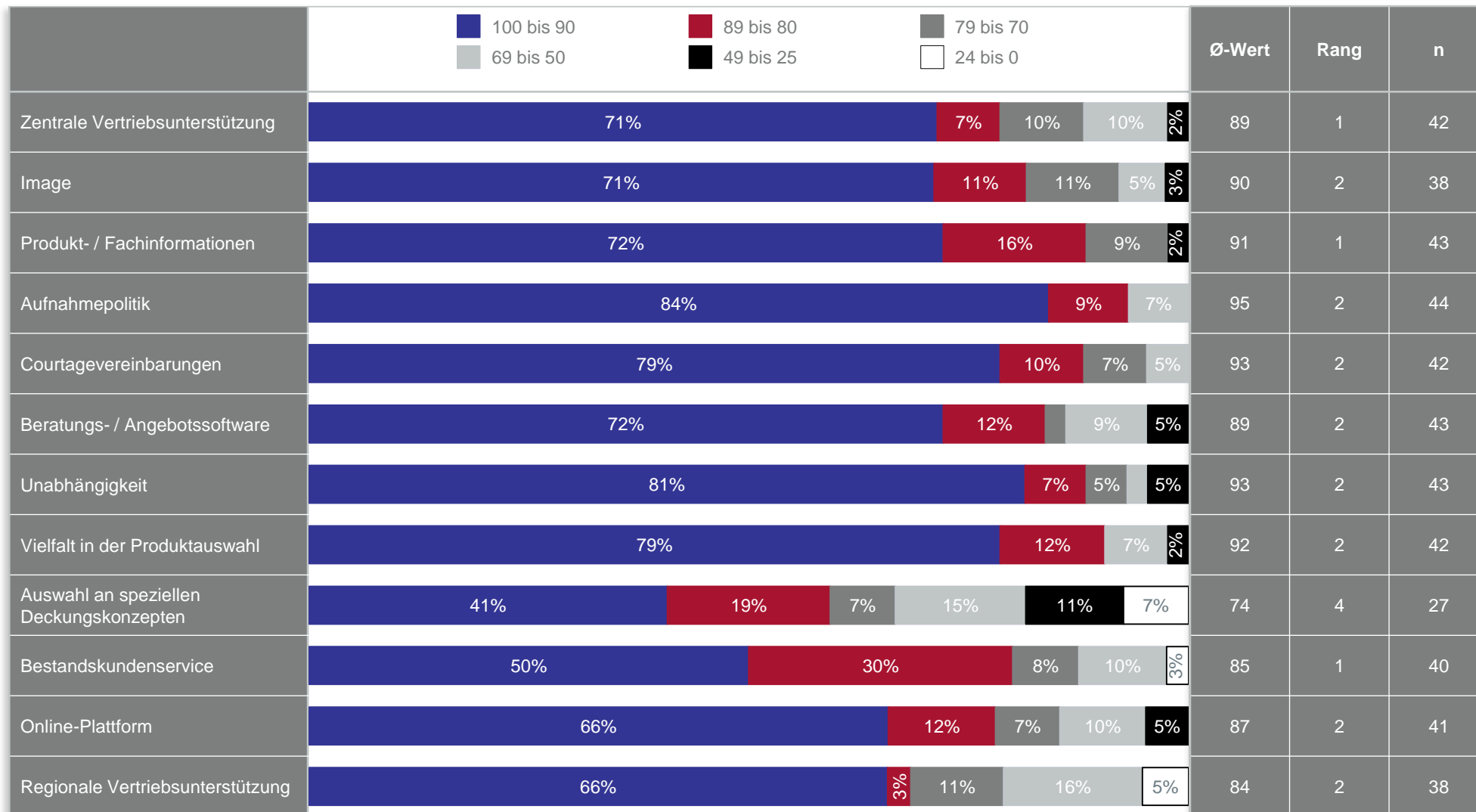
Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Share of Wallet



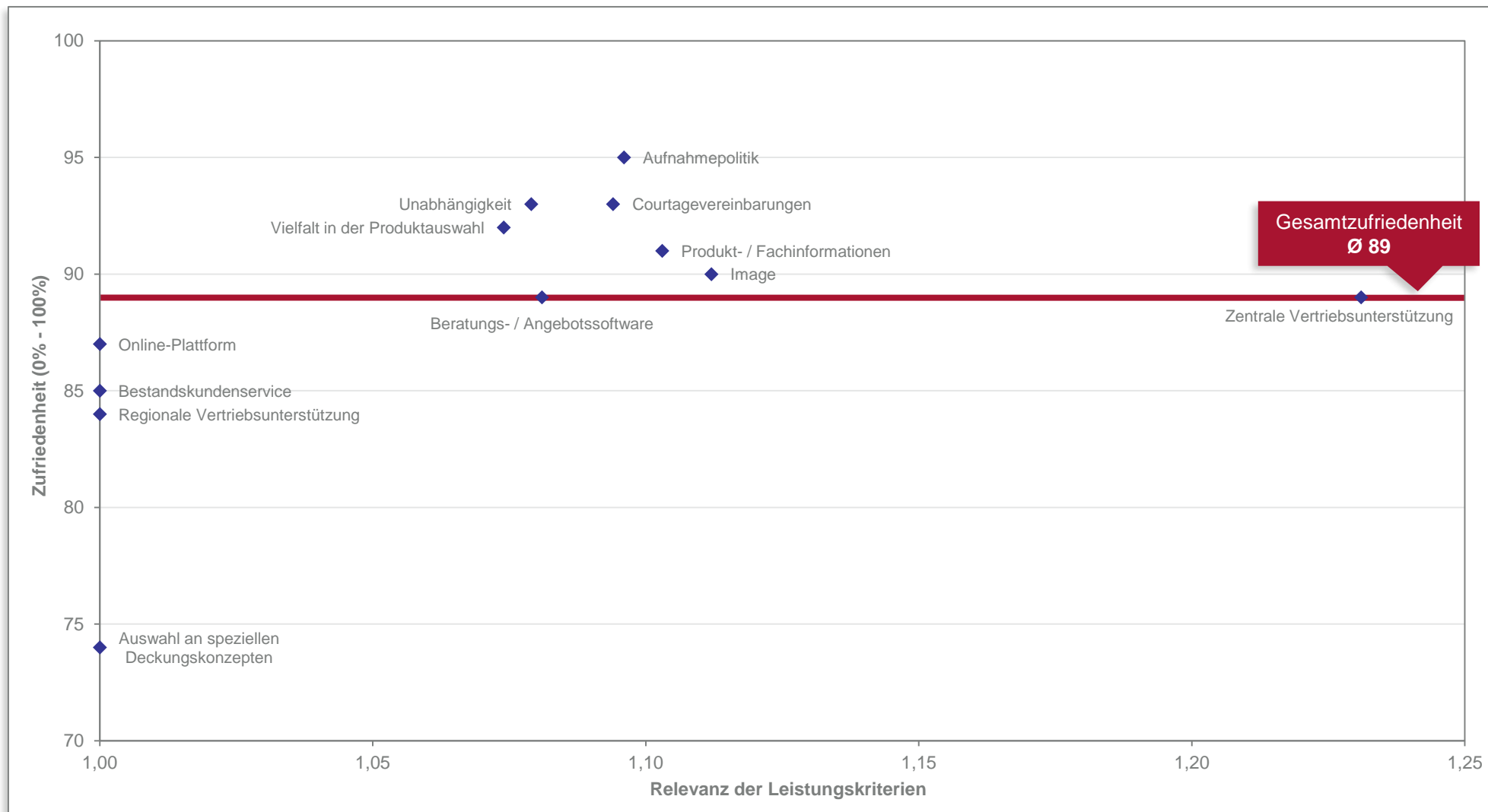
Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Leistungskriterien



Analyse der Top-Anbieter

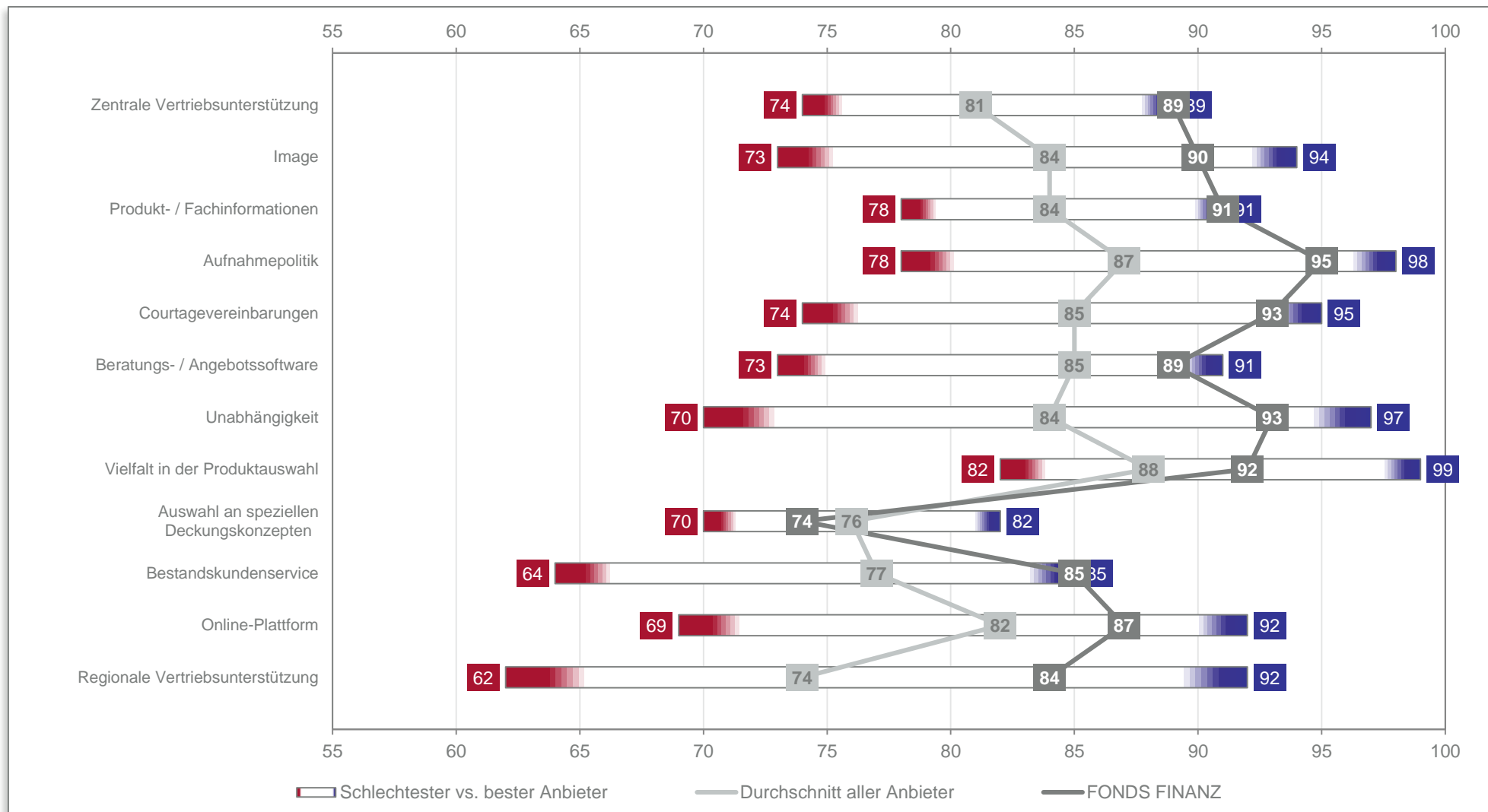
FONDS FINANZ | interne Stärken- / Schwächen-Analyse



3.5 Favoriten der Vermittler – Finanzanlage / Finanzierung

Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | wettbewerbsorientierte Stärken- / Schwächenanalyse



Analyse der Top-Anbieter
FONDS FINANZ | Management-Matrix

Leistungskriterium	Wichtigkeit	Erreichungsgrad Abweichung vom Mittelwert der Konkurrenz	Erreichungsgrad Abweichung von Gesamtzufriedenheit
Zentrale Vertriebsunterstützung	++	+	0
Image	++	+	0
Produkt- / Fachinformationen	++	+	0
Aufnahmepolitik	+	+	+
Courtagevereinbarungen	+	+	+
Beratungs- / Angebotssoftware	+	+	0
Unabhängigkeit	+	+	+
Vielfalt in der Produktauswahl	+	+	+
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	0	0	--
Bestandskundenservice	0	+	-
Online-Plattform	0	+	0
Regionale Vertriebsunterstützung	0	+	-

