

Pools & Dienstleister 2017

April 2017

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
Mitglied der Geschäftsleitung: Konrad Schmidt (ppa)

Ansprechpartner: Dr. Christian Durchholz

Wissenschaftlicher Beirat: Prof. 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.

Eine Weitergabe an Dritte, insbesondere andere Unternehmen innerhalb des Konzerns, ist nicht gestattet. Sie können zu besonderen Konditionen eine Konzernlizenz erwerben, mit der eine Weitergabe innerhalb des Konzerns möglich ist. Sprechen Sie uns diesbezüglich gerne an.

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.

1. Management-Summary	5
2. Untersuchungsdesign & methodisches Vorgehen	11
3. Ergebnisse	21
3.1 Bewertungsschema	22
3.2 Favoriten der Vermittler – Vorsorge / Leben	30
3.3 Favoriten der Vermittler – Kranken	43
3.4 Favoriten der Vermittler – Sach / HUK	56
3.5 Favoriten der Vermittler – Finanzanlage / Finanzierung	69
4. Stellenwert	82
4.1 Zusammenarbeit	83
4.2 Umsatz / Courtagen / Gebühren / Beiträge	98
4.3 Erwartungen & Einstellungen	107
5. Unternehmensdarstellung	110

1. MANAGEMENT-SUMMARY

Top-3-Favoriten der Vermittler

Vorsorge / Leben



Kranken



Komposit

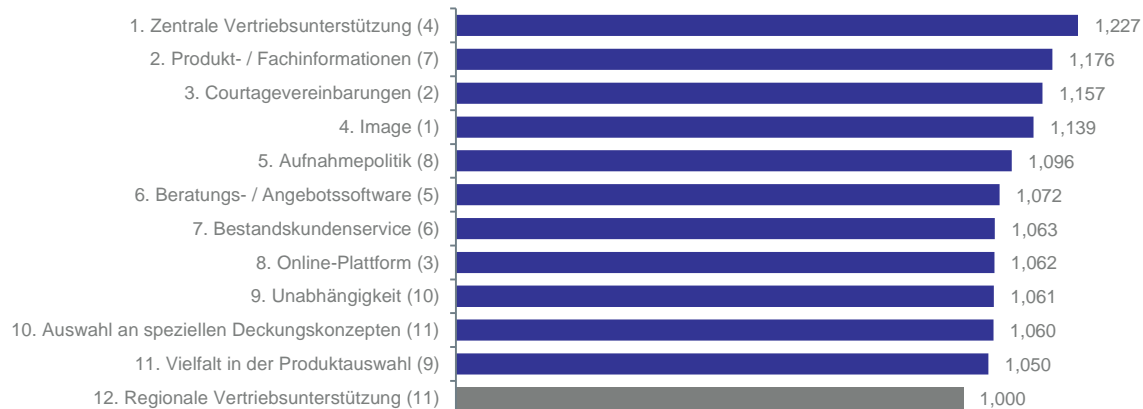


Finanzanlage / Finanzierung

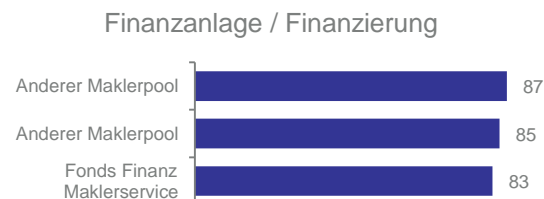
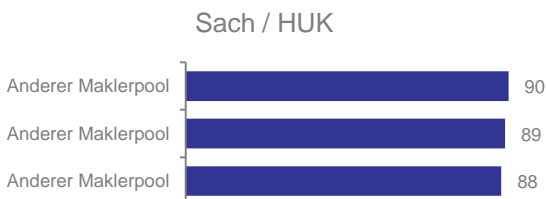
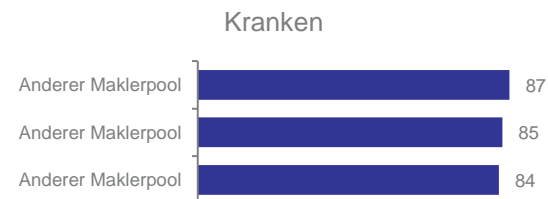
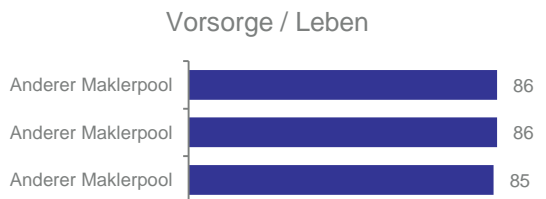


Zentrale Ergebnisse

- Die zentralen Einflussgrößen ("Leistungskriterien") auf die Gesamtzufriedenheit (Vorjahreswerte in Klammern)

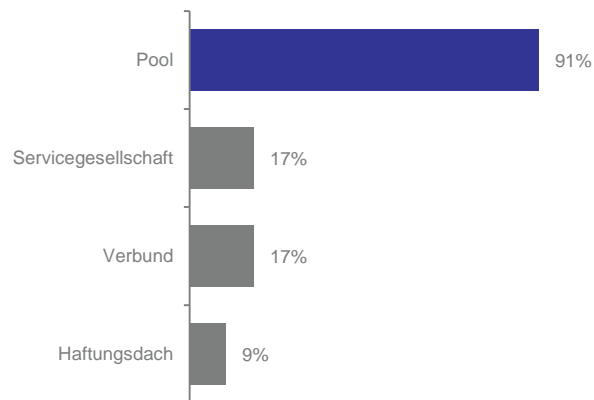


- Das Ranking der Qualitätsführer pro Bereich (gewichtete Gesamtzufriedenheit)

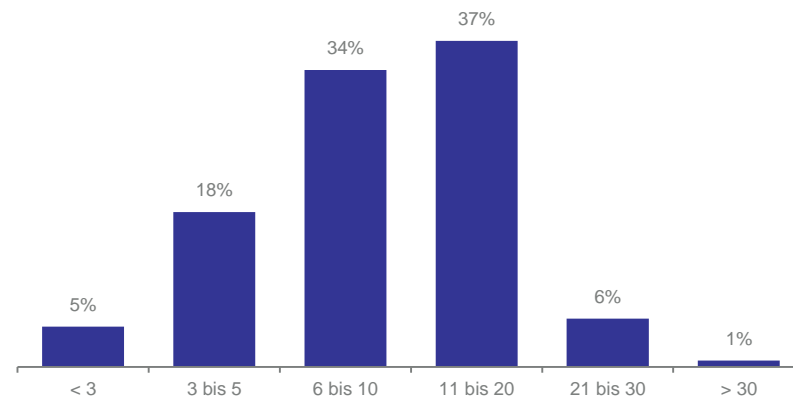


Zentrale Ergebnisse

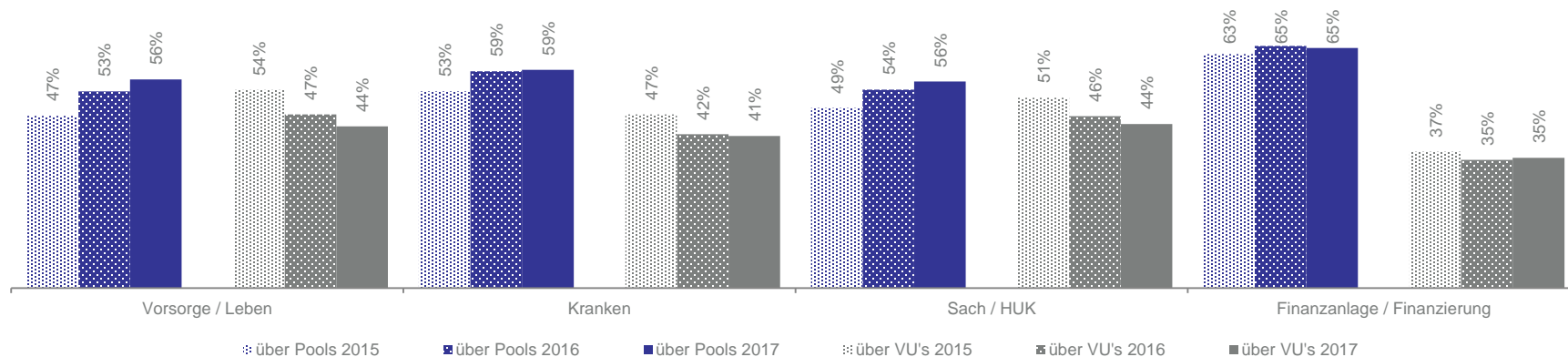
- Insgesamt geben etwa 91% der befragten Vermittler an, regelmäßig mit Pools zusammenzuarbeiten: Trend zur Reduktion auf ein bis zwei Anbieter.



- Bei einem Altersdurchschnitt der befragten Vermittler von 53,2 Jahren arbeiten diese im Durchschnitt seit 11,4 Jahren mit Pools und anderen Dienstleistern zusammen.

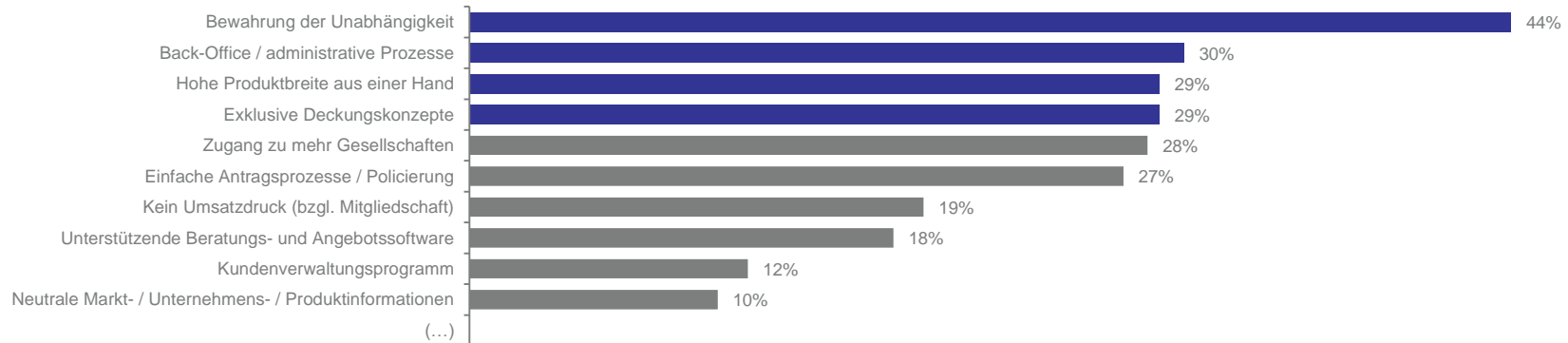


- Der relative Geschäftsanteil, den die unabhängigen Vermittler über Pools im Vergleich zu Direktanbindungen generieren, ist im Vergleich zum Vorjahr gestiegen, sodass nun in allen vier untersuchten Bereichen mehr Geschäftsanteile über die Pools vereinnahmt werden.

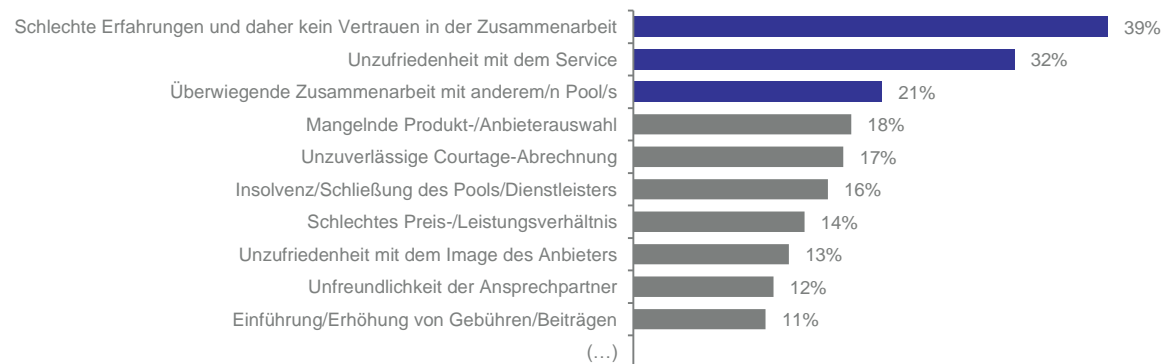
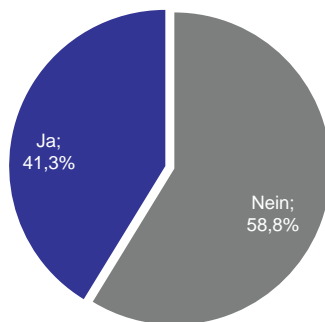


Zentrale Ergebnisse

- Die Hauptgründe für eine Zusammenarbeit mit Pools und anderen Dienstleistern: Bewahrung der Unabhängigkeit (44%), Back-Office / administrative Prozesse (30%), hohe Produktbreite aus einer Hand (29%) und exklusive Deckungskonzepte (29%).