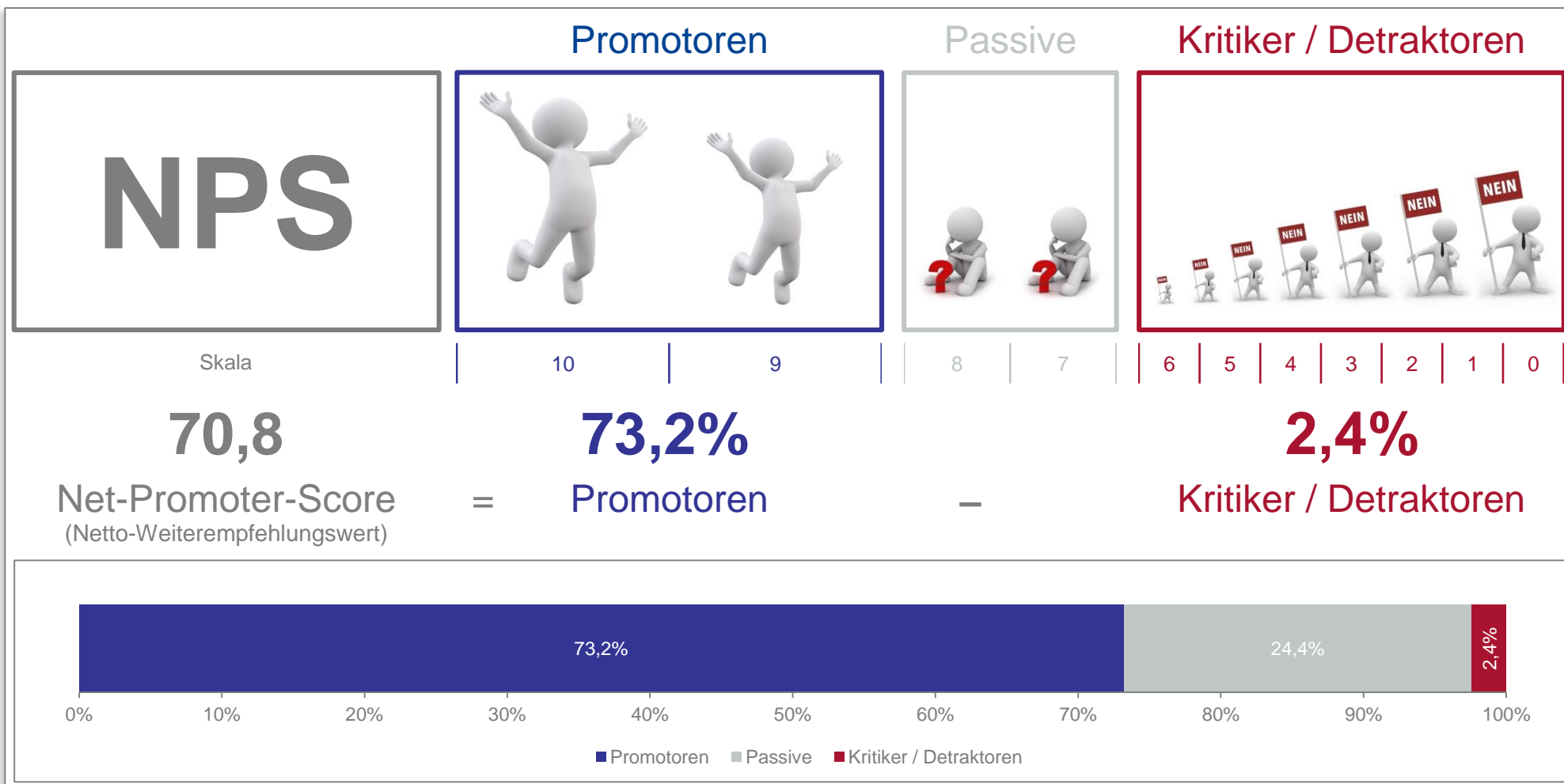
Legende			
Wichtigkeit (Relevanz des Leistungskriteriums)	++	sehr wichtig	> 1,10
	+	wichtig	1,00 < x < 1,10
	0	durchschnittlich	= 1,00
Erreichungsgrad (Abweichung)	++	viel besser	> +10
	+	etwas besser	+2,5 bis +10
	0	durchschnittlich	-2,5 bis +2,5
	-	etwas schlechter	-10 bis -2,5
	--	viel schlechter	< -10

Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Net-Promoter-Score (NPS) (n = 41)

Auf einer Skala von 0-10, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die aufgeführten Gesellschaften einem befreundeten Kollegen weiterempfehlen?

Vom Prozentwert der „Promotoren“ (alle, die eine 9 oder 10 angekreuzt haben) wird der Prozentwert der „Kritiker / Detraktoren“ (Werte 0 bis 6) abgezogen.



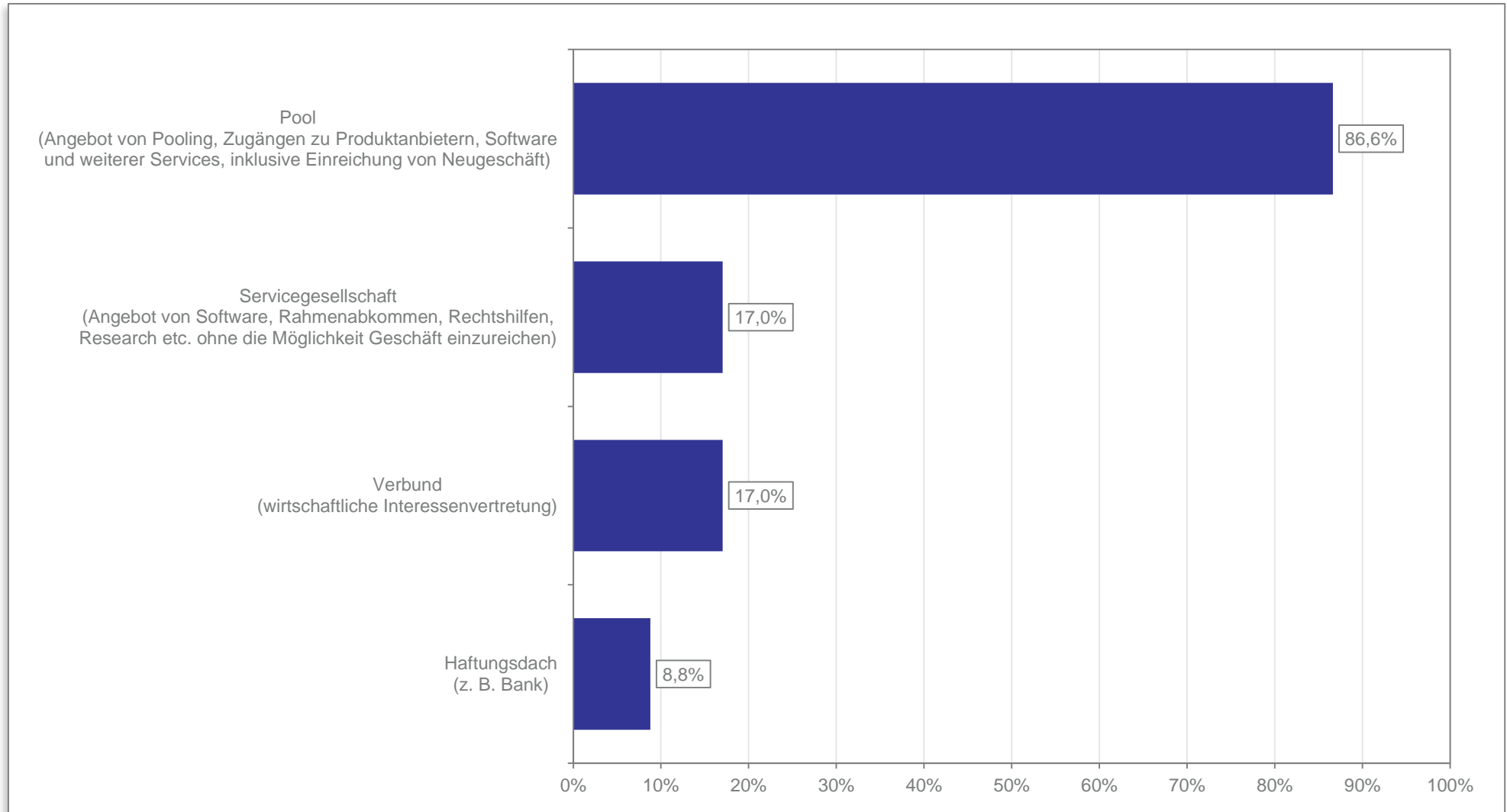
4. STELLENWERT

4. STELLENWERT

4.1 ZUSAMMENARBEIT

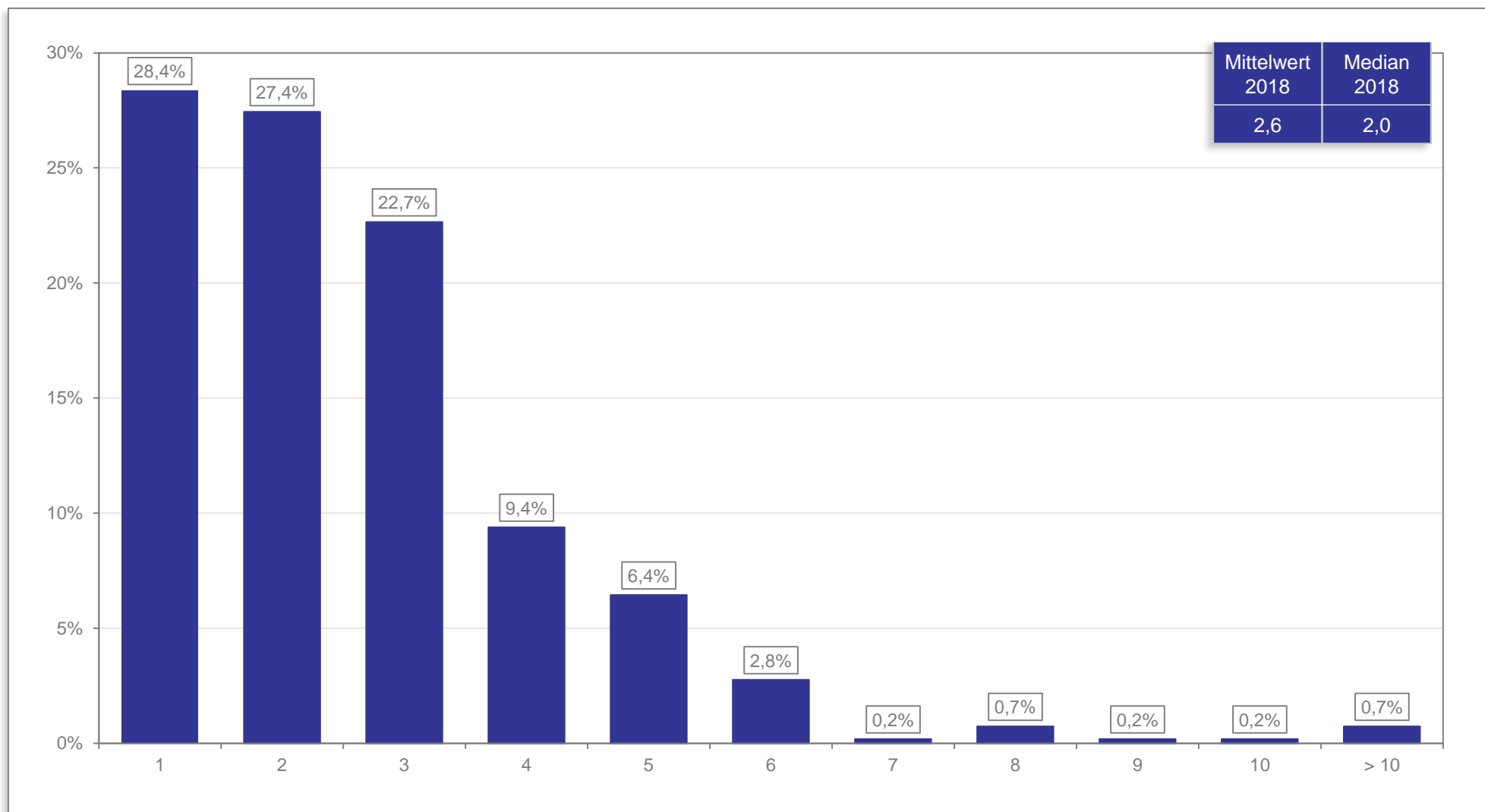
Zusammenarbeit mit Pools, Verbänden, Servicegesellschaften & Haftungsdächern

Mit welchen Anbietern arbeiten Sie regelmäßig zusammen? (Mehrfachnennungen möglich)



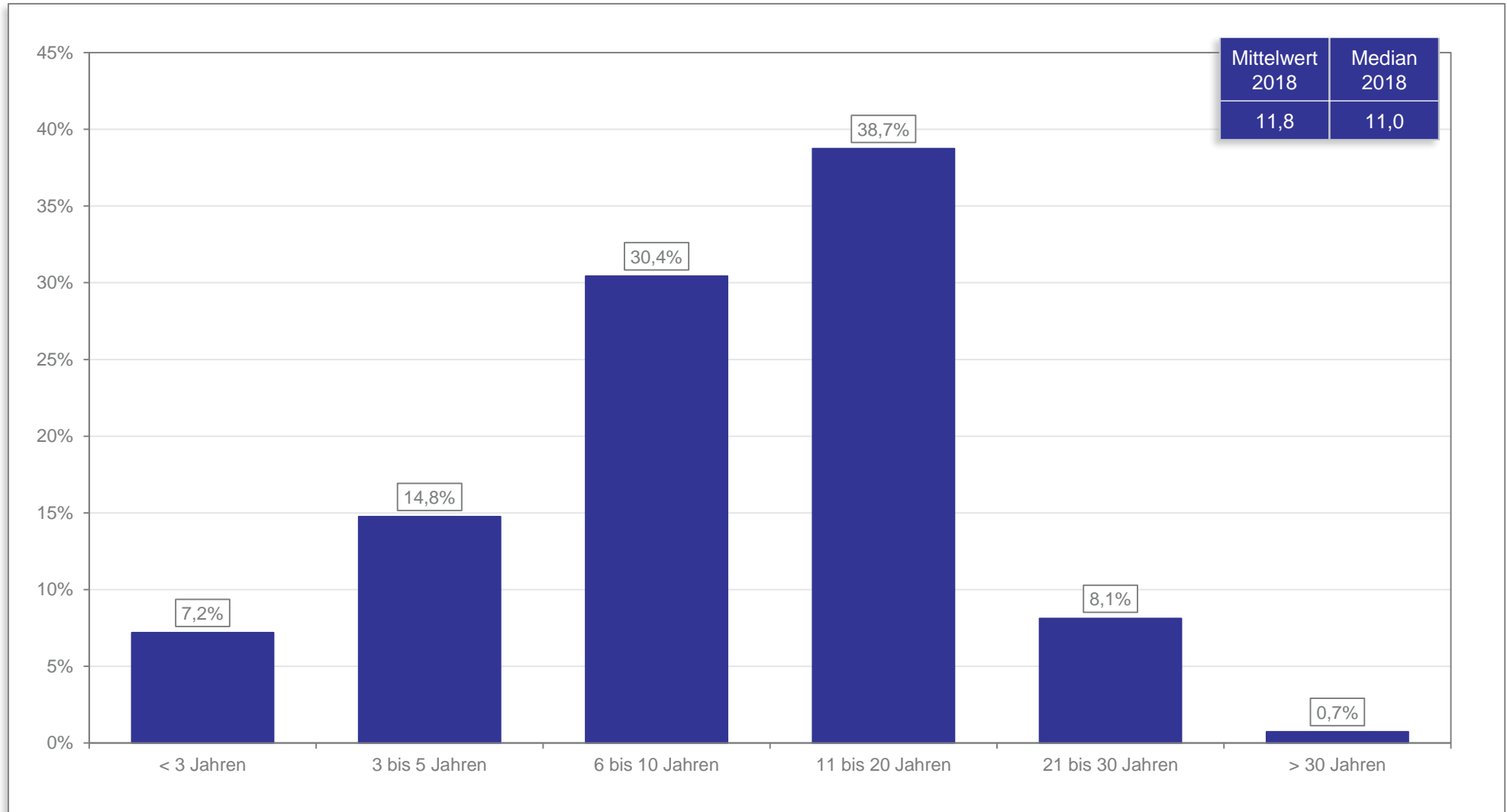
Anzahl der Pool- & Dienstleister-Anbindungen

Zu wie vielen Pools / Dienstleistern / Haftungsdächern / Verbänden haben Sie heute eine Anbindung?



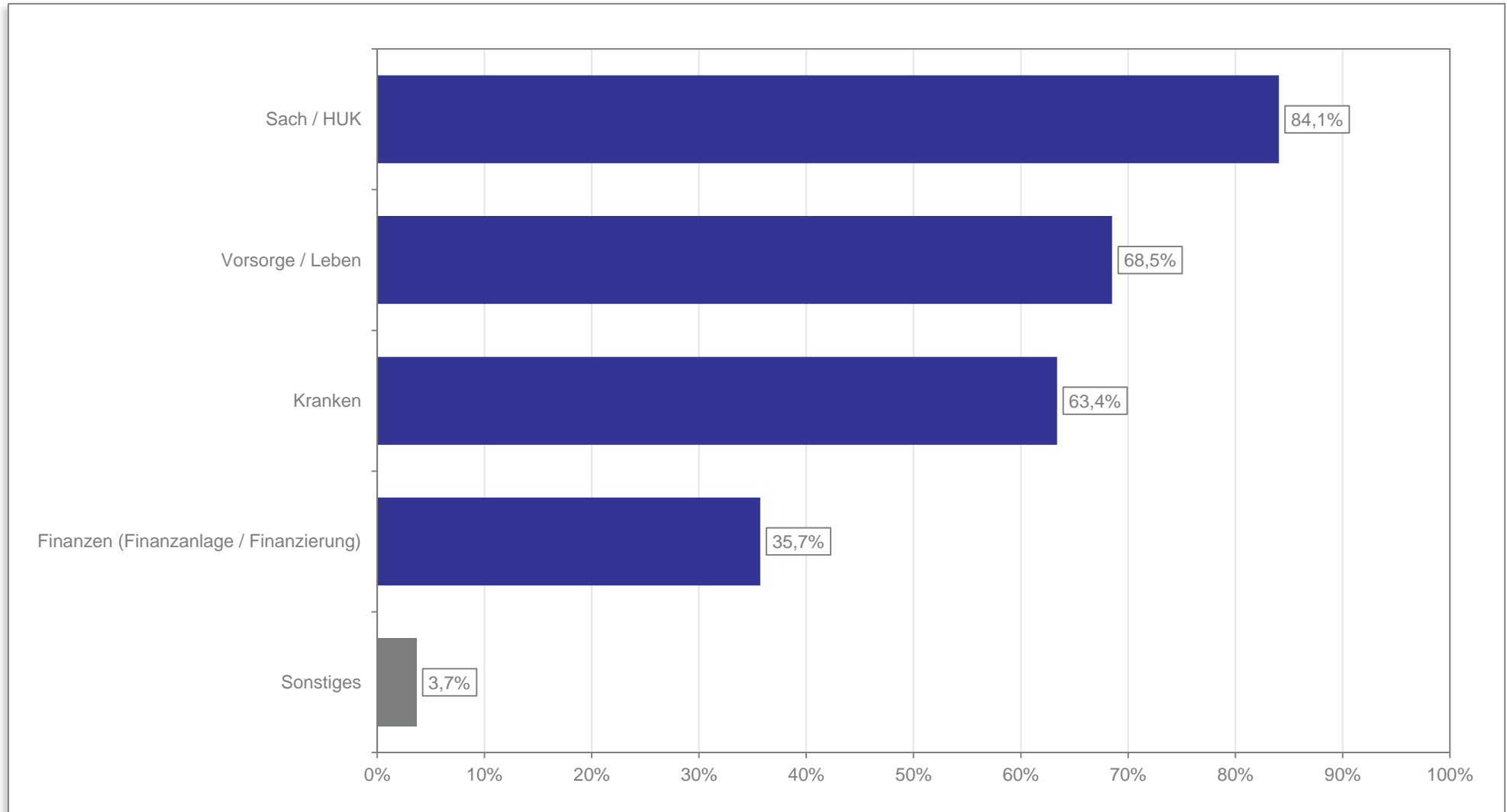
Anzahl der Jahre der Zusammenarbeit

Seit wie vielen Jahren arbeiten Sie bereits regelmäßig mit Pools / Dienstleistern / Haftungsdächern / Verbänden zusammen?



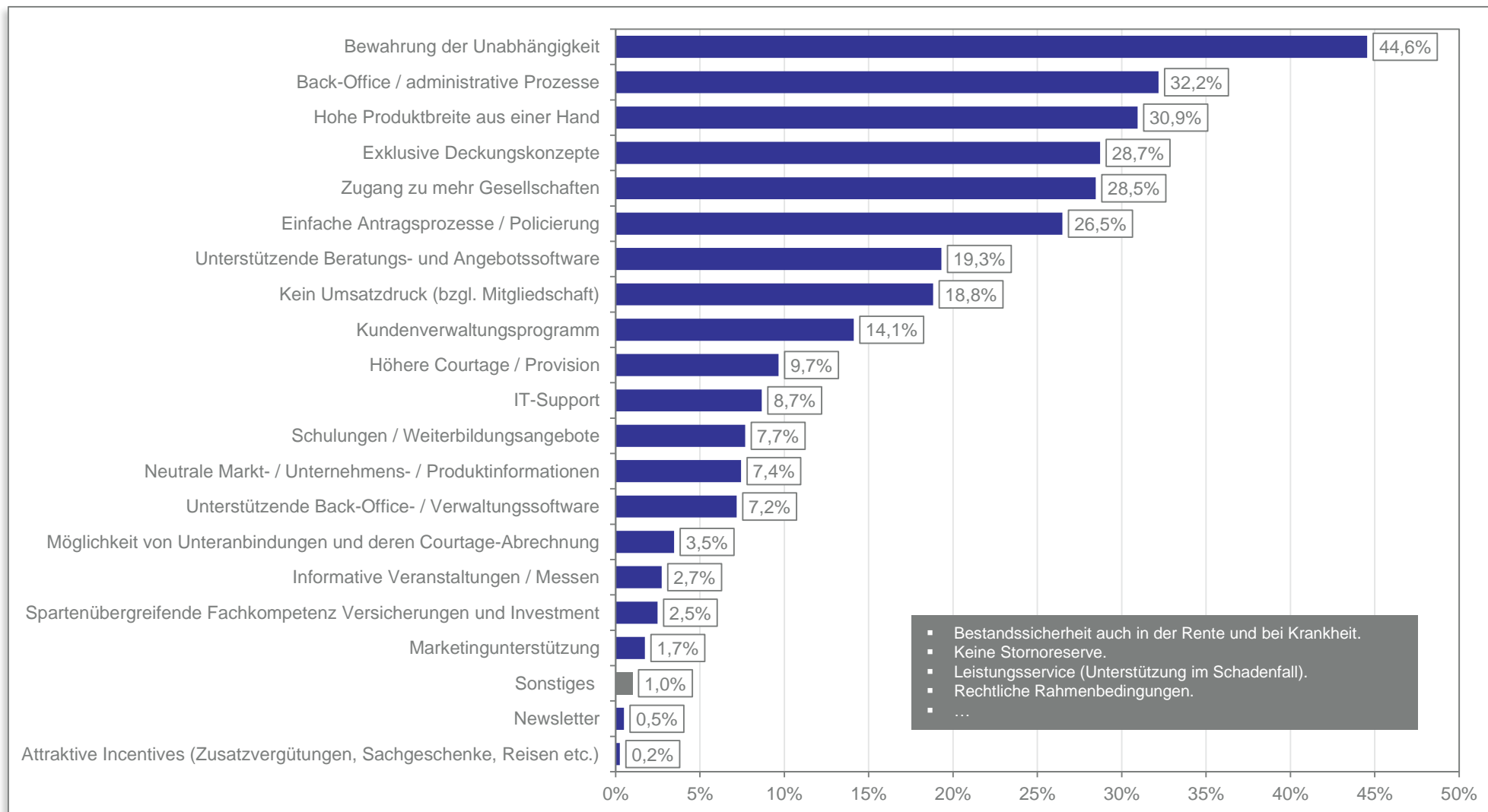
Geschäftsfelder der Zusammenarbeit

In welchen Bereichen bedienen Sie sich regelmäßig des Dienstleistungsangebotes von Pools / Dienstleistern / Haftungsdachern / Verbänden?
(Mehrfachnennungen möglich)