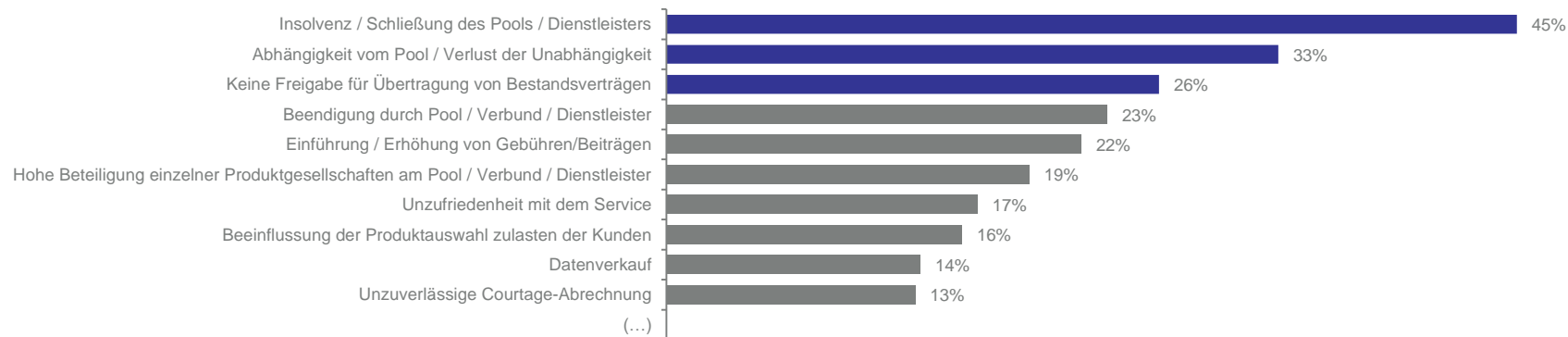


- Mehr als 40% der Vermittler haben bereits einmal die Zusammenarbeit mit einem Pool bzw. Dienstleister beendet. Als Hauptgründe werden schlechte Erfahrungen (39%), Unzufriedenheit mit dem Service (32%) sowie die überwiegende Zusammenarbeit mit anderen Pools (21%) genannt.



Zentrale Ergebnisse

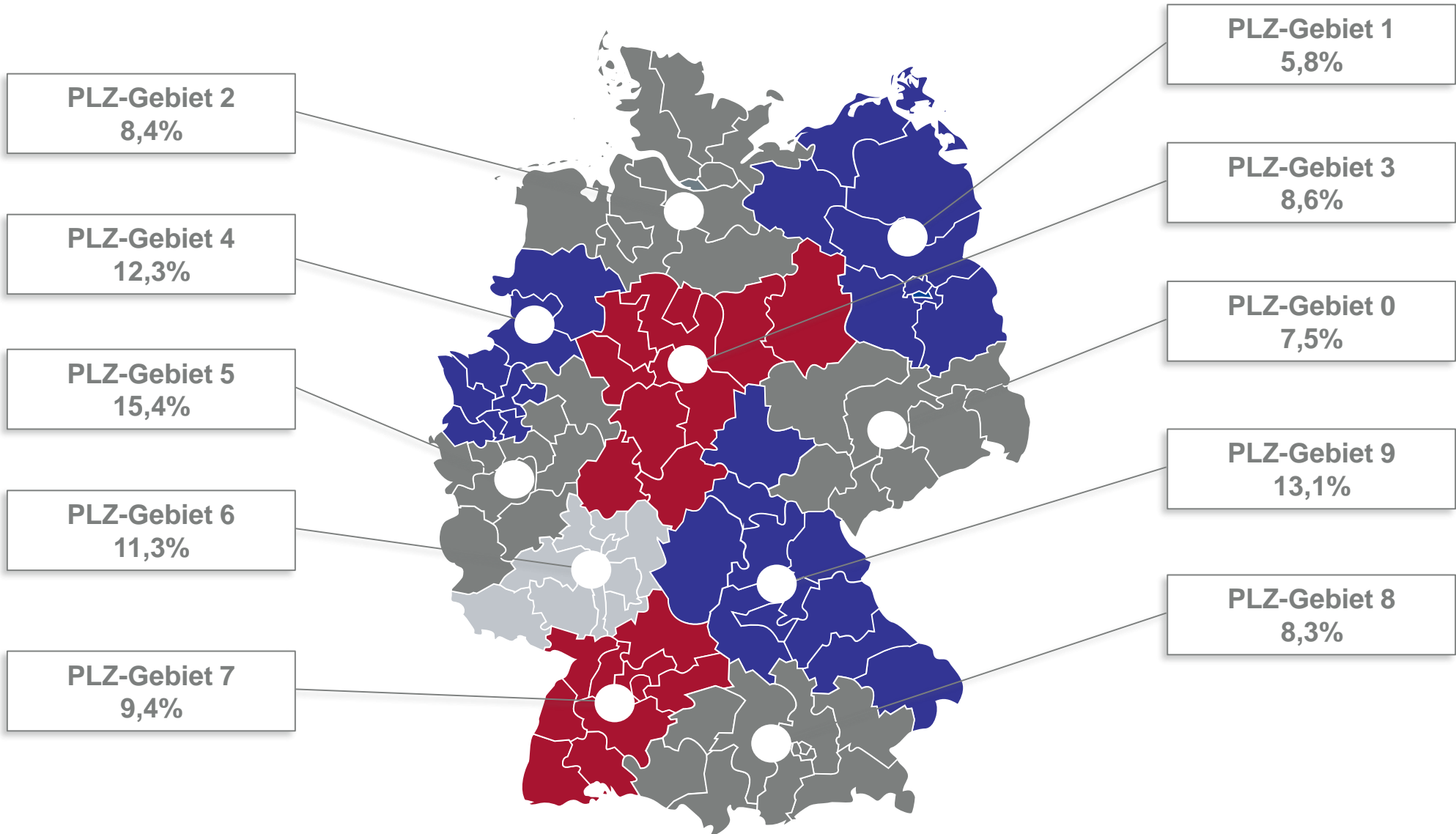
- Die größten Risiken sehen die befragten Vermittler in einer Insolvenz bzw. Schließung des Pools (45%) und in der Abhängigkeit von einem Pool (33%). Außerdem scheint die fehlende Freigabe für eine Bestandsübertragung ein wesentliches Risiko darzustellen (26%).



2. UNTERSUCHUNGSDESIGN & METHODISCHES VORGEHEN

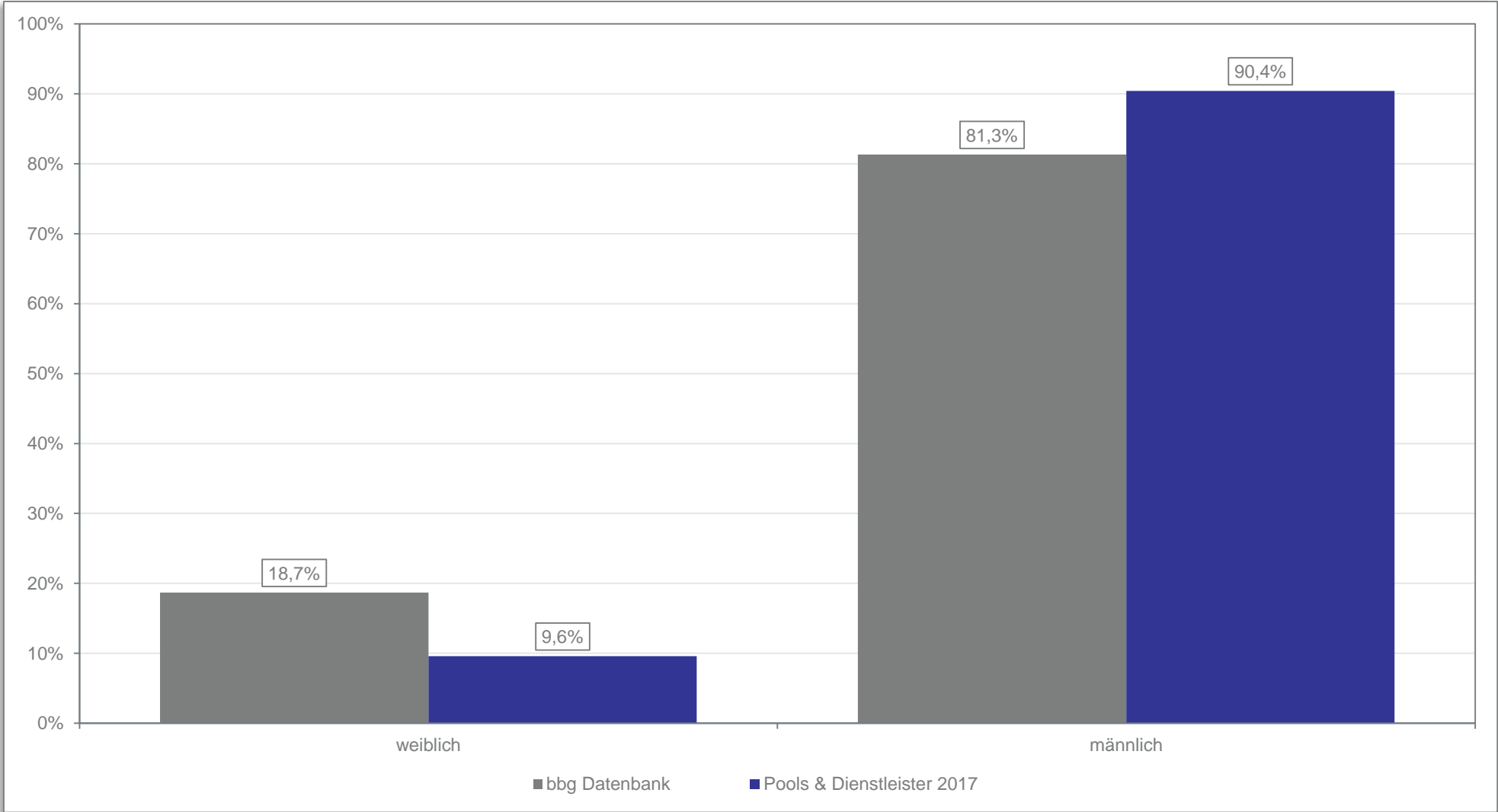
- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 03.02.2016 bis 22.02.2017
- Konzentrationsverfahren
- Stichprobe: N = 715
- Netto-Stichprobe: n = 548
- Zielgruppe:
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit Zulassung nach (Mehrfachnennungen möglich):
 - 91,1% Versicherungsmakler nach § 34 d Abs. 1 GewO
 - 33,3% Kapitalanlagevermittler nach § 34 f Abs. 1 GewO
 - 20,8% Darlehensvermittler nach § 34 c Abs. 1 Nr. 2 GewO
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit ...
 - ... einem Durchschnittsalter von 53,2 Jahren
 - ... einer Branchenerfahrung von 22,9 Jahren
 - ... einer Geschlechtsverteilung von 9,6% weiblichen Vermittlerinnen und 90,4% männlichen Vermittlern
- Sehr gutes Abbild der Finanz- und Versicherungsvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur

Regionale Verteilung der Befragten



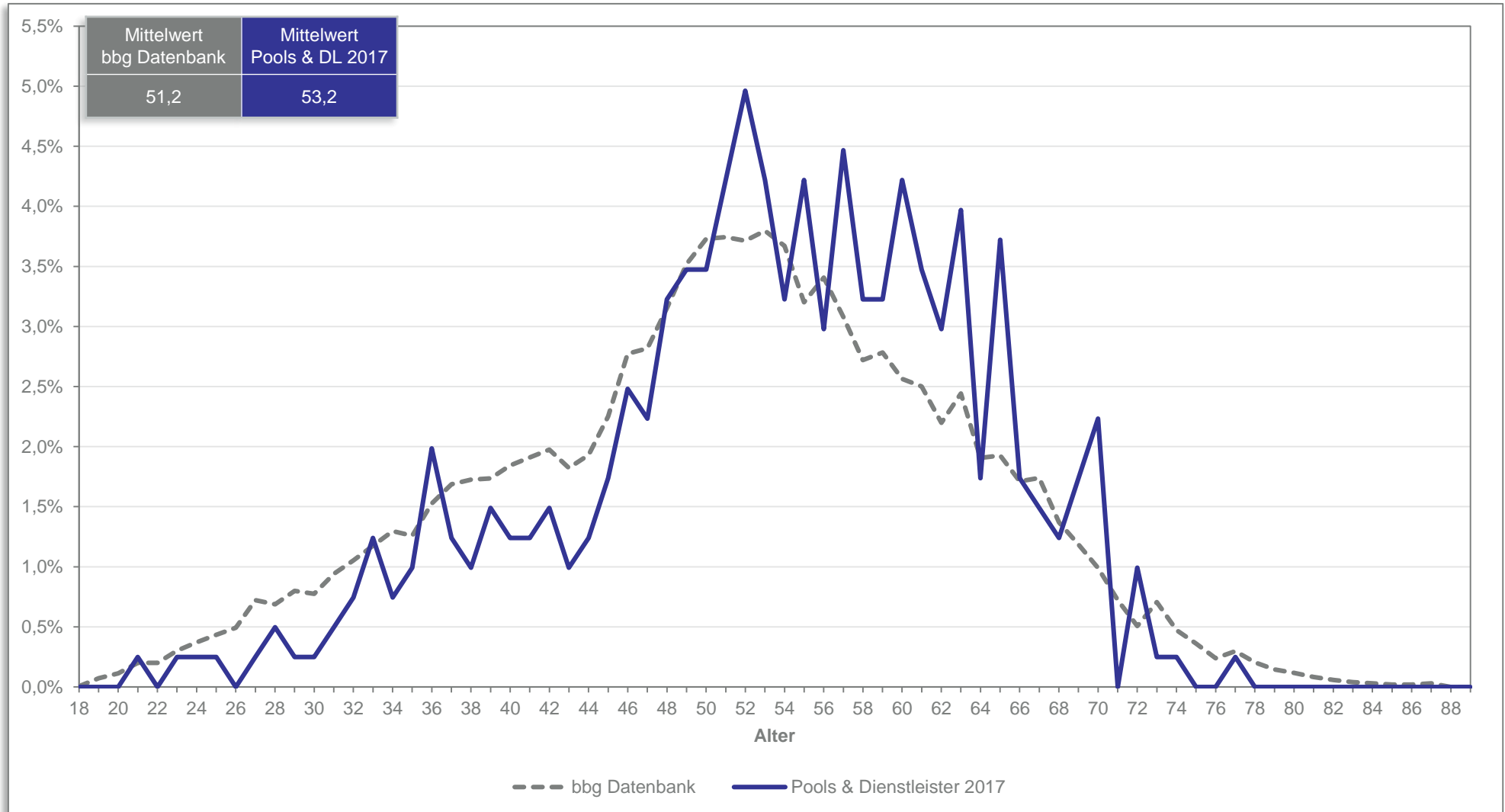
Repräsentativität

Geschlechtsverteilung in der bbg Datenbank vs. Geschlechtsverteilung in der Stichprobe



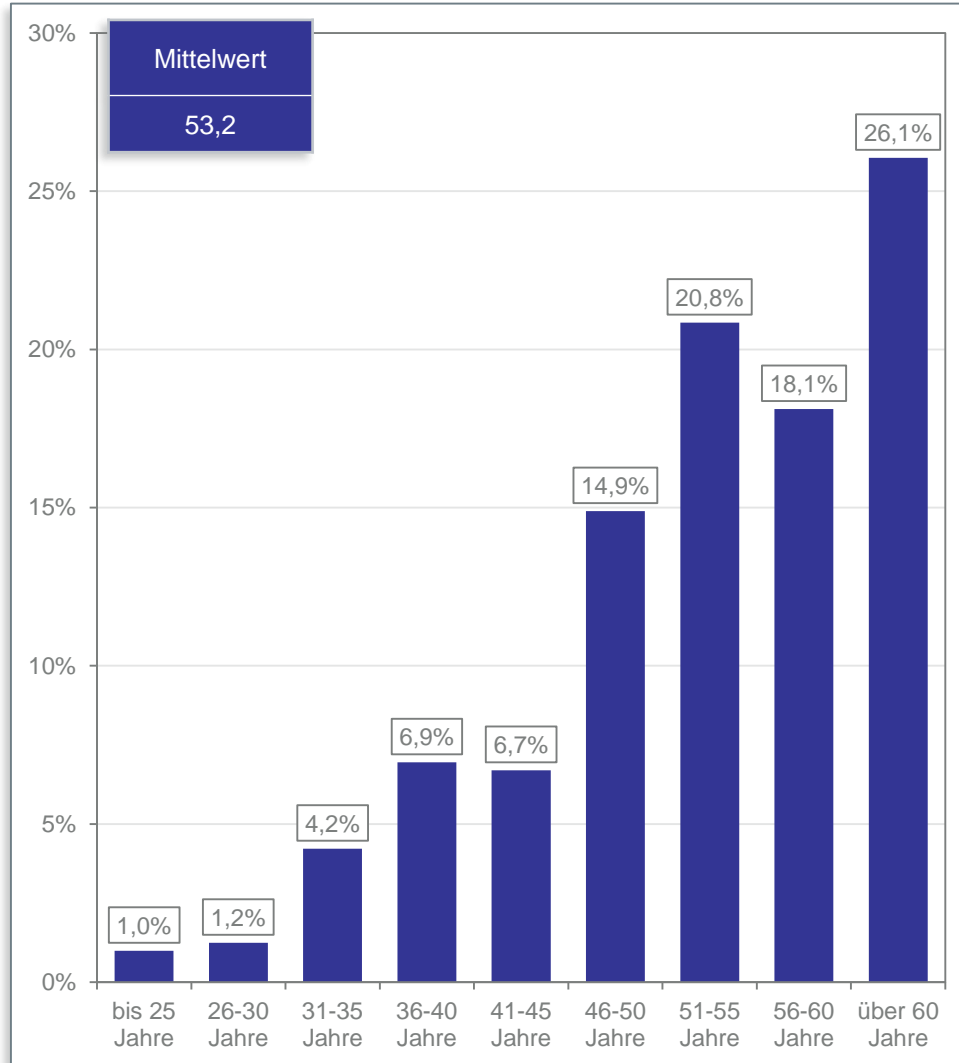
Repräsentativität

Altersverteilung in der bbg Datenbank vs. Altersverteilung in der Stichprobe



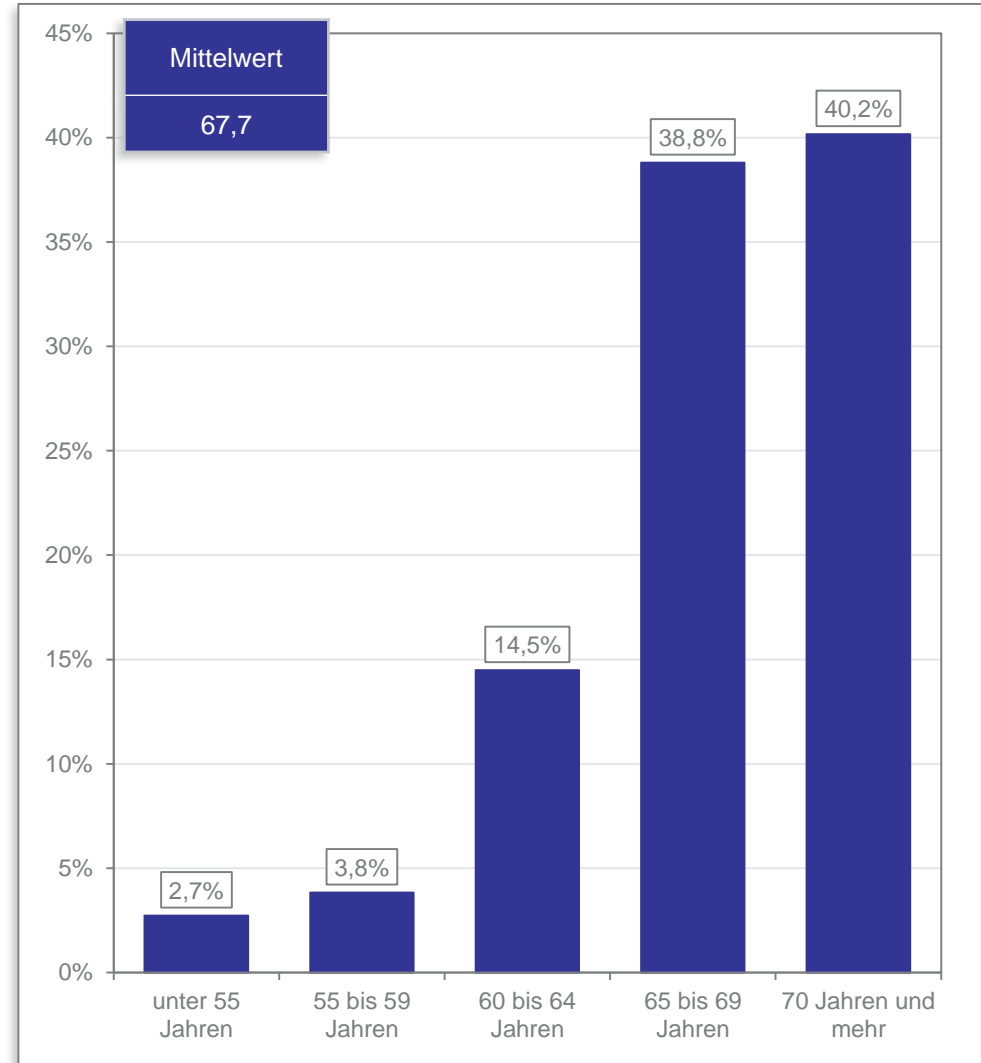
Alter

Bitte sagen Sie uns noch, wie alt Sie sind.



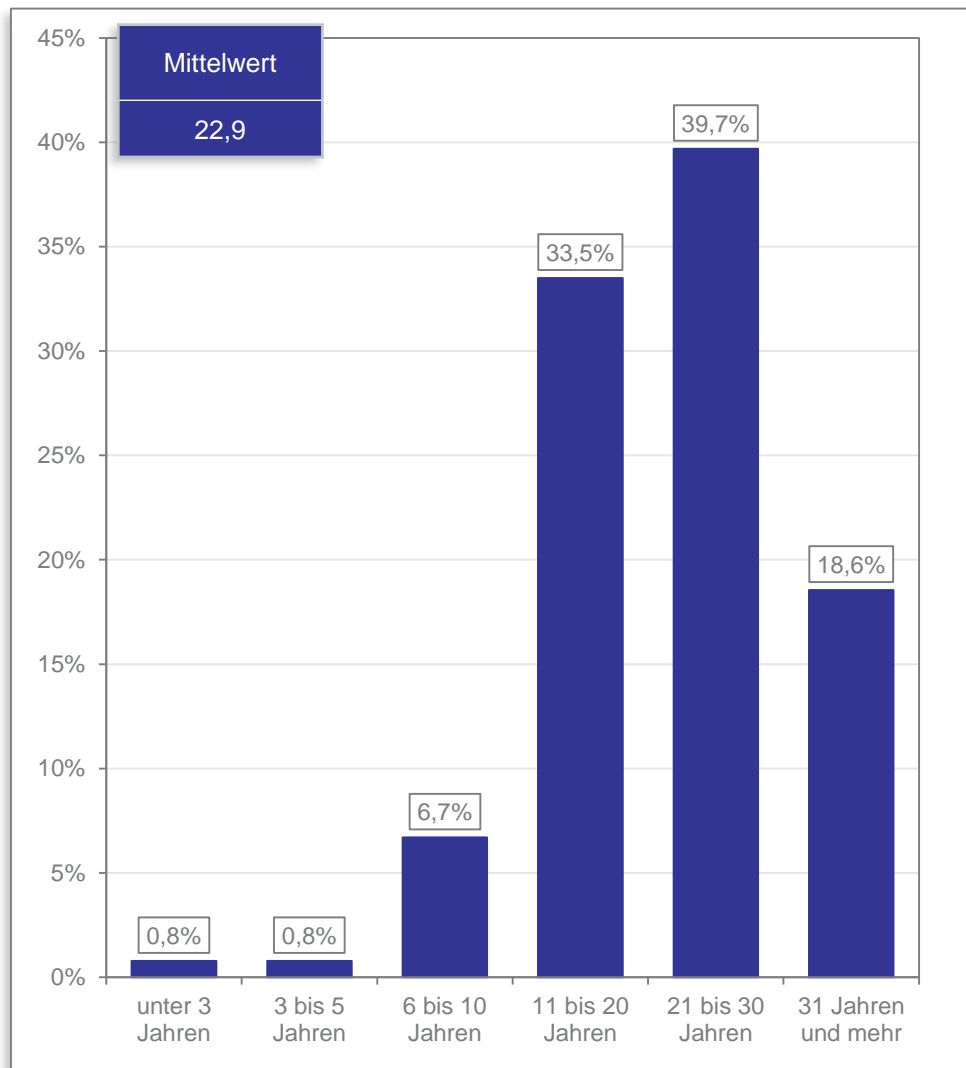
Ausstiegsalter

Wann planen Sie aus dem Berufsleben auszusteigen?



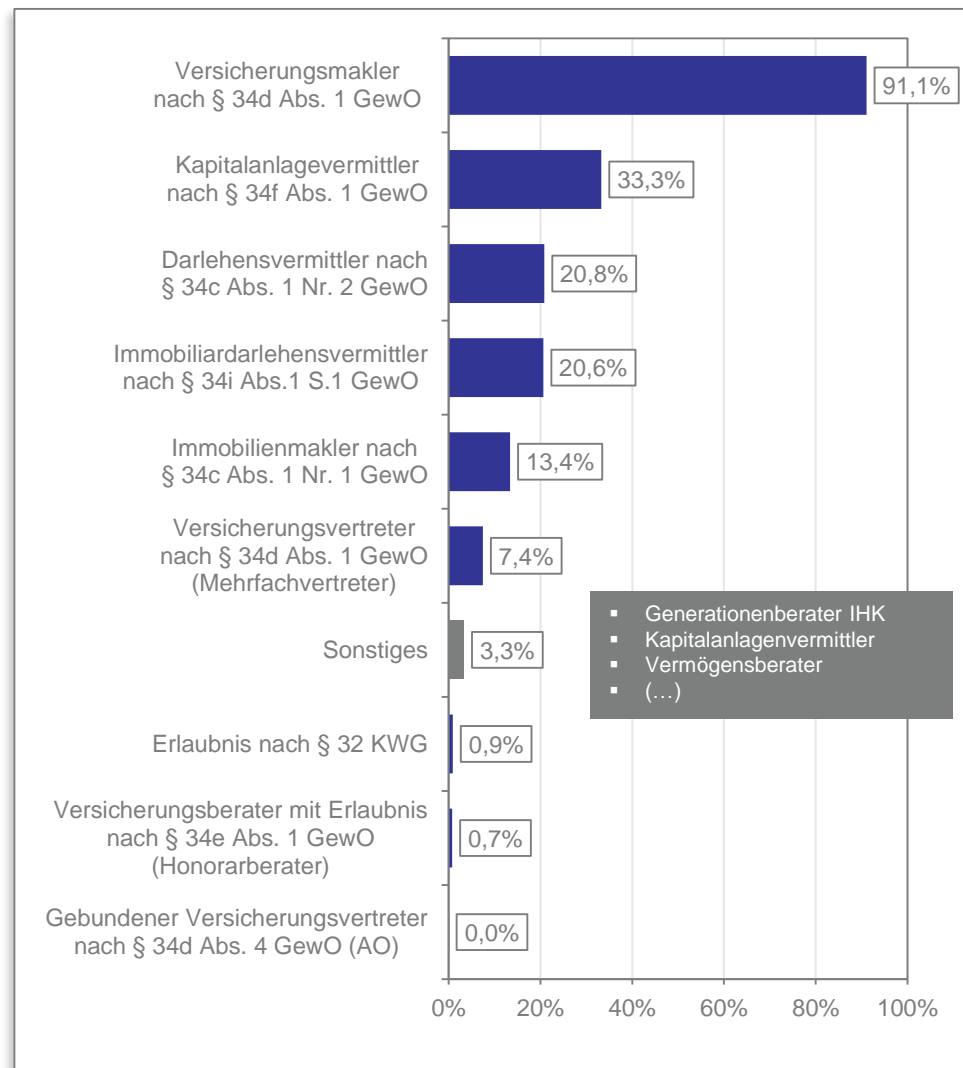
Berufserfahrung

Ich bin im Finanzdienstleistungsbereich tätig seit ...