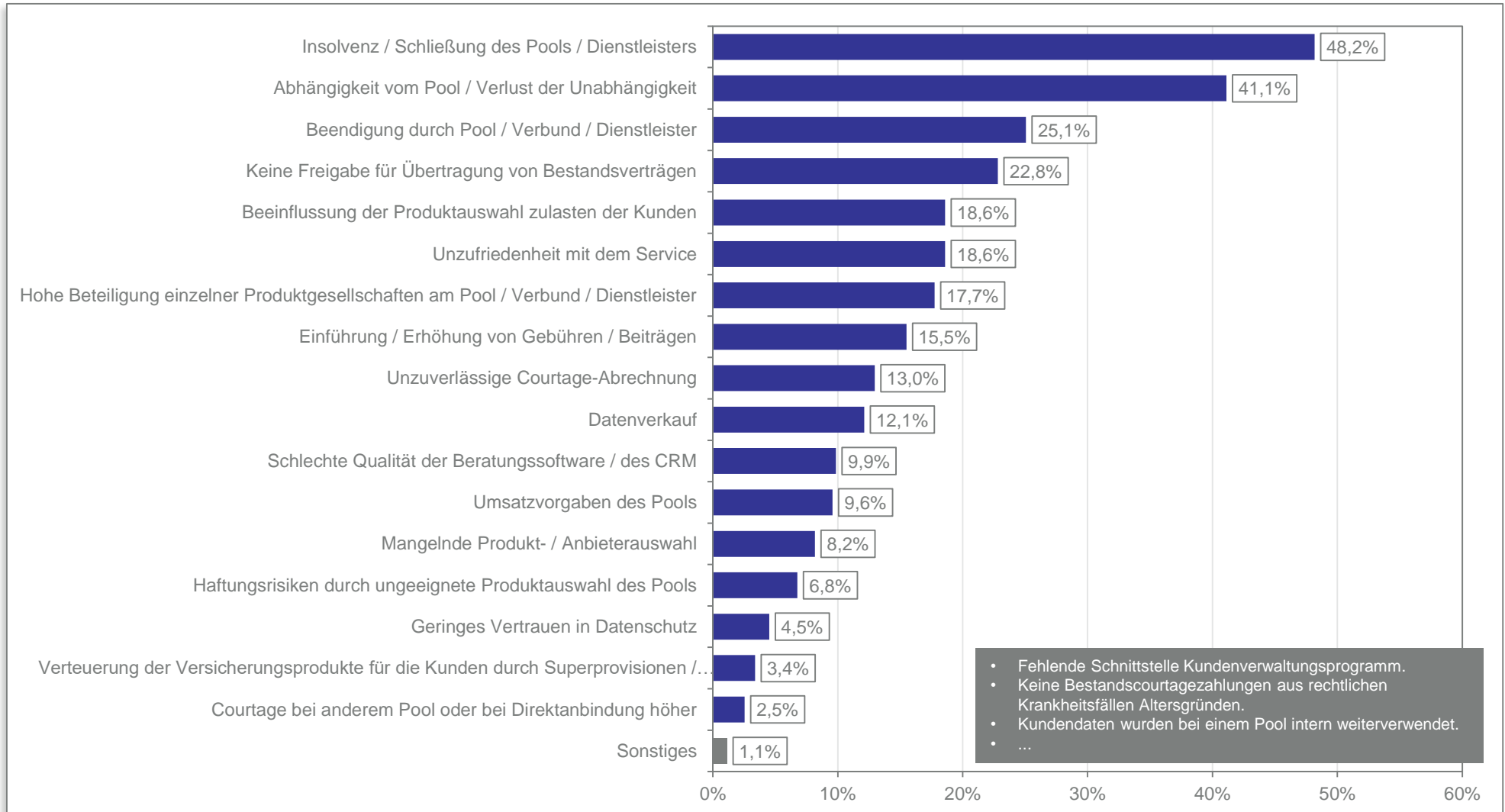
Gründe für eine Zusammenarbeit

Was sind für Sie persönlich die drei wichtigsten Gründe, die Sie zur Zusammenarbeit mit einem Pool / Dienstleister / Haftungsdach / Verbund bewegt haben?
(Mehrfachnennungen möglich)



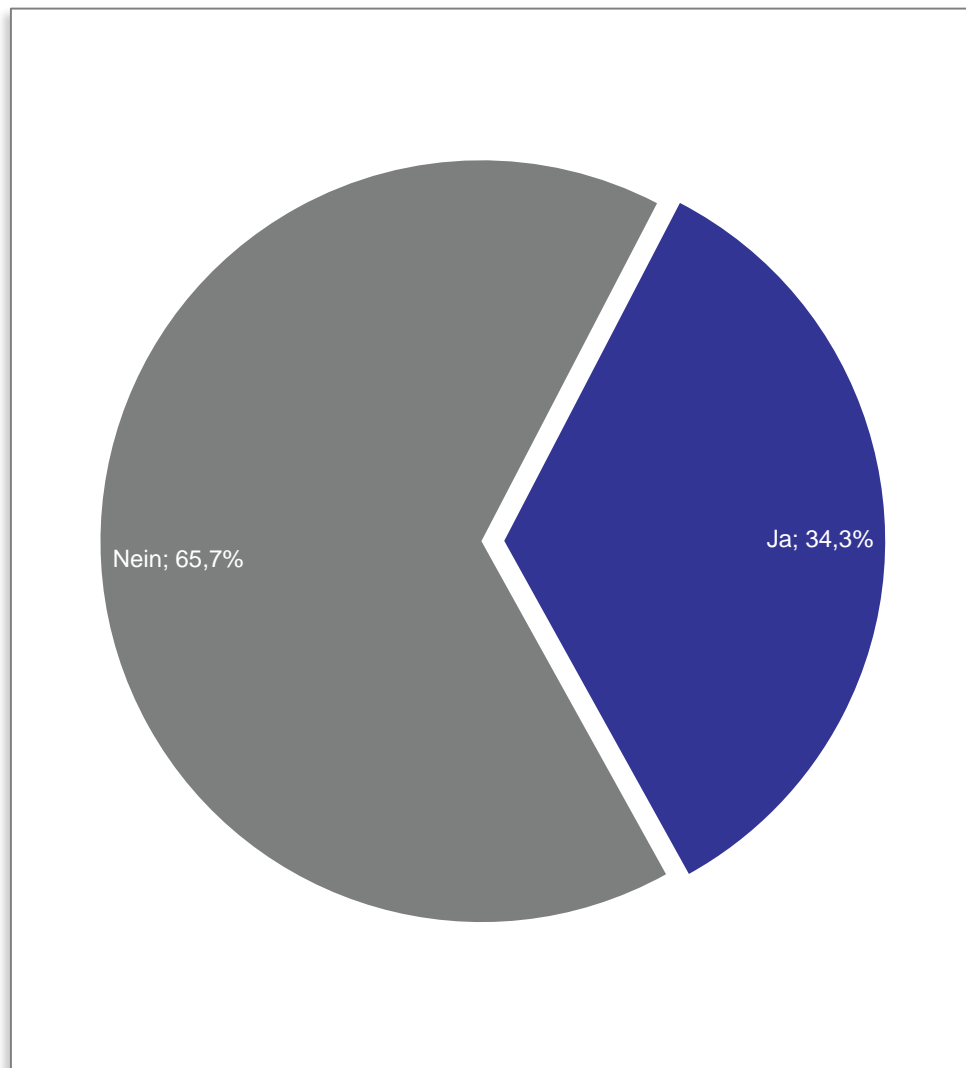
Risiken einer Zusammenarbeit

Was sind die drei größten Risiken, die Sie in der Zusammenarbeit mit Pools / Dienstleistern / Haftungsdächern / Verbänden sehen?
(Mehrfachnennungen möglich)



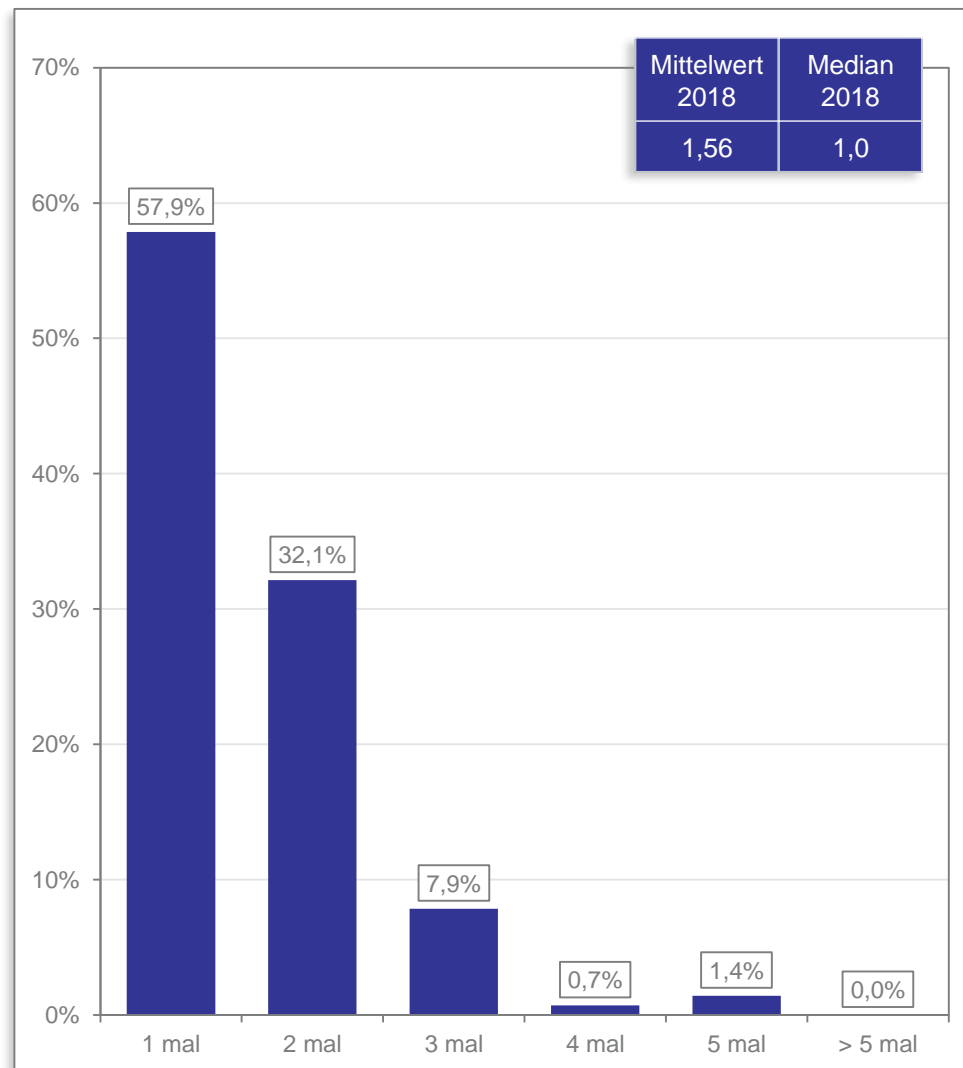
Beendigung der Zusammenarbeit

Haben Sie schon einmal die Zusammenarbeit mit einem Pool / Dienstleister / Haftungsdach / Verbund beendet?



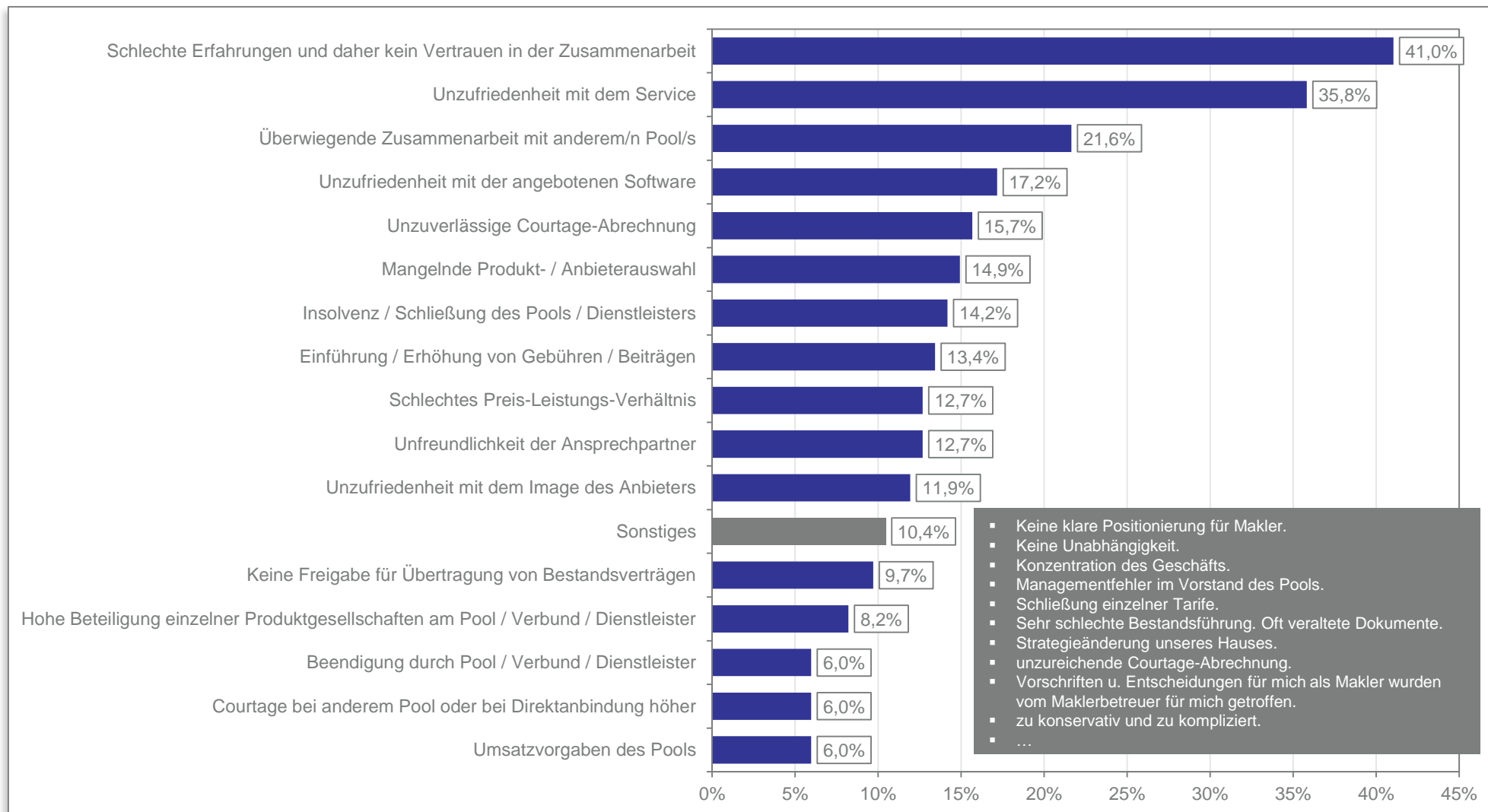
Häufigkeit der Beendigungen

Wie oft haben Sie die Zusammenarbeit mit einem Pool / Dienstleister / Haftungsdach / Verbund bereits beendet?