Tätigkeit

Ich bin tätig als ... (Mehrfachnennungen möglich)



Ziele der Untersuchung 2017

- 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 2017**“ 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 2017

- 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



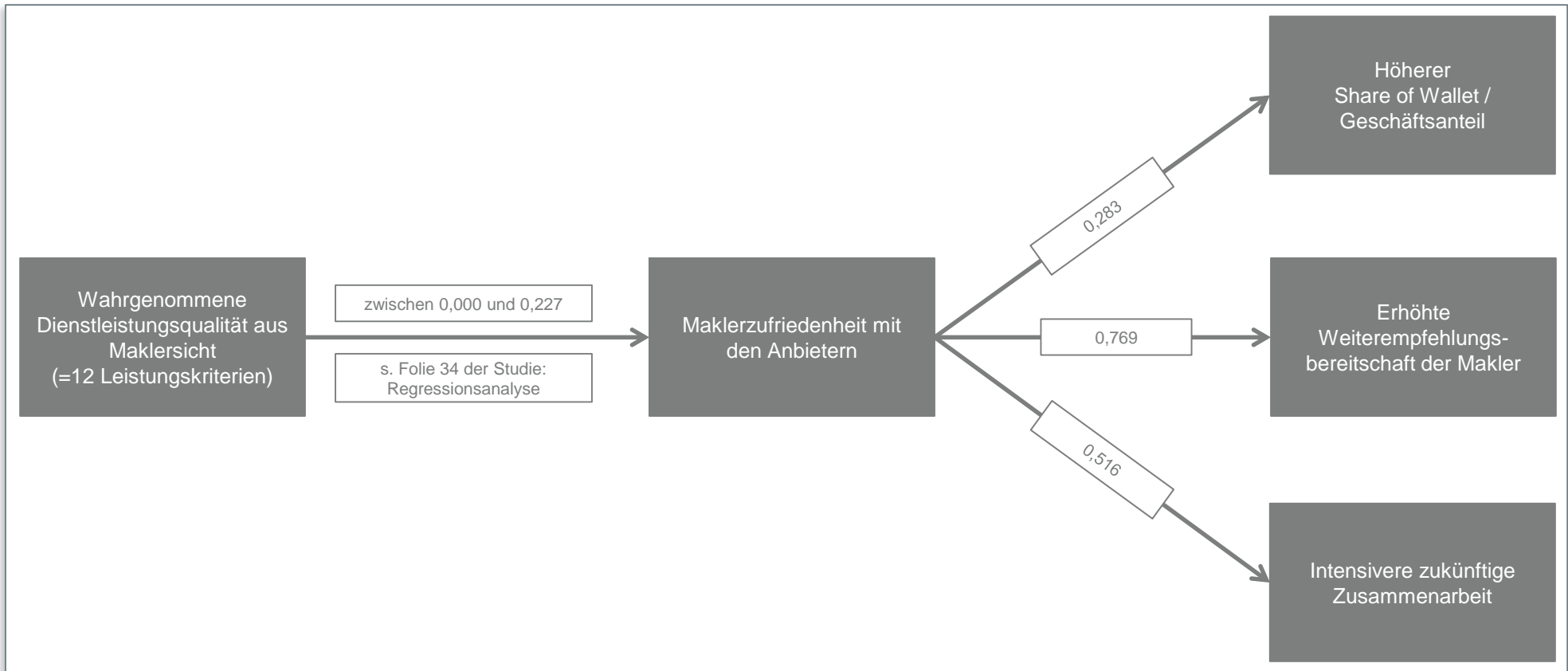
Beste wahrgenommene Unabhängigkeit | Beste Aufnahmepolitik | Bestes Image | Beste Vielfalt in der Produktauswahl
Beste Produkt- / Fachinformationen | Beste Auswahl an Deckungskonzepten | Beste Beratungs- und Angebotssoftware
Beste zentrale Vertriebsunterstützung | Beste regionale Vertriebsunterstützung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



- 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 wurde um zwei Inhalte erweitert:
 - Benchmark der Leistungskriterien
 - Erweiterung zur Analyse der Wichtigkeiten pro Leistungskriterium
 - Abratungen und Abratungsgründe
 - Verteilung der Geschäftsanteile
 - Konstruktives Feedback

Bewertungsschema 2017 – 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

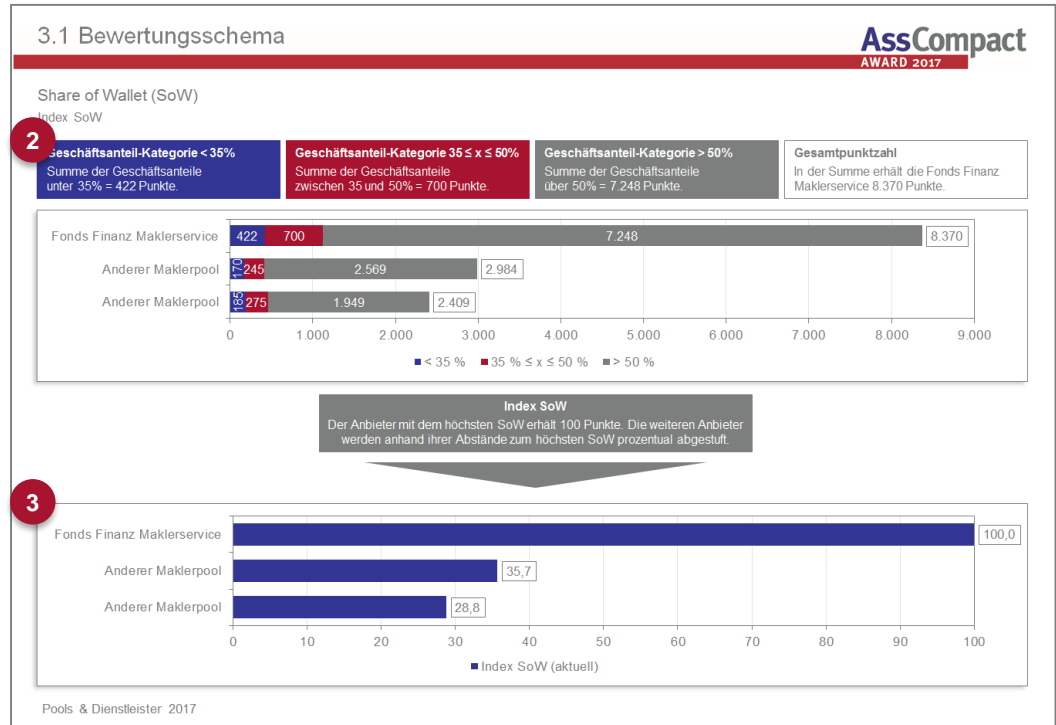
1

AssCompact AWARD 2017
Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbände

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

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

<input checked="" type="checkbox"/> 100 % Gesamtsumme (errechnet sich automatisch)	<input type="checkbox"/> % FondsKonzept
<input type="checkbox"/> % AMEXPool	<input type="checkbox"/> 15 % FONDSNET
<input checked="" type="checkbox"/> 20 % Apella	<input type="checkbox"/> % insuro Maklerservice
<input type="checkbox"/> % aruna	<input checked="" type="checkbox"/> 20 % INVERS
<input type="checkbox"/> % ASC Assekuranz-Service Center	<input type="checkbox"/> % Jung, DMS & Cie.
<input checked="" type="checkbox"/> 15 % BCA	<input type="checkbox"/> % maxpool
<input type="checkbox"/> % blau direkt	<input checked="" type="checkbox"/> 30 % Netfonds
<input type="checkbox"/> % Degenia / DMU Deutsche Makler Union	<input type="checkbox"/> % VEMA
<input type="checkbox"/> % Fonds Finanz Maklerservice	<input type="checkbox"/> % Sonstiger Anbieter (Vorsorge / Leben)



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.

3.1 Bewertungsschema

Share of Wallet (SoW)

Index SoW

Geschäftsanteil-Kategorie < 35%

Summe der Geschäftsanteile unter 35% = 422 Punkte.

Geschäftsanteil-Kategorie 35 ≤ x ≤ 50%

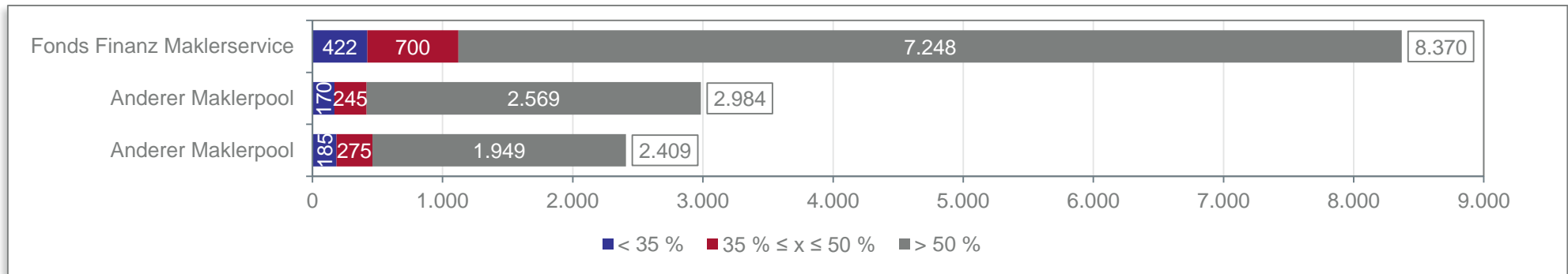
Summe der Geschäftsanteile zwischen 35 und 50% = 700 Punkte.

Geschäftsanteil-Kategorie > 50%

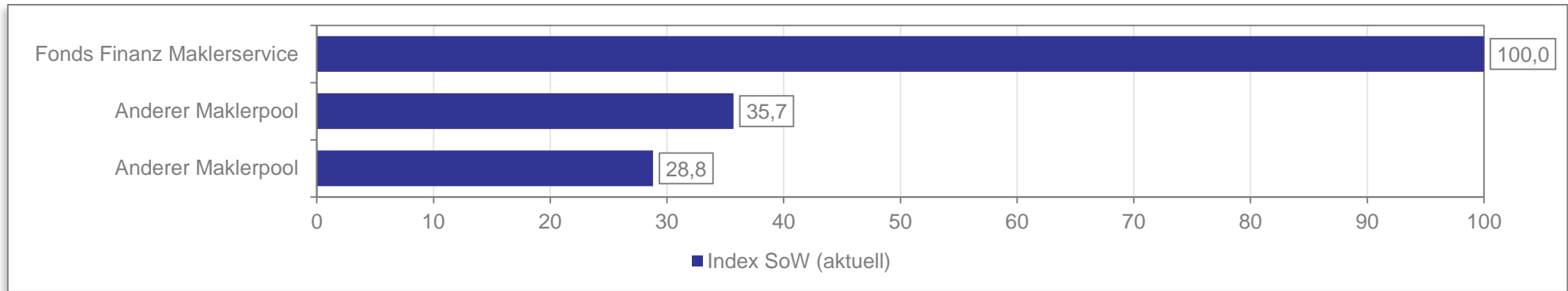
Summe der Geschäftsanteile über 50% = 7.248 Punkte.

Gesamtpunktzahl

In der Summe erhält die Fonds Finanz Maklerservice 8.370 Punkte.



Index SoW
Der Anbieter mit dem höchsten SoW erhält 100 Punkte. Die weiteren Anbieter werden anhand ihrer Abstände zum höchsten SoW prozentual abgestuft.



Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien Überblick

1 AssCompact AWARD 2017
Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde

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

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

<input type="checkbox"/> 100 % Gesamtsumme (errechnet sich automatisch)	<input type="checkbox"/> % Fondskonzept
<input type="checkbox"/> % AMEXPool	<input type="checkbox"/> 15 % FONDSNET
<input type="checkbox"/> 20 % % Apella	<input type="checkbox"/> % insuro Maklerservice
<input type="checkbox"/> % aruna	<input type="checkbox"/> 20 % % INVERS
<input type="checkbox"/> % ASC Assekuranz-Service Center	<input type="checkbox"/> % Jung, DMS & Cie.
<input type="checkbox"/> 15 % % BCA	<input type="checkbox"/> % maxpool
<input type="checkbox"/> % blau direkt	<input type="checkbox"/> 30 % % Nefonds
<input type="checkbox"/> % Degenia / DMU Deutsche Makler Union	<input type="checkbox"/> % VEMA
<input type="checkbox"/> % Fonds Finanz Maklerservice	<input type="checkbox"/> % Sonstiger Anbieter (Vorsorge / Leben)

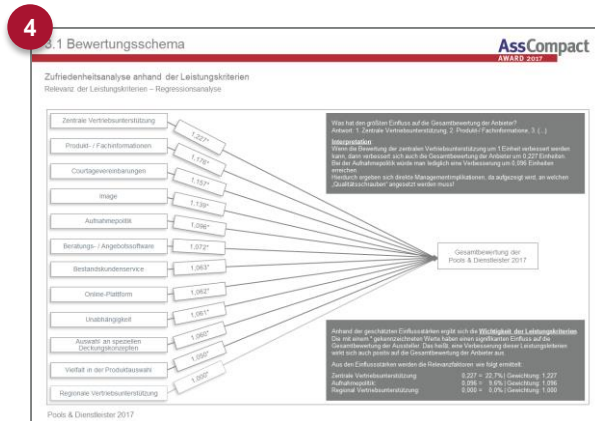
2 AssCompact AWARD 2017
Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde

Inwiefern stimmen Sie als unabhängiger Vermittler folgenden Aussagen zu?