Gründe für das Beenden der Zusammenarbeit

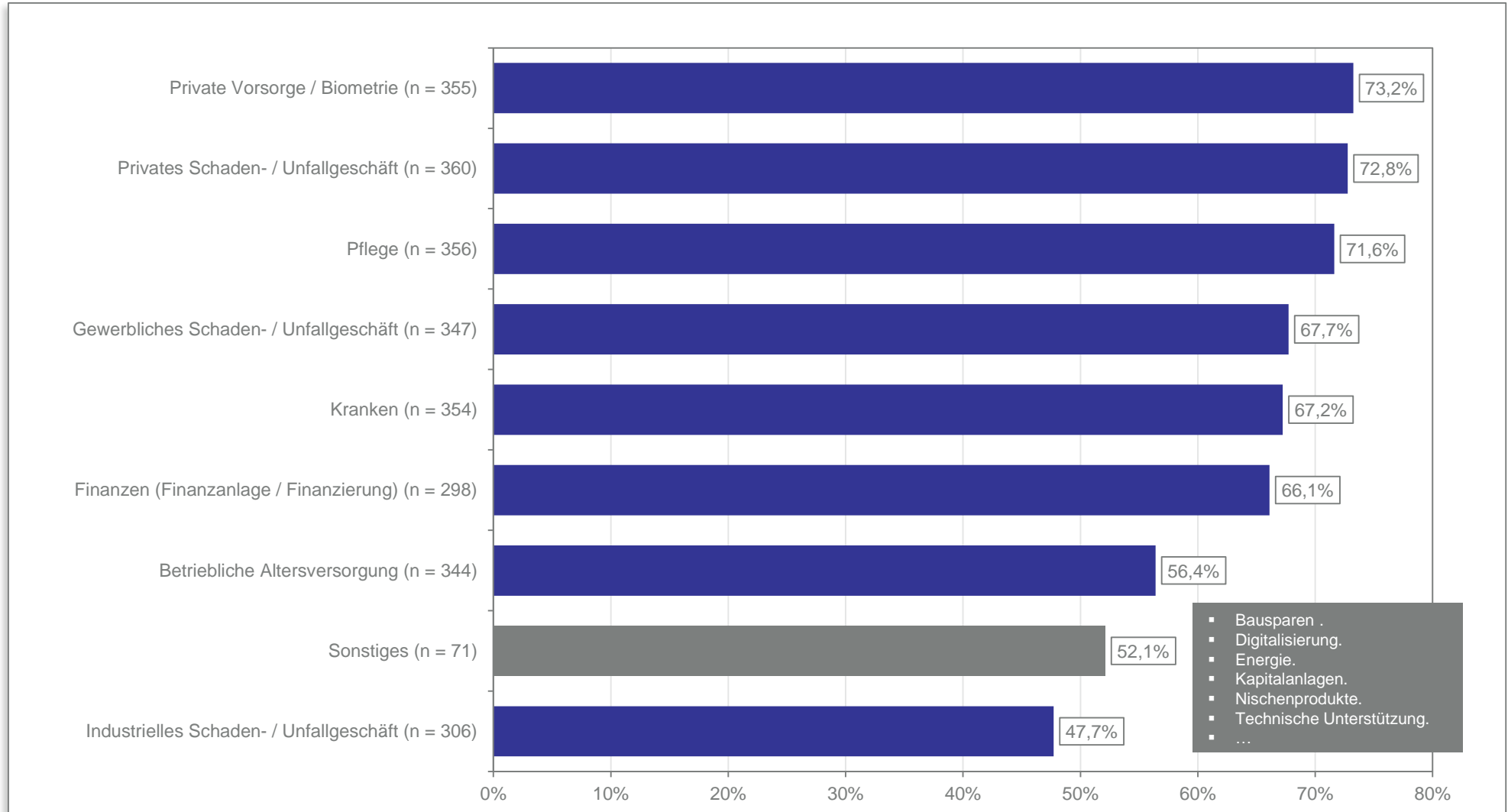
Aus welchen Gründen haben Sie die Zusammenarbeit mit einem Pool / Dienstleister / Haftungsdach / Verbund beendet? (Mehrfachnennungen möglich)



Zukünftig große Bedeutung der Pools bezogen auf die Geschäftsfelder

In welchen Geschäftsfeldern erwarten Sie zukünftig eine große Bedeutung der Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde?

Summe aus den Antworten "trifft voll zu" und "trifft zu".

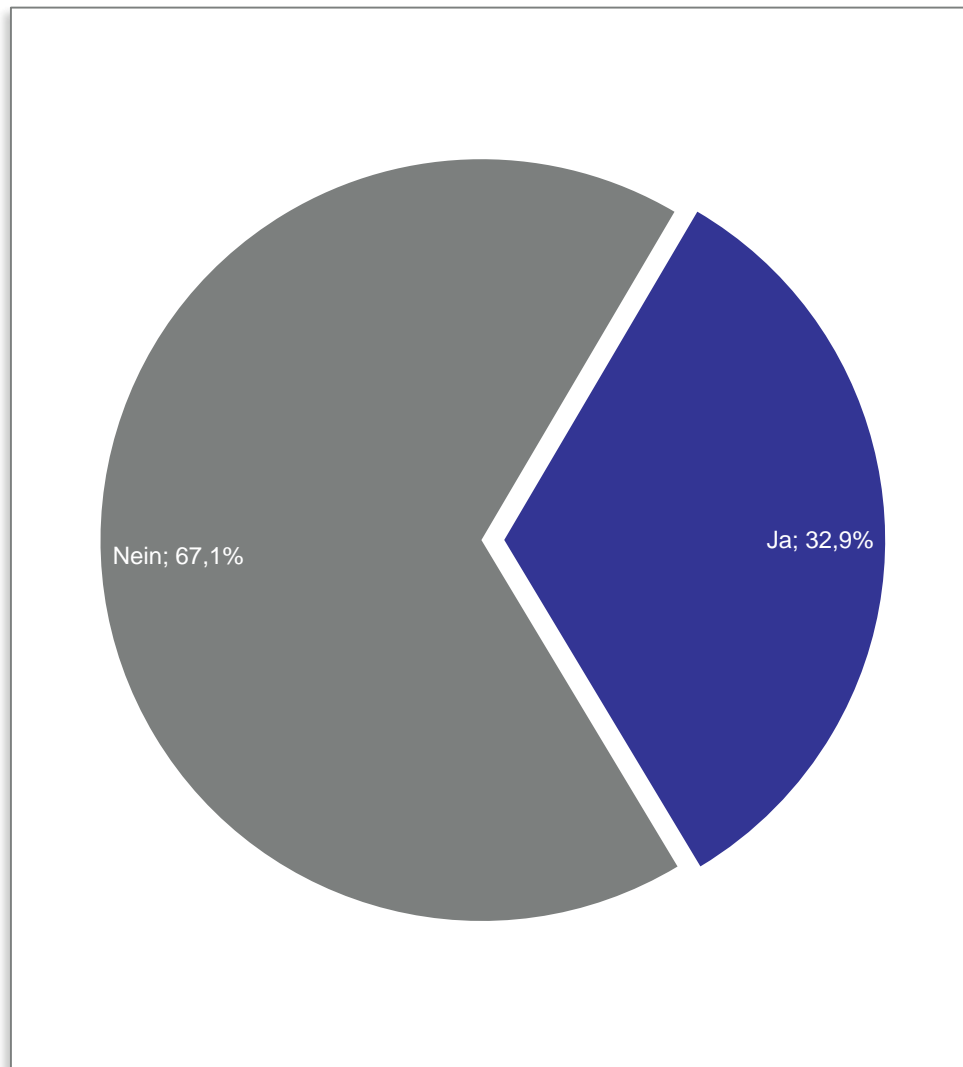


4. STELLENWERT

4.2 GEBÜHREN / BEITRÄGE

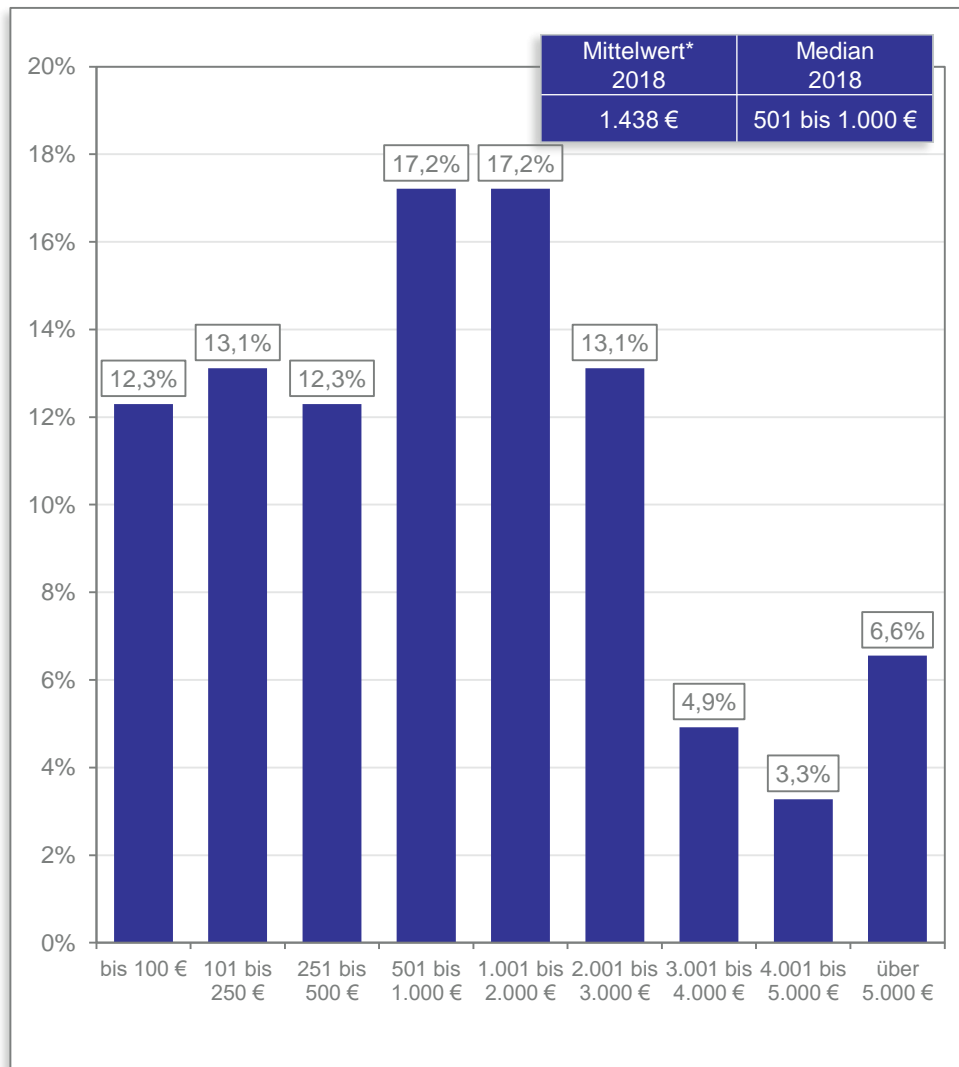
Gebühr

Bezahlen Sie eine Gebühr oder einen Beitrag für das Dienstleistungsangebot bzw. die Mitgliedschaft eines Pools / Dienstleisters / Haftungsdatchs / Verbunds?



Wenn ja, wie hoch ist die Gebühr / der Beitrag pro Jahr, den Sie insgesamt für Ihre Anbindungen ausgeben?