Die Abwicklung über eine Online-Plattform ist sehr gut.
(z. B. Online-Policierungen, Anträge, Ansicht von Bearbeitungsständen etc.)

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

Aussage	keine Zustimmung (0%)	volle Zustimmung (100%)	kann ich nicht beurteilen
Apella (Vorsorge / Leben)	0%	15%	<input type="checkbox"/>
BCA (Vorsorge / Leben)	0%	15%	<input type="checkbox"/>
Nefonds (Vorsorge / Leben)	0%	100%	<input type="checkbox"/>
AMEXPool (Kranken)	0%	100%	<input type="checkbox"/>
Apella (Sach / HKJ)	0%	100%	<input type="checkbox"/>
Apella (Finanzen)	0%	100%	<input type="checkbox"/>



3.1 Bewertungsschema

Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien
Ihre Gesamtzufriedenheit (GZFR) – beispielhafte Daten aus dem Bereich "Vorsorge / Leben"

Anbieter	Leistungskriterien											
	0 Punkte	0 Punkte	0 Punkte	0 Punkte	0 Punkte	0 Punkte	0 Punkte	0 Punkte	0 Punkte	0 Punkte	0 Punkte	0 Punkte
Unternehmen 1	50	55	54	55	54	53	57	56	55	54	52	57
Unternehmen 2	50	55	57	55	52	50	56	54	54	52	55	55
Unternehmen 3	50	55	55	52	52	51	57	56	54	53	52	52
Unternehmen 4	50	55	52	51	51	51	56	54	53	52	51	52
Erweitertes Leistungsangebot	50	54	53	52	52	51	56	54	53	52	51	51
Relevanzfaktor	1,227	1,173	1,137	1,139	1,098	1,072	1,043	1,042	1,041	1,040	1,040	1,040

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

Andere Maklerpool	50
Andere Maklerpool	50
Andere Maklerpool	55

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.

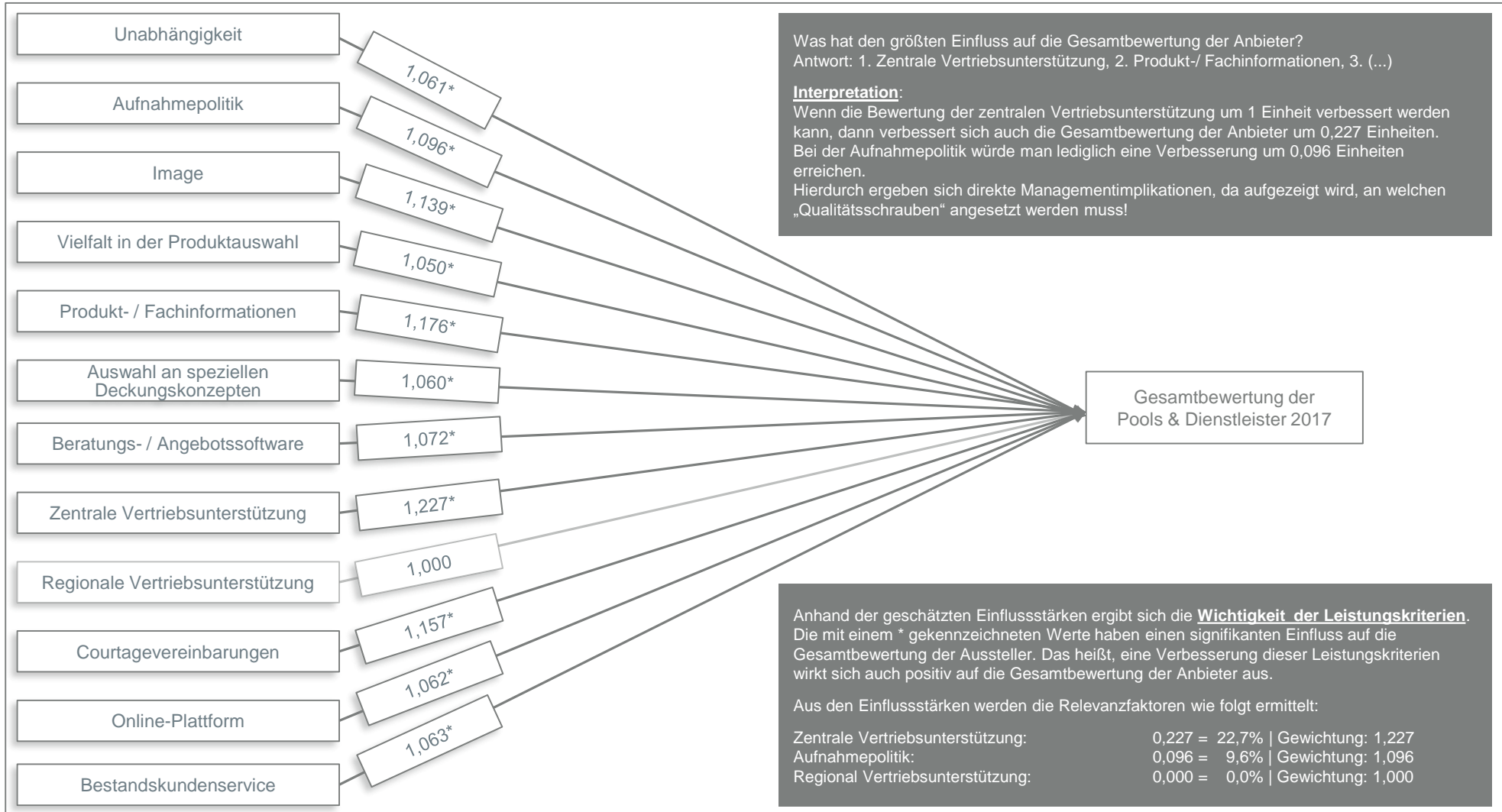
Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

Leistungskriterien

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

Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

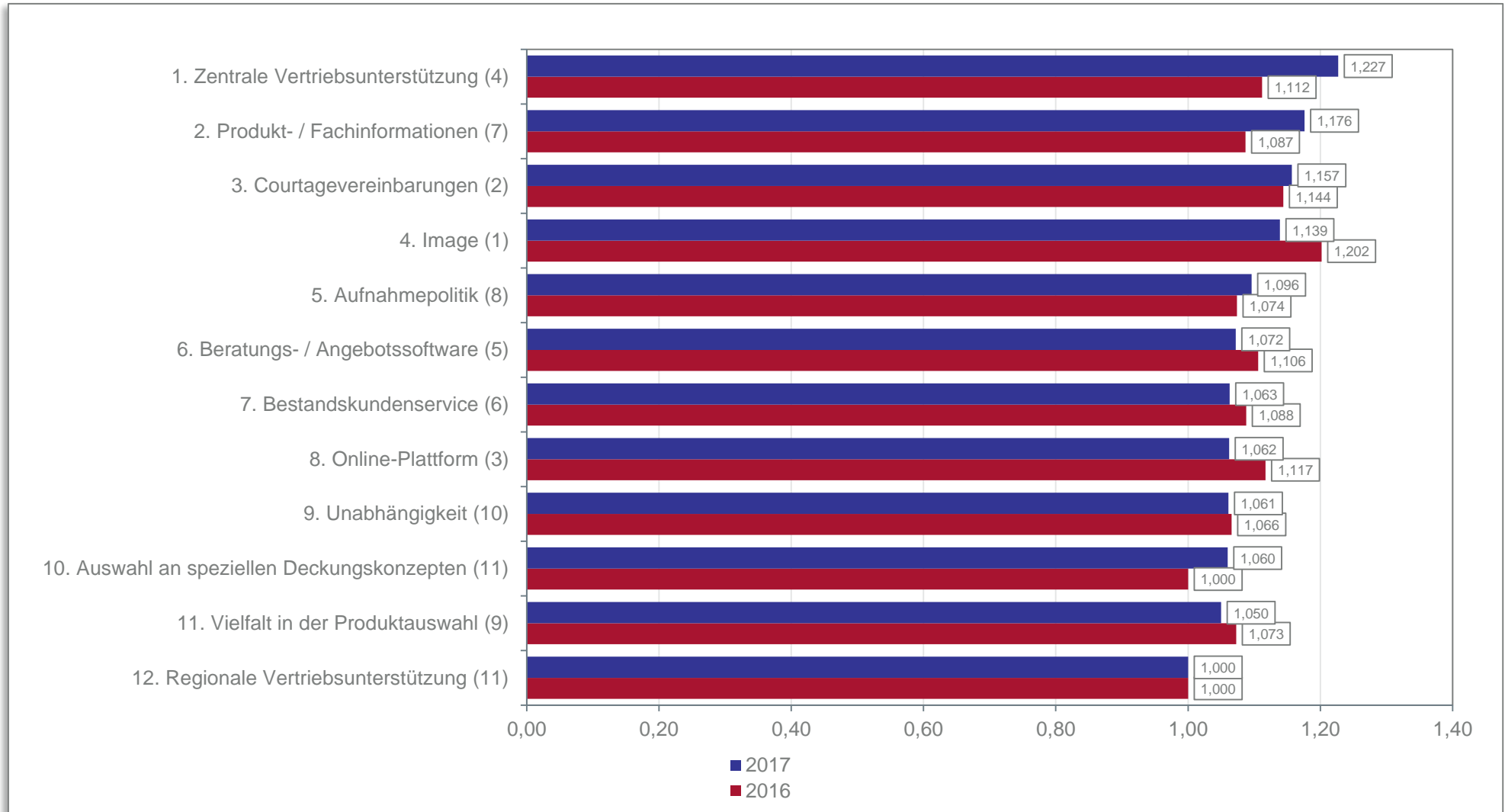
Relevanz der Leistungskriterien – Regressionsanalyse



3.1 Bewertungsschema

Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

Relevanz der Leistungskriterien (Rang aus dem Vorjahr in Klammern)

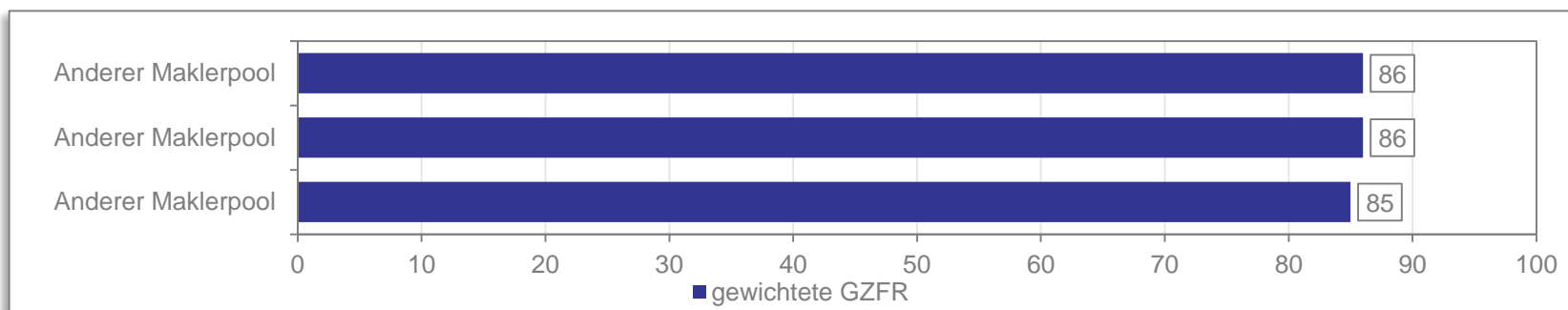


Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

Index Gesamtzufriedenheit (GZFR) – beispielhafte Daten aus dem Bereich “Vorsorge / Leben“

Leistungskriterien	Zentrale Vertriebsunterstützung	Produkt- / Fachinformationen	Courtagevereinbarungen	Image	Aufnahmepolitik	Beratungs- / Angebotssoftware	Bestandskundenservice	Online-Plattform	Unabhängigkeit	Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	Vielfalt in der Produktauswahl	Regionale Vertriebsunterstützung	gewichtete Gesamtzufriedenheit (GZFR)
Anbieter	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	
Anderer Maklerpool	80	88	94	88	94	83	77	76	95	84	92	77	86
Anderer Maklerpool	85	88	87	93	92	80	80	86	94	77	88	85	86
Anderer Maklerpool	81	88	85	87	93	81	87	86	89	83	87	67	85
Anderer Maklerpool	82	86	79	82	83	84	78	87	88	74	89	71	82
Fonds Finanz Maklerservice	83	84	85	82	89	84	76	81	87	67	88	68	81
Relevanzfaktor	1,227	1,176	1,157	1,139	1,096	1,072	1,063	1,062	1,061	1,060	1,050	1,000	