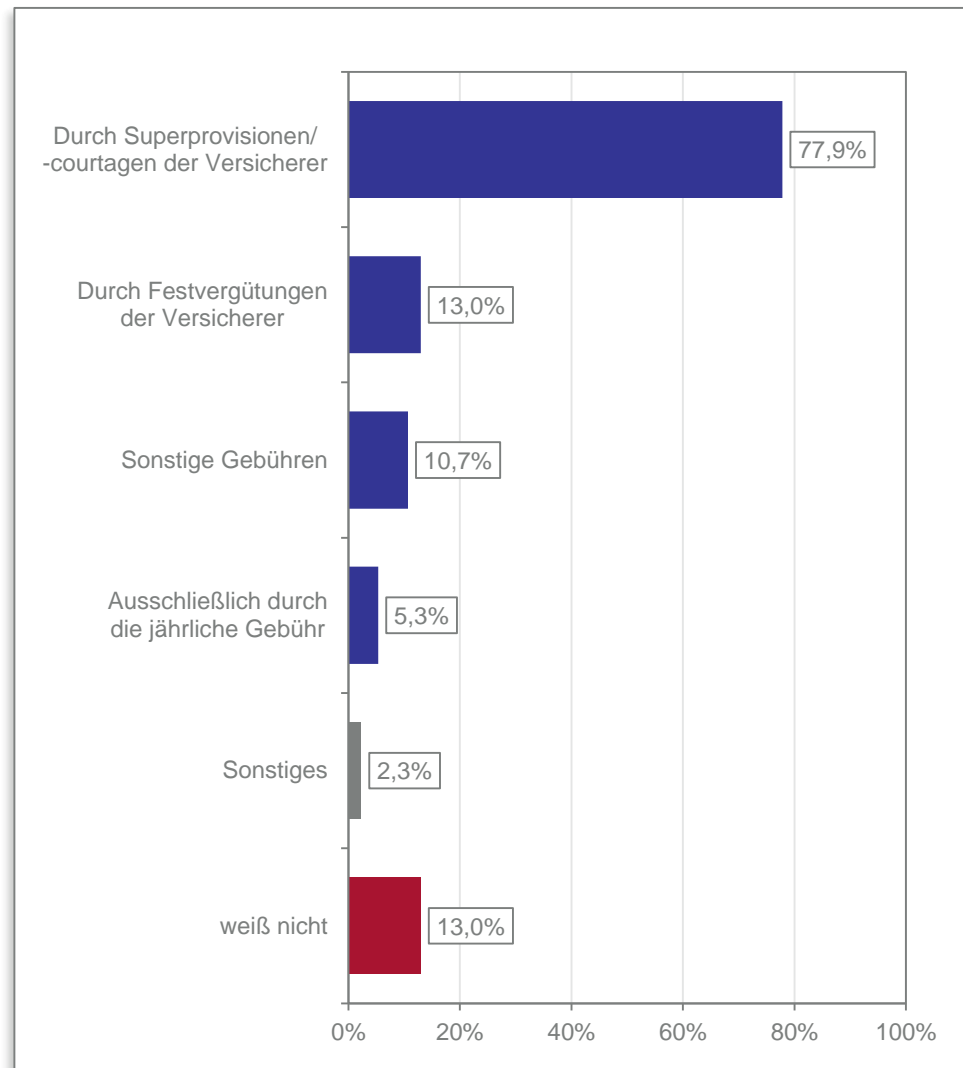
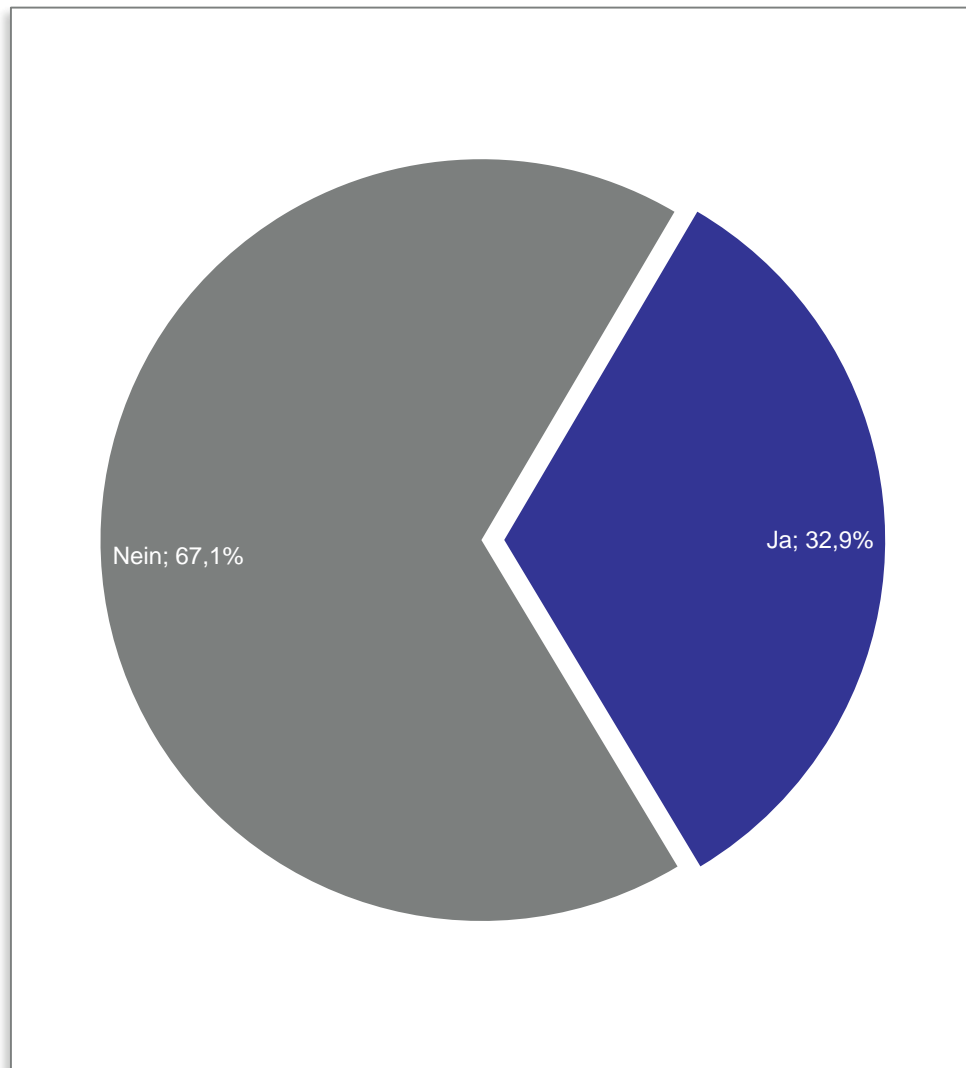
* Durchschnitte sind hier stets aus den Klassenmittelwerten sowie bei der nach oben offenen Klasse dem Klassenschwellenwert berechnet.



Gebühr

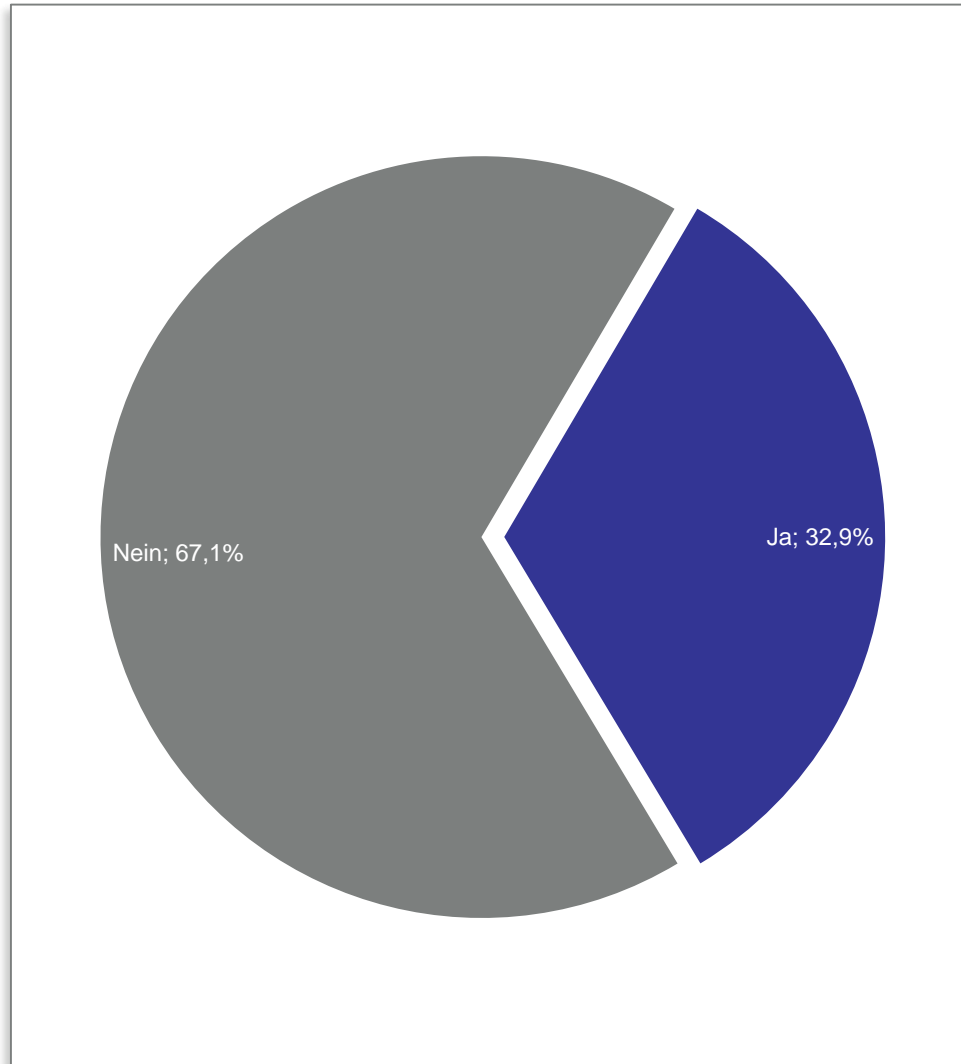
Bezahlen Sie eine Gebühr oder einen Beitrag für das Dienstleistungsangebot bzw. die Mitgliedschaft eines Pools / Dienstleisters / Haftungsdachs / Verbunds?

Wenn ja, wie finanzieren sich Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbände Ihrer Meinung nach weiterhin?

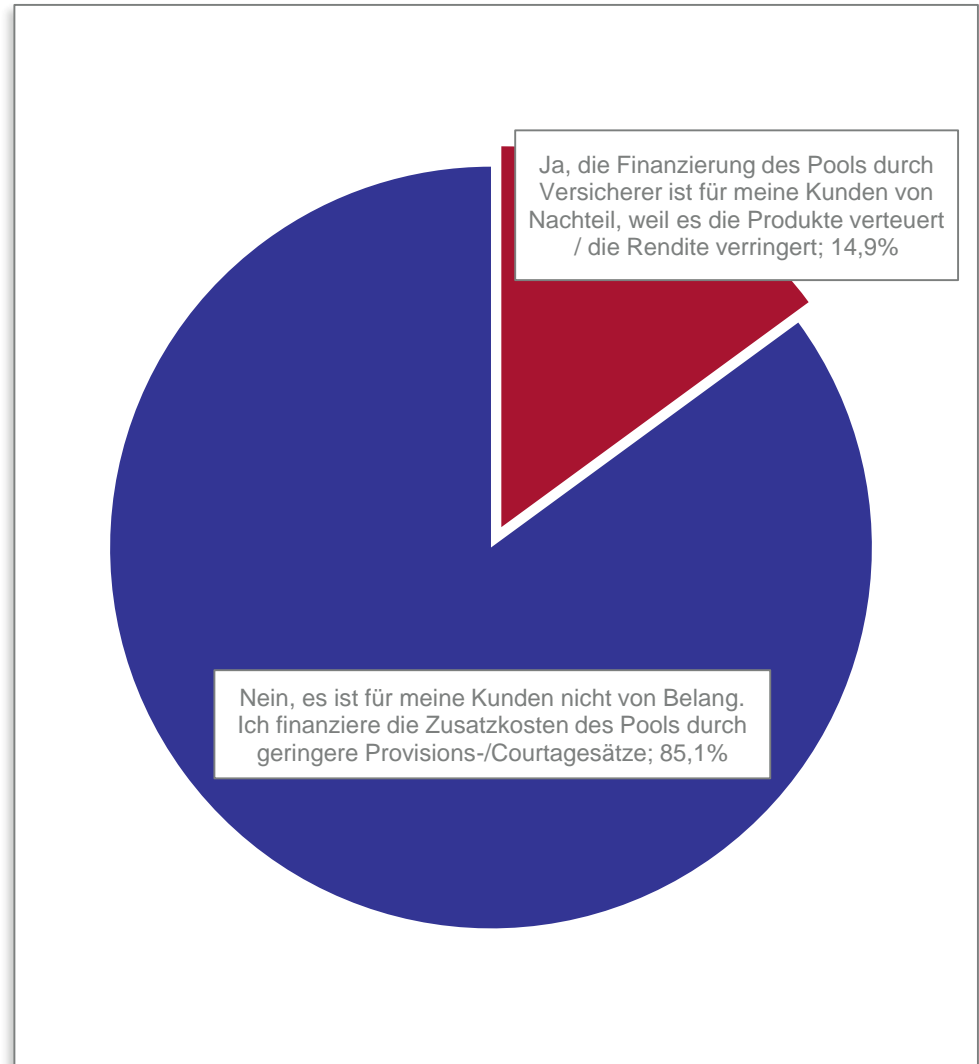


Gebühr

Bezahlen Sie eine Gebühr oder einen Beitrag für das Dienstleistungsangebot bzw. die Mitgliedschaft eines Pools / Dienstleisters / Haftungsdachs / Verbunds?



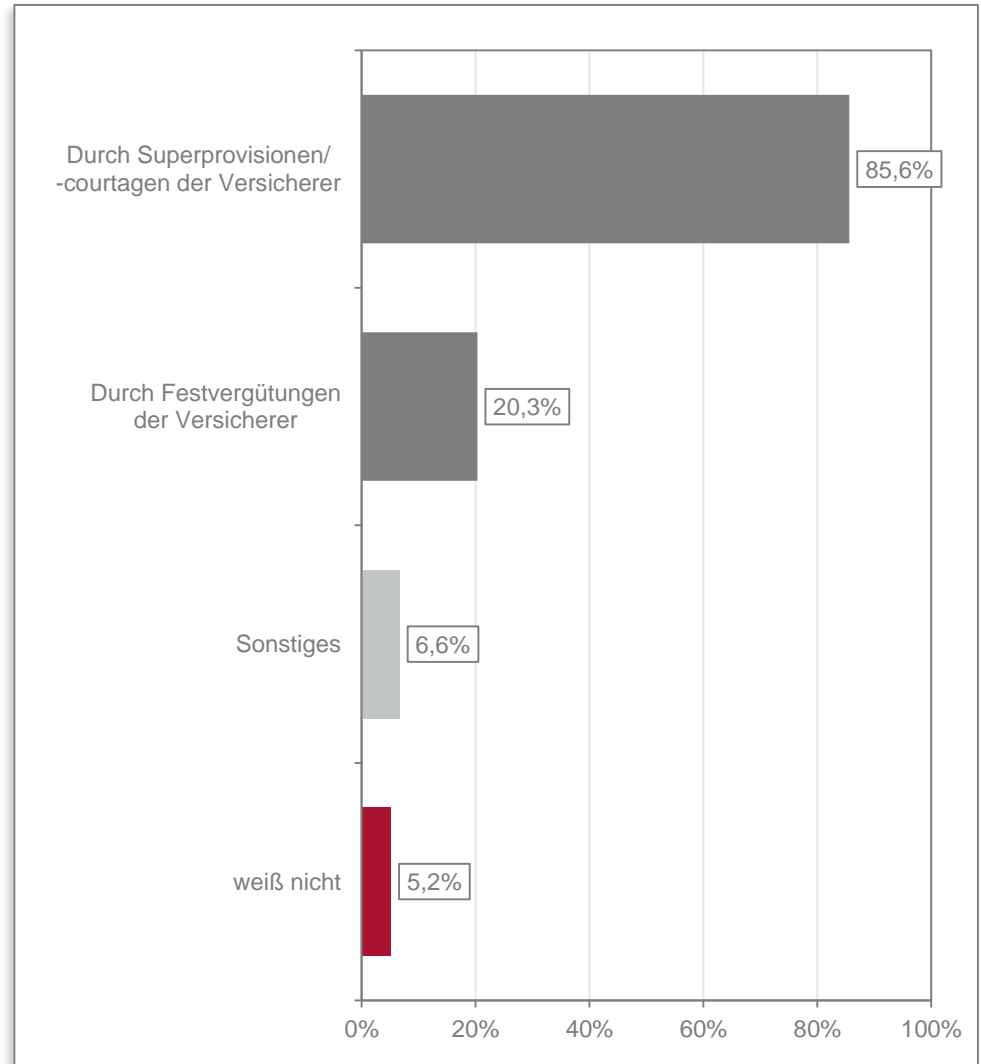
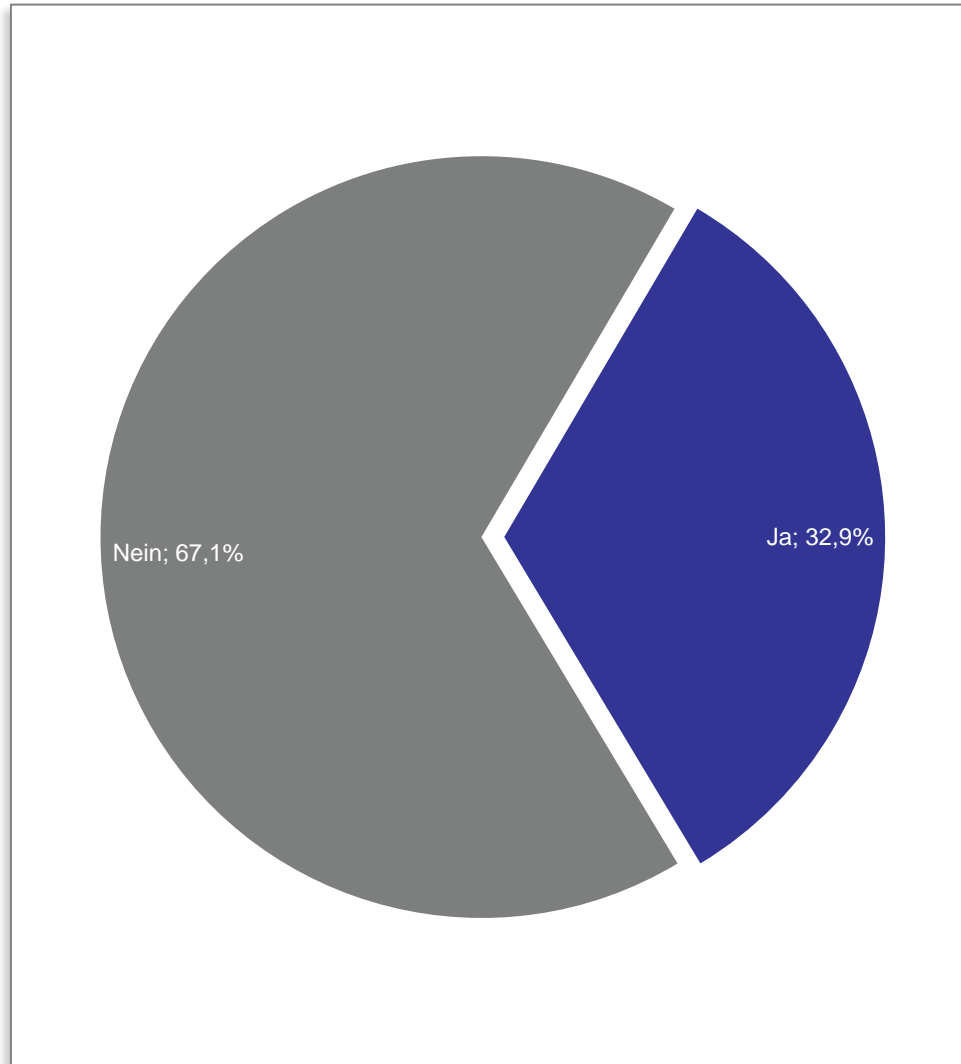
Hat dies Ihrer Meinung nach auch Auswirkungen für den Endkunden?



Gebühr

Bezahlen Sie eine Gebühr oder einen Beitrag für das Dienstleistungsangebot bzw. die Mitgliedschaft eines Pools / Dienstleisters / Haftungsdachs / Verbunds?

Wenn nein, was glauben Sie, wie Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde ihre Dienstleistungen finanzieren?