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



3. ERGEBNISSE

3.2 FAVORITEN DER VERMITTLER – VORSORGE / LEBEN

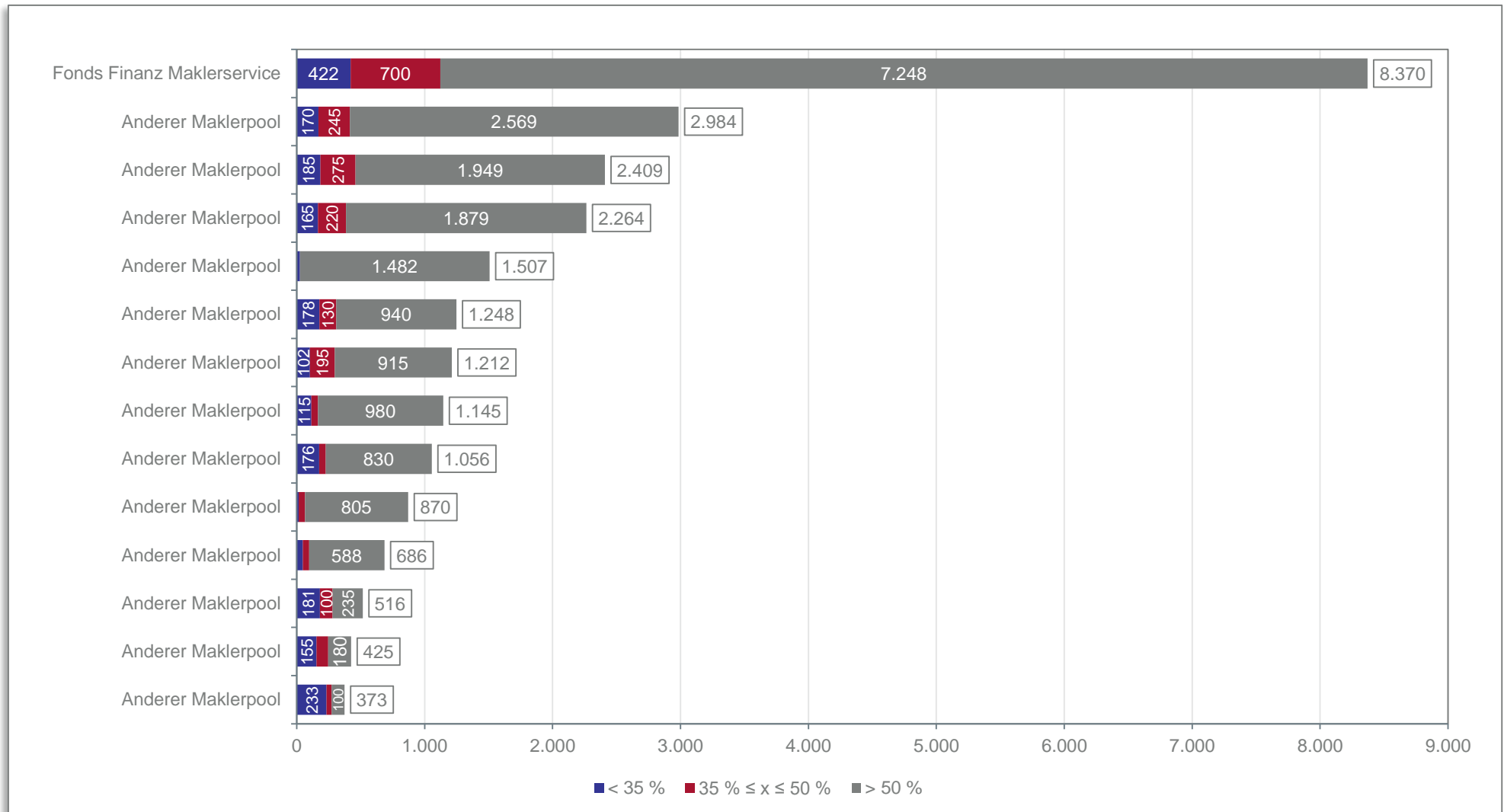
Ranking der Top-Anbieter

Vorsorge / Leben	
Platz 1	Fonds Finanz Maklerservice
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



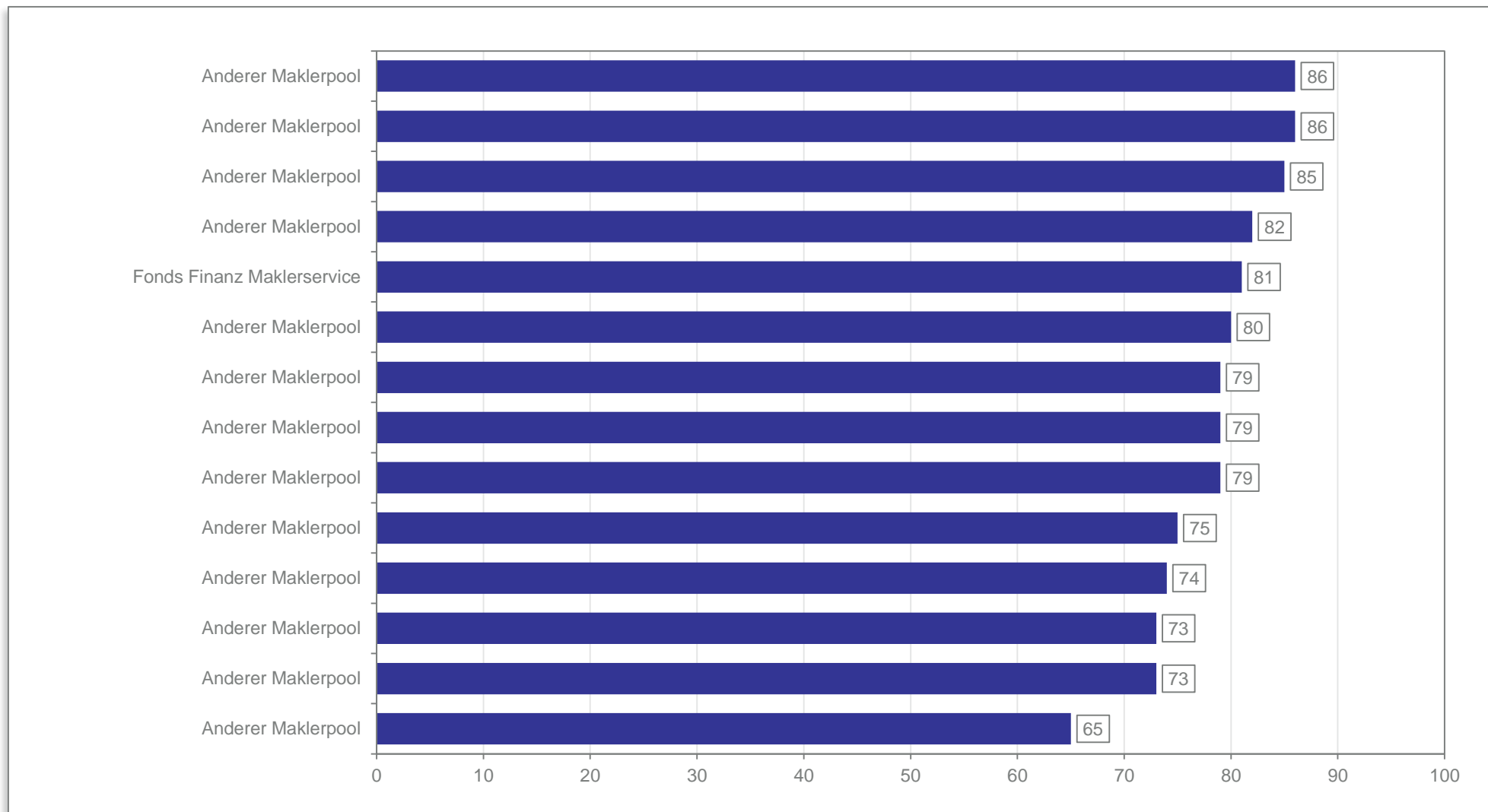
3.2 Favoriten der Vermittler – Vorsorge / Leben

Share of Wallet



Zufriedenheit

Gewichtete Gesamtzufriedenheit



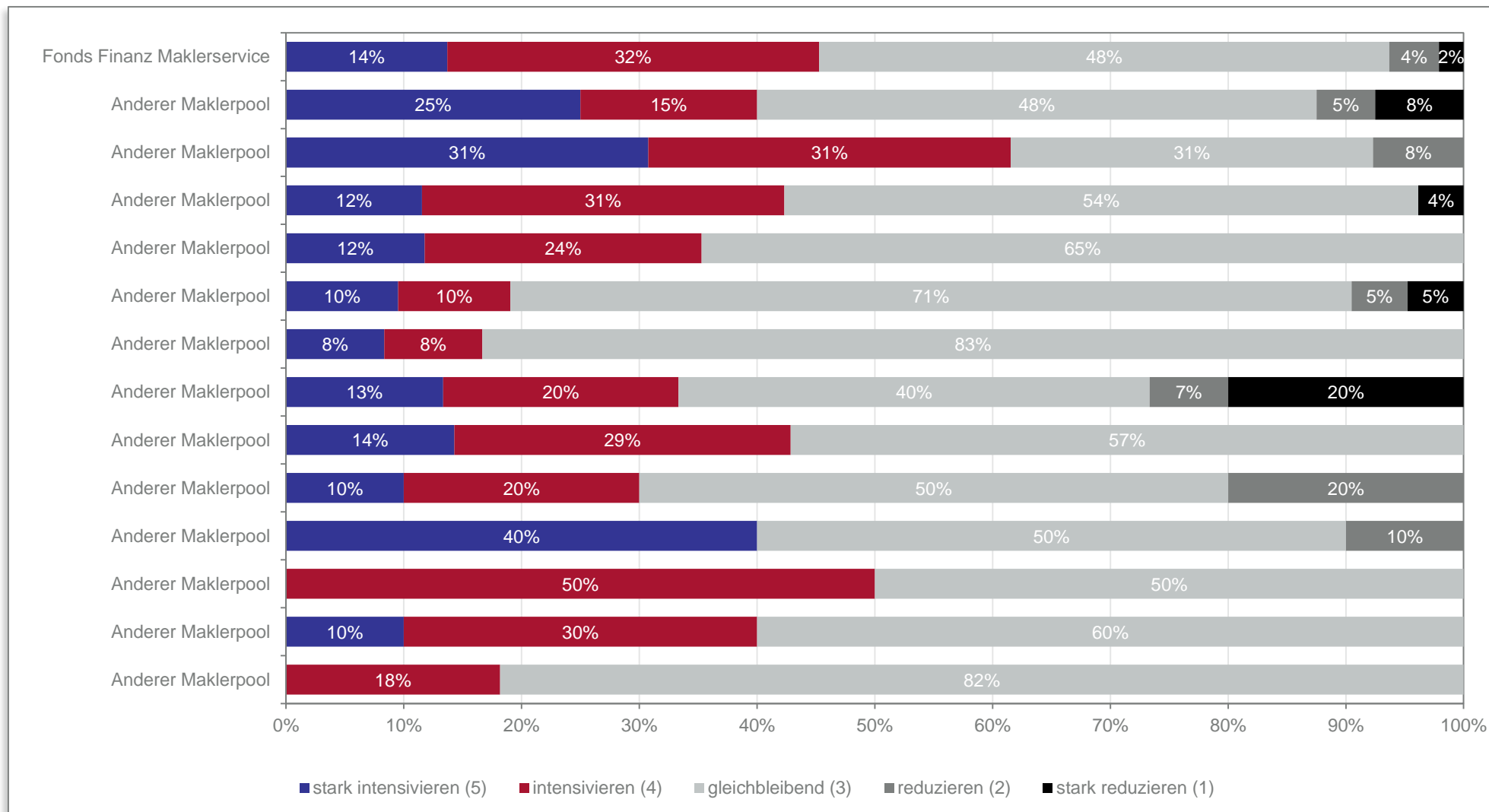
Zufriedenheit

■ Top-3 Noten pro LK ■ Flop-3 Noten pro LK

Leistungskriterien	Zentrale Vertriebsunterstützung	Produkt- / Fachinformationen	Courtagevereinbarungen	Image	Aufnahmepolitik	Beratungs- / Angebotssoftware	Bestandskundenservice	Online-Plattform	Unabhängigkeit	Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	Vielfalt in der Produktauswahl	Regionale Vertriebsunterstützung	gewichtete Gesamtzufriedenheit (GZFR)
	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	
Anderer Maklerpool	80	88	94	88	94	83	77	76	95	84	92	77	86
Anderer Maklerpool	85	88	87	93	92	80	80	86	94	77	88	85	86
Anderer Maklerpool	81	88	85	87	93	81	87	86	89	83	87	67	85
Anderer Maklerpool	82	86	79	82	83	84	78	87	88	74	89	71	82
Fonds Finanz Maklerservice	83	84	85	82	89	84	76	81	87	67	88	68	81
Anderer Maklerpool	82	77	89	83	89	72	69	75	88	72	84	74	80
Anderer Maklerpool	66	78	88	84	89	74	78	77	93	77	79	66	79
Anderer Maklerpool	72	81	85	86	89	77	77	79	80	79	81	59	79
Anderer Maklerpool	87	80	80	75	86	83	74	76	92	63	86	58	79
Anderer Maklerpool	74	77	78	79	76	75	85	81	85	60	78	53	75
Anderer Maklerpool	75	73	86	81	86	78	68	69	67	61	84	58	74
Anderer Maklerpool	78	78	81	71	90	63	64	57	92	60	73	64	73
Anderer Maklerpool	72	75	63	79	85	67	63	68	70	78	87	74	73
Anderer Maklerpool	72	66	68	61	77	65	58	73	77	53	66	40	65
Relevanzfaktor	1,227	1,176	1,157	1,139	1,096	1,072	1,063	1,062	1,061	1,060	1,050	1,000	