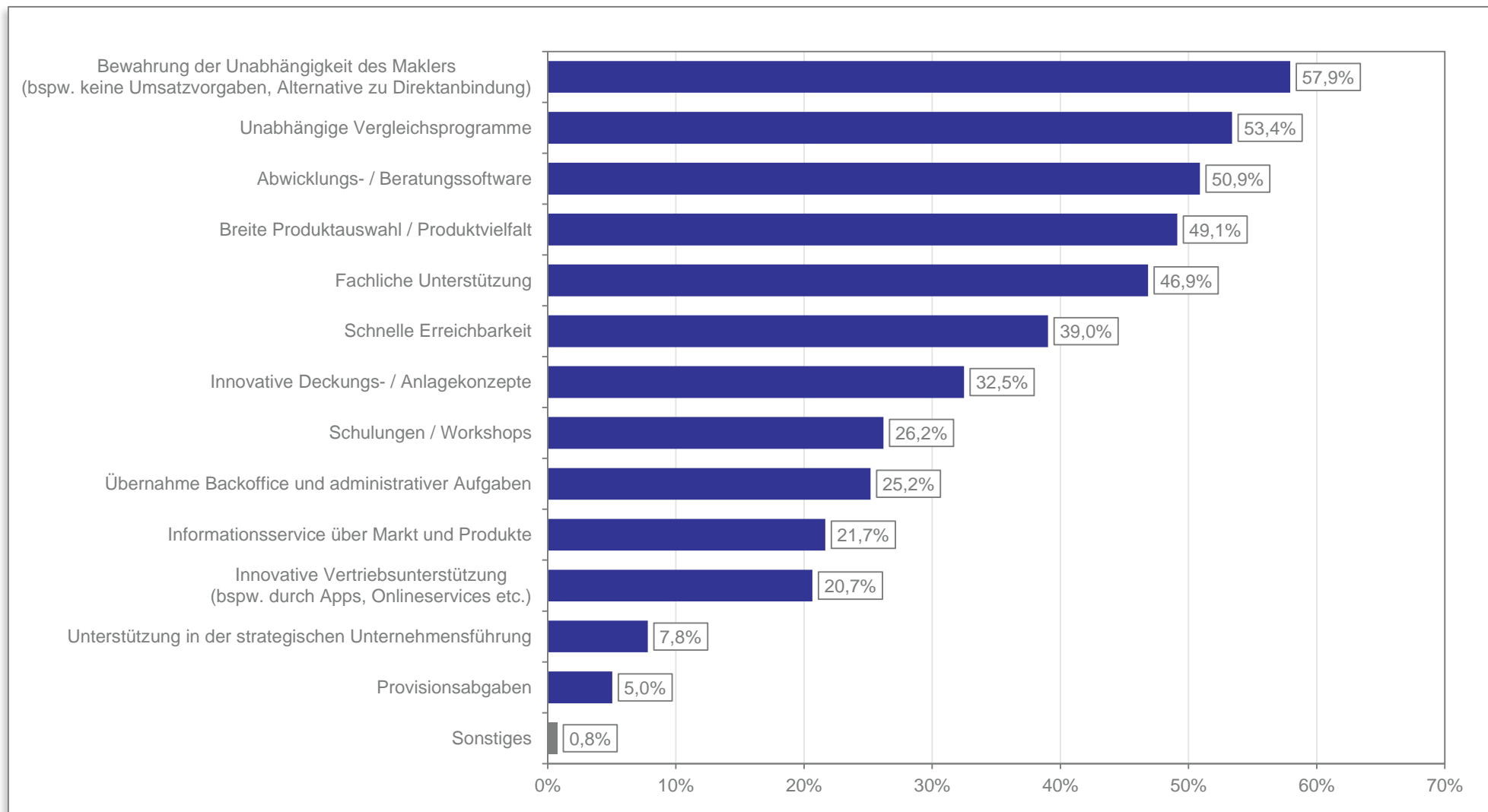


4. STELLENWERT

4.3 ERWARTUNGEN & HERAUSFORDERUNGEN

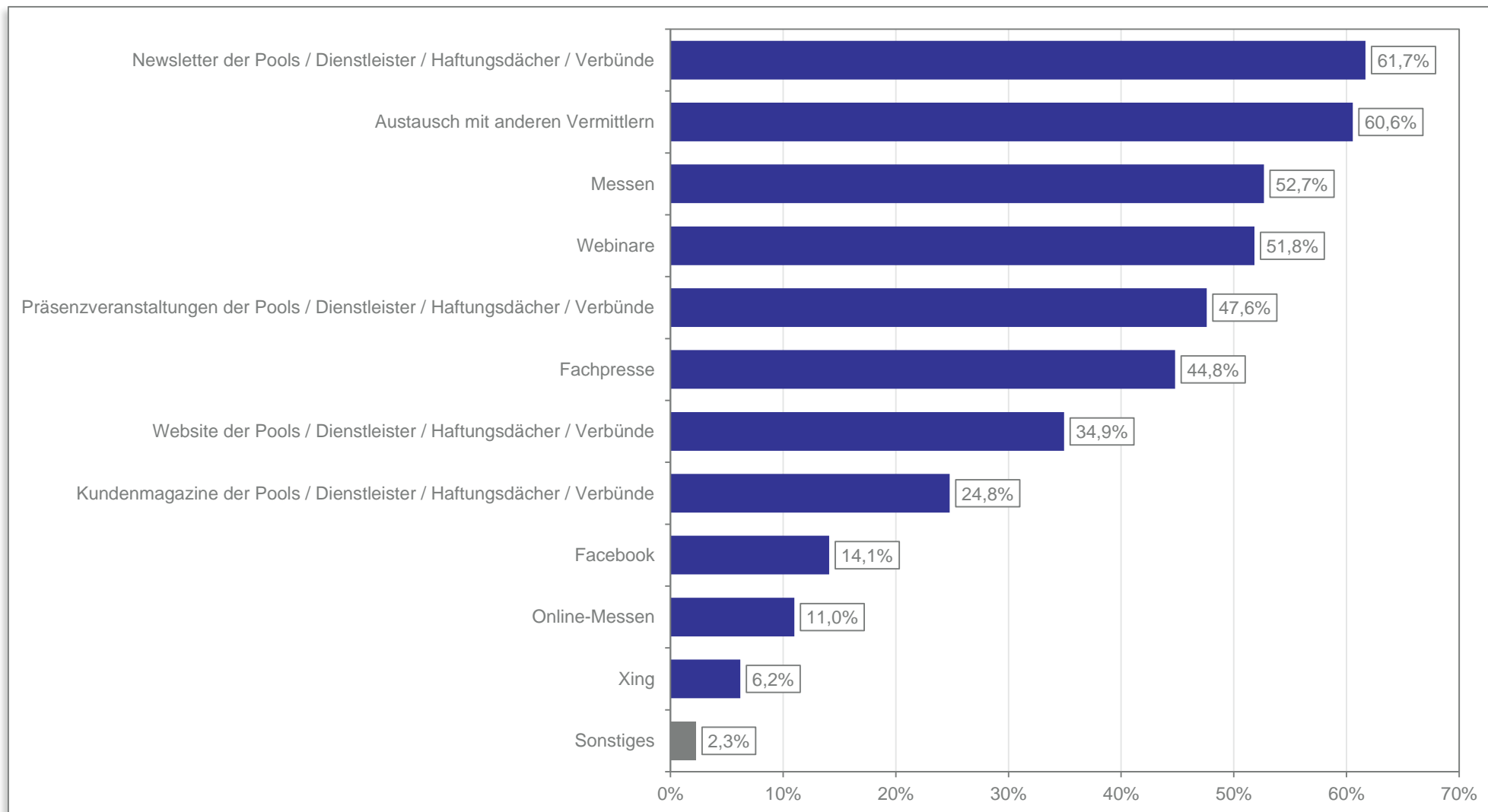
Erwartungen

Welche besonderen Services / Dienstleistungen erwarten Sie von einem Pool / Dienstleister / Haftungsdach / Verbund für die Zukunft?
(Mehrfachnennungen möglich)



Informationskanäle

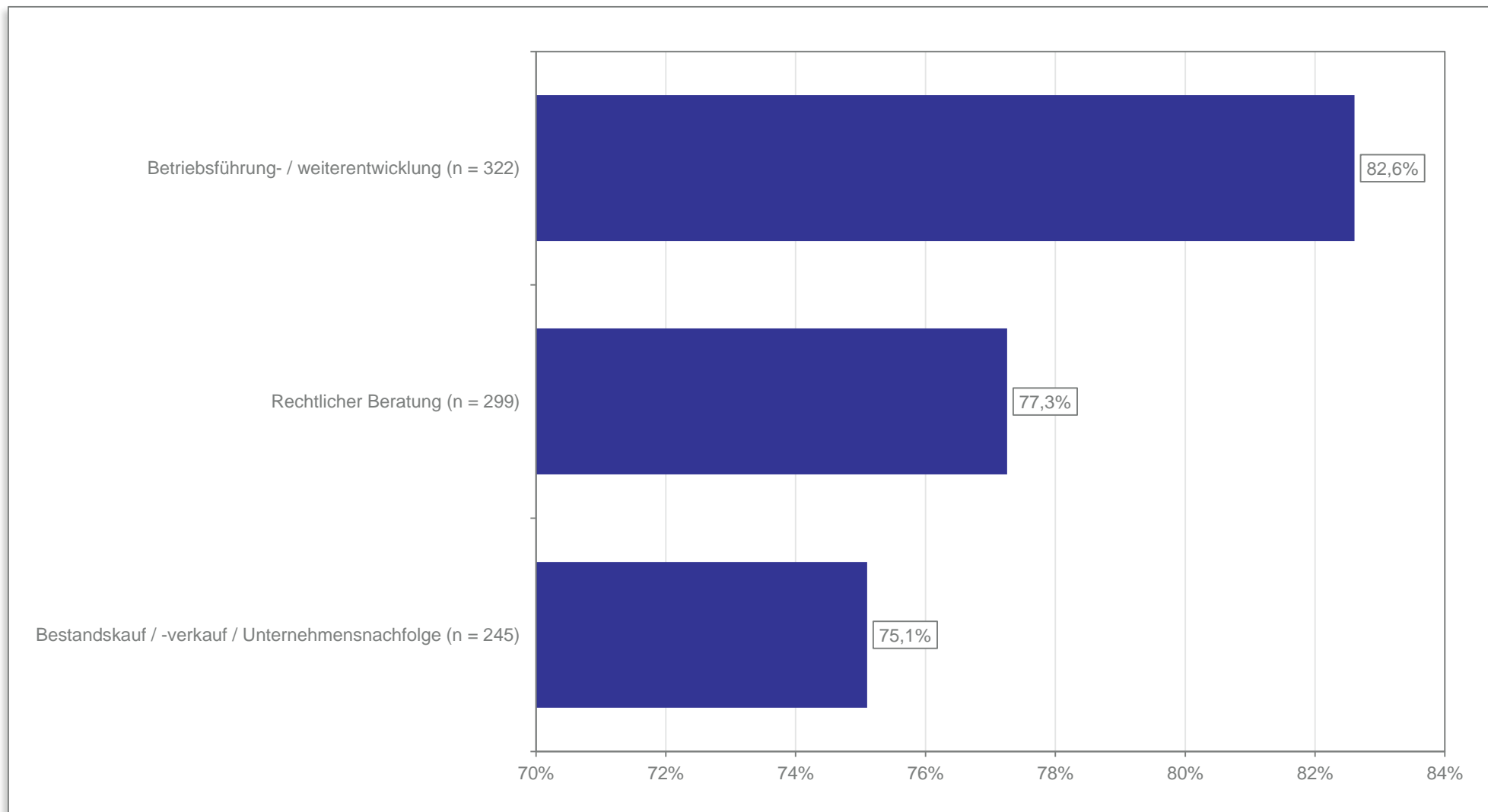
Wie informieren Sie sich über neue Serviceangebote der Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbände? (Mehrfachnennungen möglich)



Herausforderungen für den Maklermarkt

Wie zufrieden sind Sie mit der Unterstützung der Pools & Dienstleister hinsichtlich ...

Summe aus den Antworten „außerordentlich zufrieden“, „sehr zufrieden“ und "zufrieden".



5. UNTERNEHMENS DARSTELLUNG



Ihr Partner für erfolgreiche Kontakte

Die bbg Betriebsberatungs GmbH mit Sitz in Bayreuth ist ein Dienstleistungsunternehmen für Information und Kommunikation in der Finanz- und Versicherungswirtschaft. Als Bindeglied zwischen Produkthanbietern und Vermittlern liefert die bbg auf verschiedenen Wegen die Basis für Direct-Marketing, Information, Kontakte und Interaktivität. Die bbg ist Veranstalter der DKM, der Fachmesse der Finanz- und Versicherungswirtschaft sowie Herausgeber des Fachmagazins AssCompact.

Unter dem Dach von AssCompact bieten sich Vermittlern und Unternehmen weitere Plattformen zur Kontaktaufnahme, Wissensvermittlung und zum effektiven Networking. So veranstaltet die bbg Betriebsberatungs GmbH regelmäßig AssCompact Wissen Fachforen zu aktuellen Themen und organisiert den Jungmakler Award.

Marken der bbg Betriebsberatungs GmbH

- DKM – Fachmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft (23. – 25. Oktober 2018 in Dortmund).
- AssCompact – Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement und Dachmarke für
 - AssCompact Wissen – Kompetenzforen zu aktuellen Themen.
 - AssCompact Events – Events für gute Kontakte (u.a. AssCompact Open).
 - AssCompact Stellenmarkt – Veröffentlichung von Stellenangeboten und -gesuchen.
 - AssCompact Mailing – Brancheninformationen per E-Mail.
 - AssCompact TV – Brancheninformationen, Interviews, Themensendungen.



Institut für Versicherungsvertrieb
Beratungsgesellschaft mbH

Die IVV Institut für Versicherungsvertrieb Beratungsgesellschaft mbH widmet sich konzentriert unabhängigen Vermittlern und Maklerbetrieben, deren Mitarbeitern und Betreuern sowie allen Versicherern und deren Maklervertrieben.

Die umfangreichen BEST OF – Analysen des IVV Institut für Versicherungsvertrieb werden genutzt und in die Praxistrainings bzw. die Beratung aktiv eingebracht.

Ziel ist es, die eigene Arbeit für Versicherungsunternehmen und Vermittler noch vertriebswirksamer zu gestalten. Nach wie vor ist zudem die Begleitung und Entwicklung von Maklerbetreuern ein wesentlicher Baustein der eigenen Arbeit. Hiermit wird der Aufbau nachhaltig erfolgreicher Geschäftsbeziehungen zwischen Versicherern und unabhängigen Vermittlern professionell forciert.

Profil des IVV Institut für Versicherungsvertrieb

- Geschäftsführer: Steffen Ritter
- Gründungsjahr: 2013
- Rechtsform: GmbH
- Sitz: Sangerhausen
- Schwesterunternehmen der Institut Ritter GmbH
- Branchenerfahrung: seit 1992
- Geschäftsfelder: Training und Beratung, Marktforschung rund um den erfolgreichen Versicherungsvertrieb.
- Das Institut für Versicherungsvertrieb ist unter anderem unternehmensberatender Begleiter und Impulsgeber des Jungmakler-Awards und des Awards Unternehmer-Ass an die besten Versicherungsvermittler Deutschlands.

Fachhochschule Dortmund

University of Applied Sciences and Arts

Fachhochschule Dortmund

Fachbereich Wirtschaft

Mit über 50 hauptamtlich Lehrenden und je nach Lehrangebot bis zu über 30 Lehrbeauftragten, die aus zahlreichen Unternehmensbereichen der Wirtschaft kommen, sowie mit ca. 1.800 Studierenden (mit Kooperationen ca. 2.200) ist der Fachbereich Wirtschaft der größte der insgesamt 7 Fachbereiche der Fachhochschule Dortmund.

Zurzeit werden sieben Bachelor-Studiengänge, davon einer dual, und vier Masterstudiengänge, davon einer als Verbundstudium, angeboten.

Profilbereich Versicherung und Risikomanagement

- Bachelorstudiengang Versicherungswirtschaft dual (B.A.)
- Ausbildungsintegriertes Studium in Kooperation mit Versicherungs- und Vermittlerunternehmen der Region Westfalen und dem Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft in Dortmund e.V. (BWV)
- 7 Semester, 210 ECTS, AQAS-zertifiziert
- Masterstudiengang Risk & Finance (MSc)
- 4 Semester, 120 ECTS, AQAS-zertifiziert
- Unterstützt vom Verein zur Förderung der Versicherungswissenschaft an der Fachhochschule Dortmund e.V.

MORGEN *e*MORGEN

DAS UNABHÄNGIGE ANALYSEHAUS

Die MORGEN & MORGEN Group gilt als der führende Anbieter, wenn es um Transparenz am Versicherungsmarkt geht. Die Unternehmen der Gruppe liefern bedarfsgerechte, qualitativ hochwertige und seriöse Informationen und Dienstleistungen. Die Produktwelt der Unternehmensgruppe beruht auf neutralen Analysen und aktuellen Daten.

Zum Portfolio gehören:

- Vergleichs- und Analysesoftware
- Analyse-Software und Applikationen
- Webbasierte Lösungen
- Analysen
- Ratings und Rankings
- Produktportfolio-Analyse (Big Data & Business Intelligence)
- Konzeption und Realisierung von IT-Projekten
- Wettbewerbsanalyse

Profil der MORGEN & MORGEN Group

- Inhaber und CEO: Joachim Geiberger
- Geschäftsführerin: Jutta Rodgers
- Geschäftsführer: Peter Schneider
- Zur MORGEN & MORGEN Firmengruppe gehören:
 - MORGEN & MORGEN Group GmbH
 - MORGEN & MORGEN GmbH
 - Leviosa GmbH
 - inSWOT GmbH
 - sps services GmbH
 - DVV Deutsches Verbraucherportal GmbH