Zukünftige Zusammenarbeit

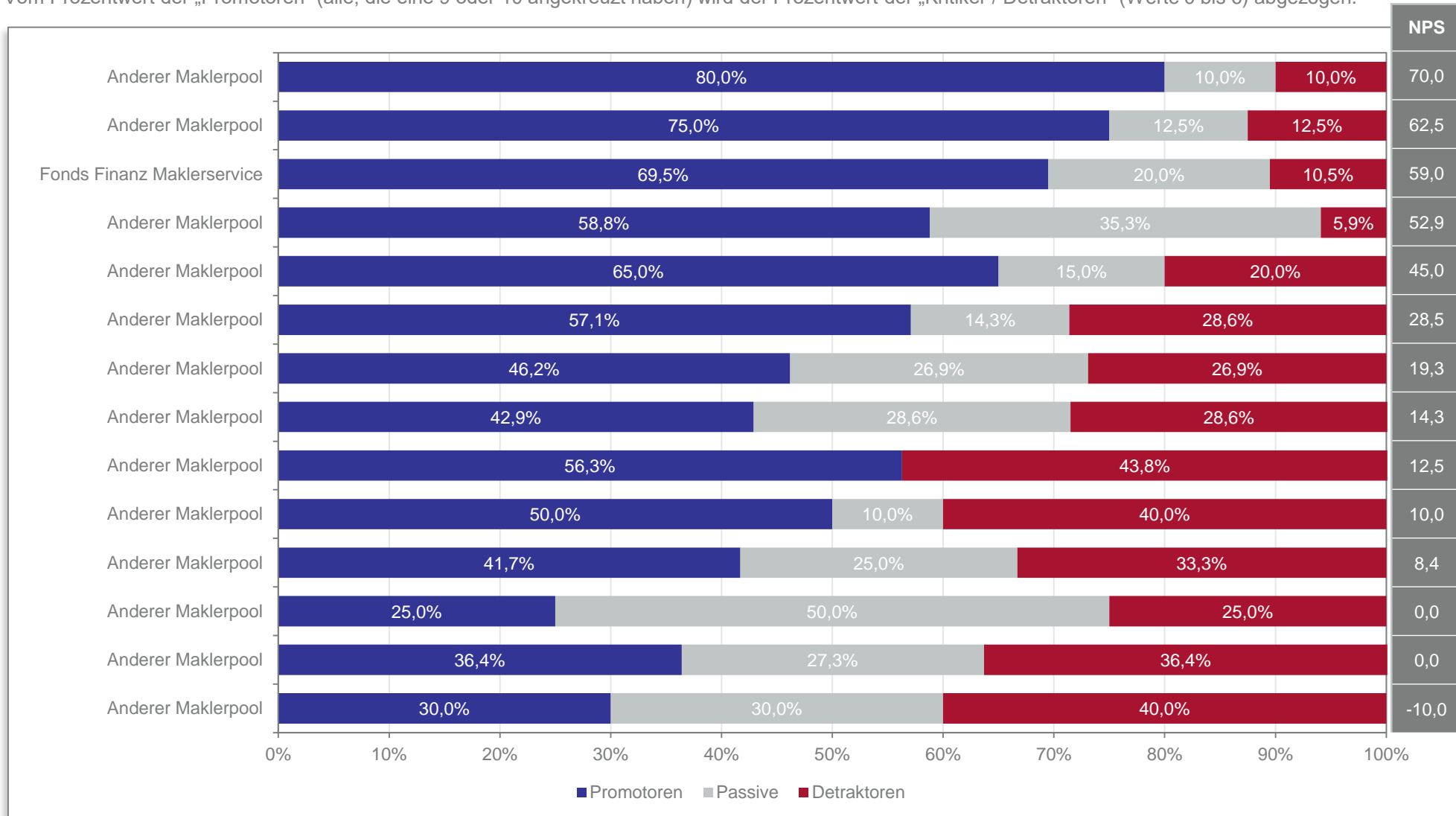
Wie werden Sie die zukünftige Zusammenarbeit mit folgenden Gesellschaften gestalten?



Net-Promoter-Score (NPS)

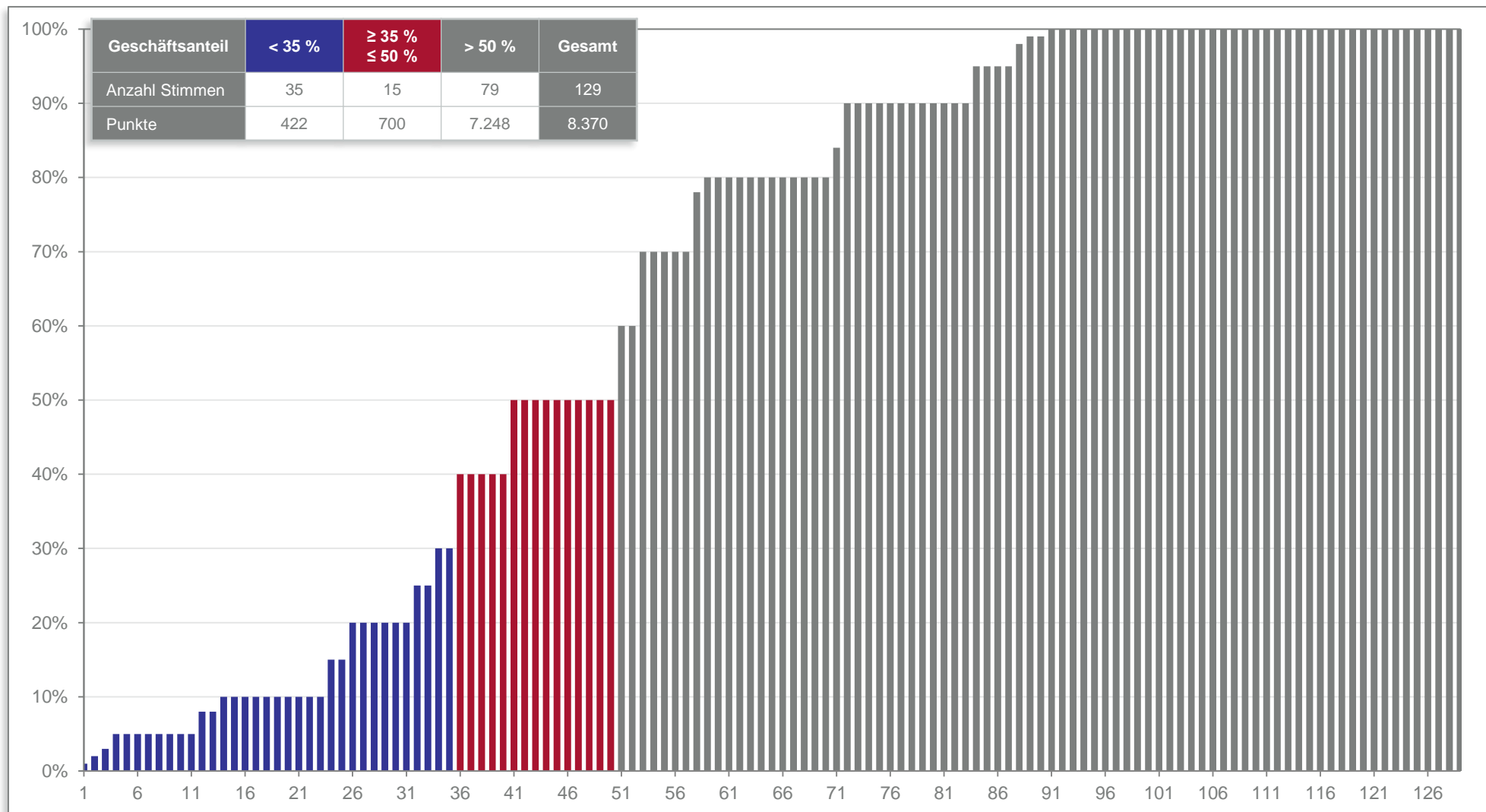
Auf einer Skala von 0-10, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die aufgeführten Gesellschaften einem befreundeten Kollegen weiterempfehlen?

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

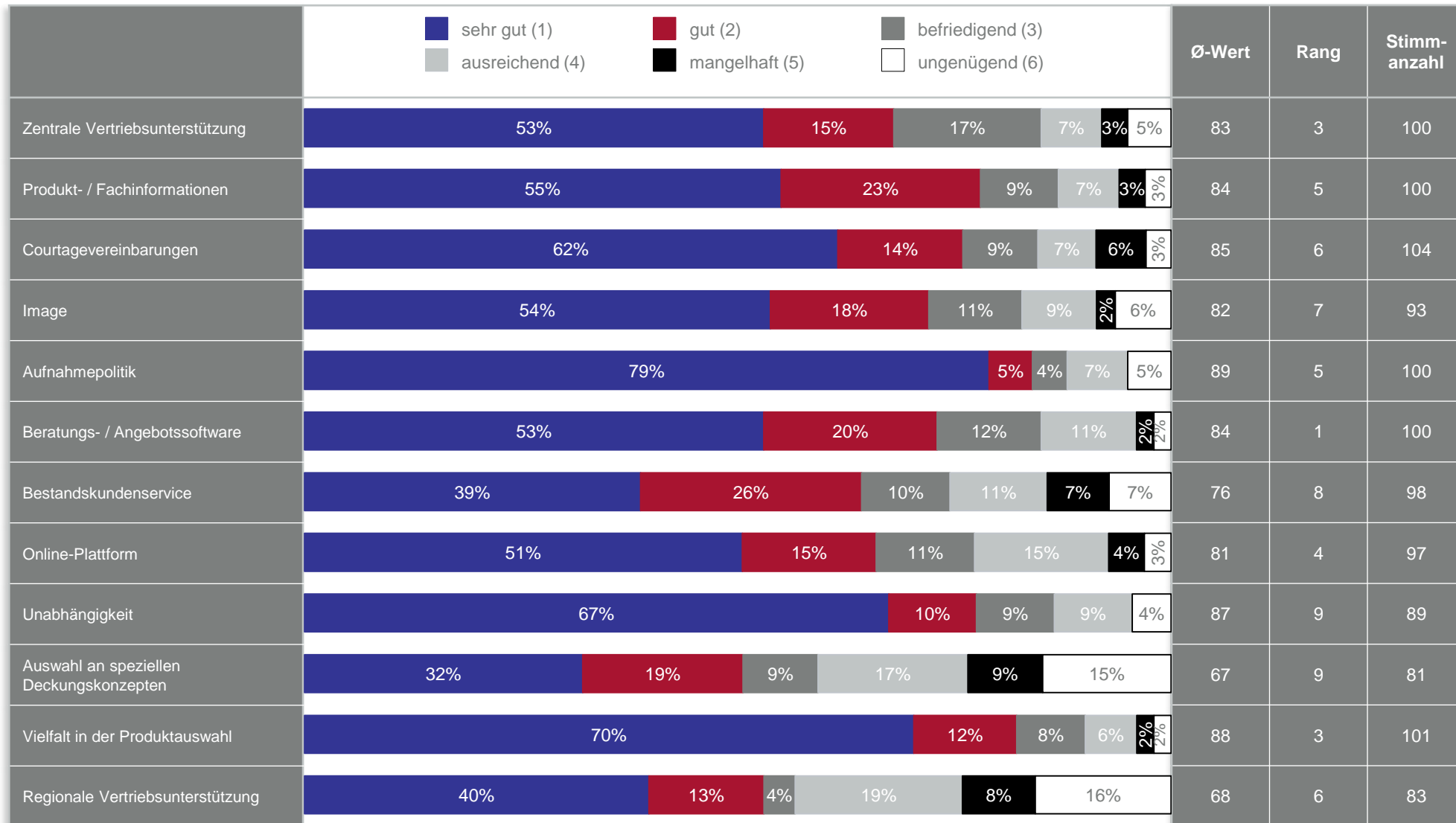
Fonds Finanz Maklerservice | Share of Wallet



3.2 Favoriten der Vermittler – Vorsorge / Leben

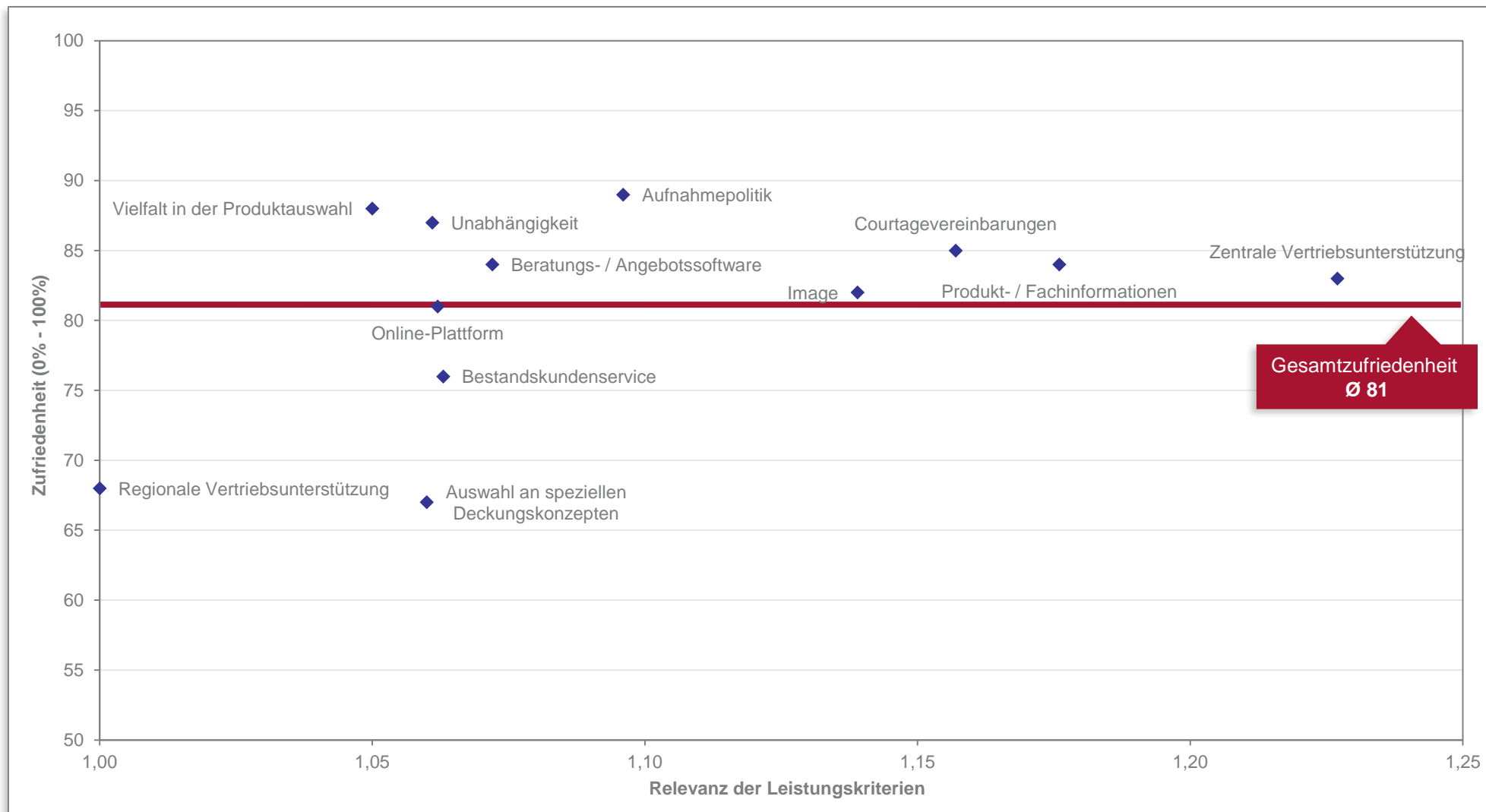
Analyse der Top-Anbieter

Fonds Finanz Maklerservice | Leistungskriterien



Analyse der Top-Anbieter

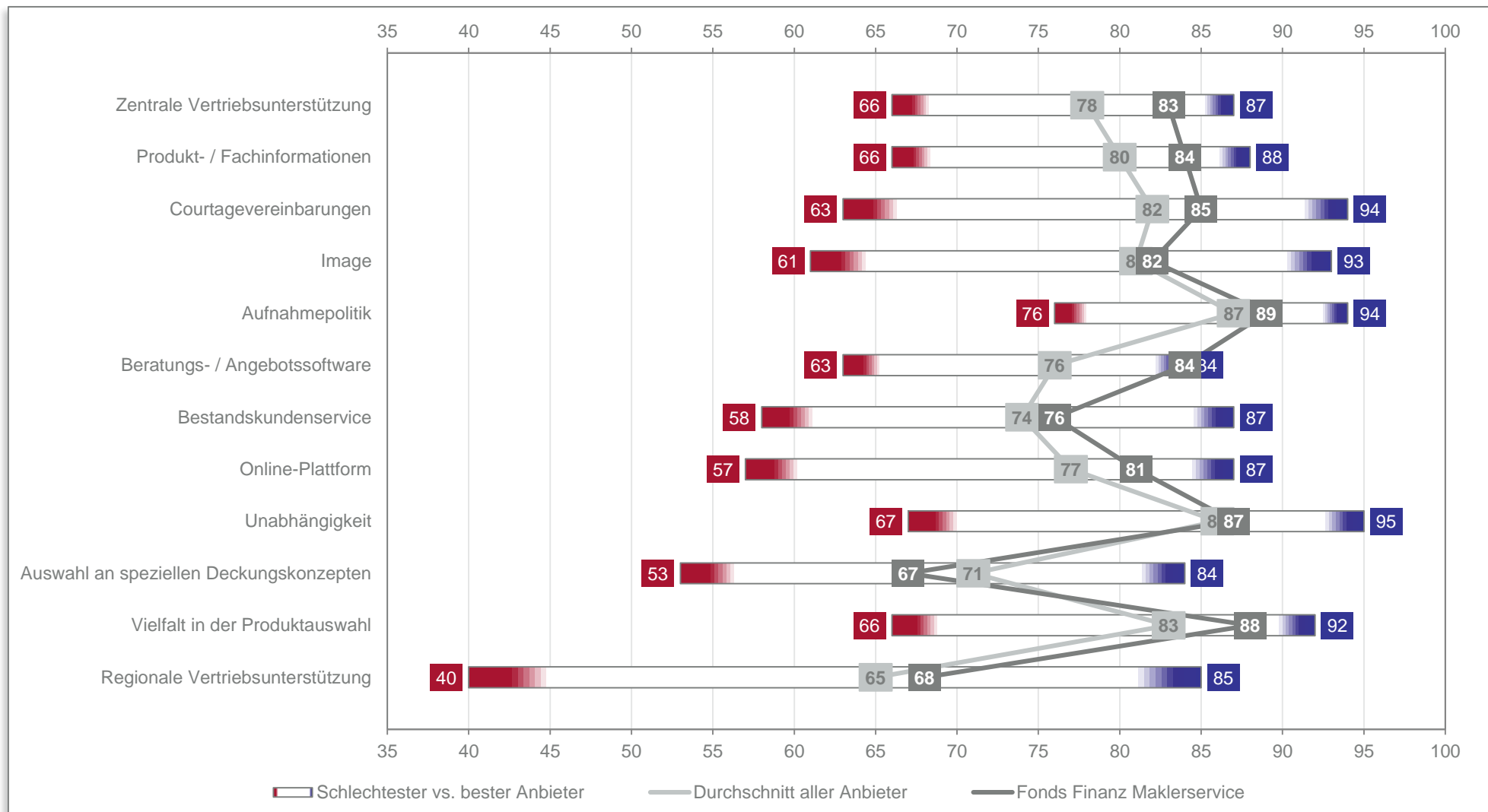
Fonds Finanz Maklerservice | interne Stärken- / Schwächen-Analyse



3.2 Favoriten der Vermittler – Vorsorge / Leben

Analyse der Top-Anbieter

Fonds Finanz Maklerservice | wettbewerbsorientierte Stärken- / Schwächenanalyse



Analyse der Top-Anbieter

Fonds Finanz Maklerservice | Management-Matrix

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

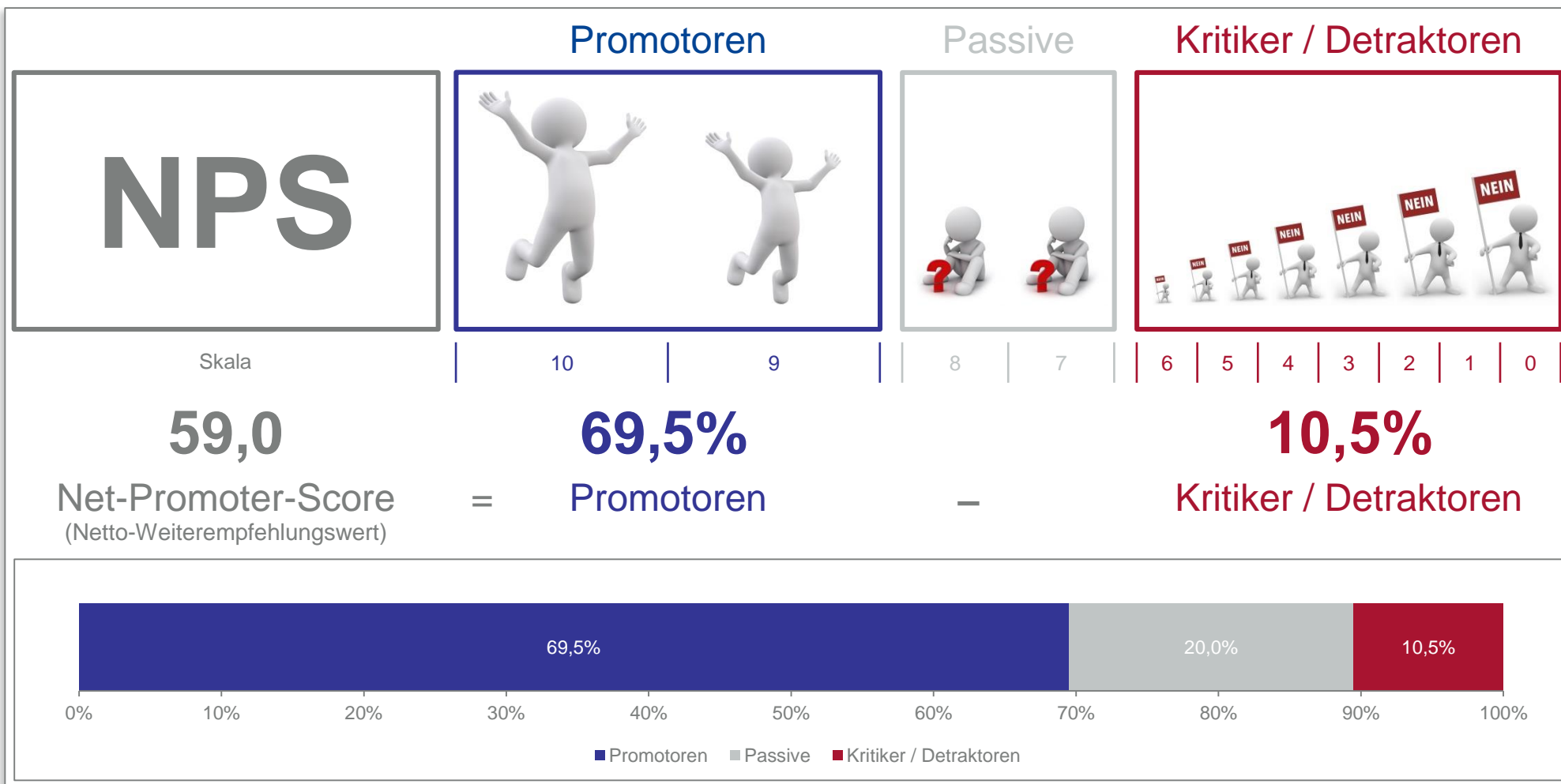
Legende			
Wichtigkeit (Relevanz des Leistungskriteriums)	++	sehr wichtig	> 1,10
	+	wichtig	1,00 < x < 1,10
	0	durchschnittlich	= 1,00
Erreichungsgrad (Abweichung)	++	viel besser	> +10
	+	etwas besser	+2,5 bis +10
	0	durchschnittlich	-2,5 bis +2,5
	-	etwas schlechter	-10 bis -2,5
	--	viel schlechter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

Analyse der Top-Anbieter

Fonds Finanz Maklerservice | 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. ERGEBNISSE

3.3 FAVORITEN DER VERMITTLER – KRANKEN

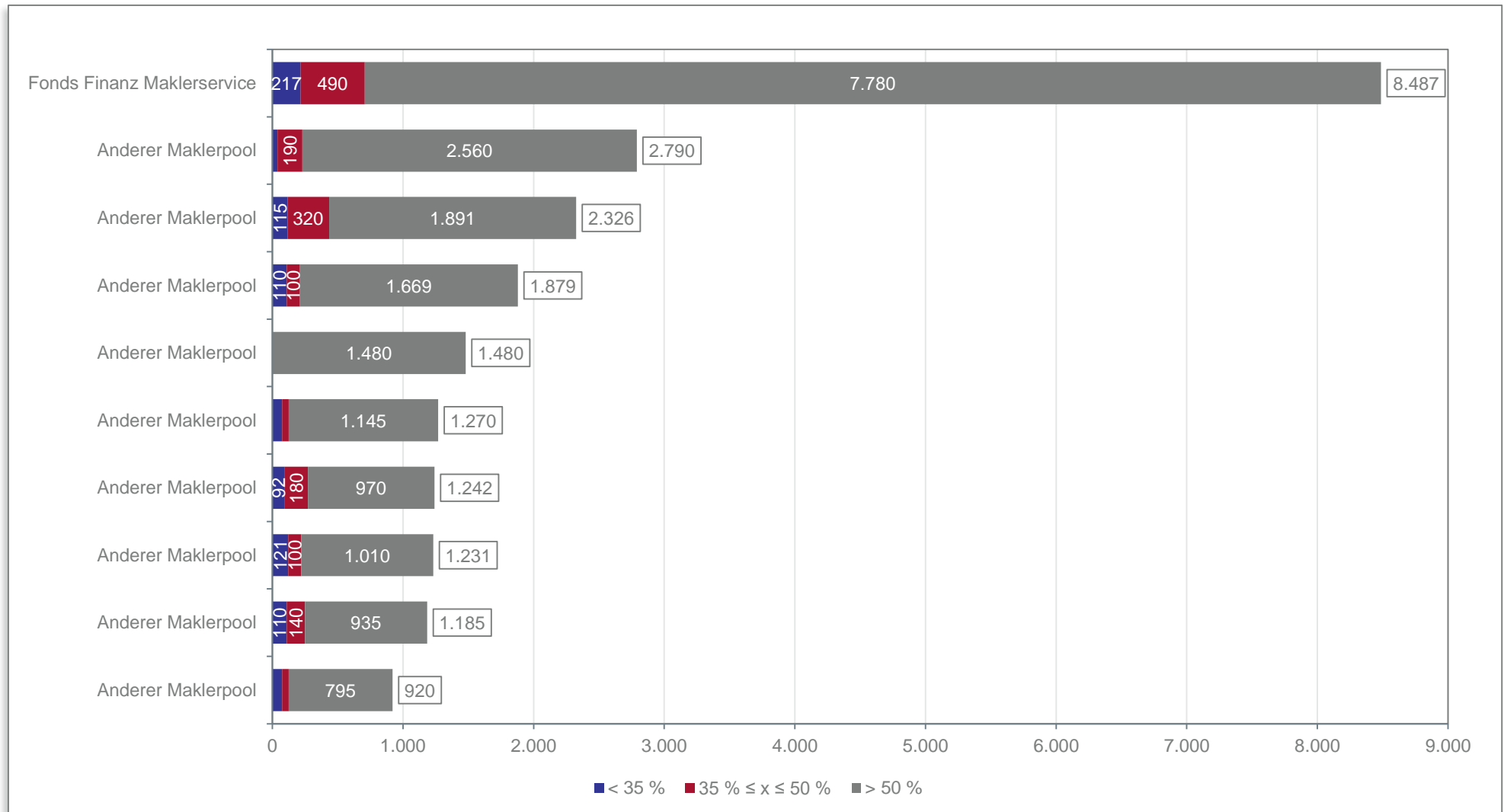
Ranking der Top-Anbieter

Kranken	
Platz 1	Fonds Finanz Maklerservice
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



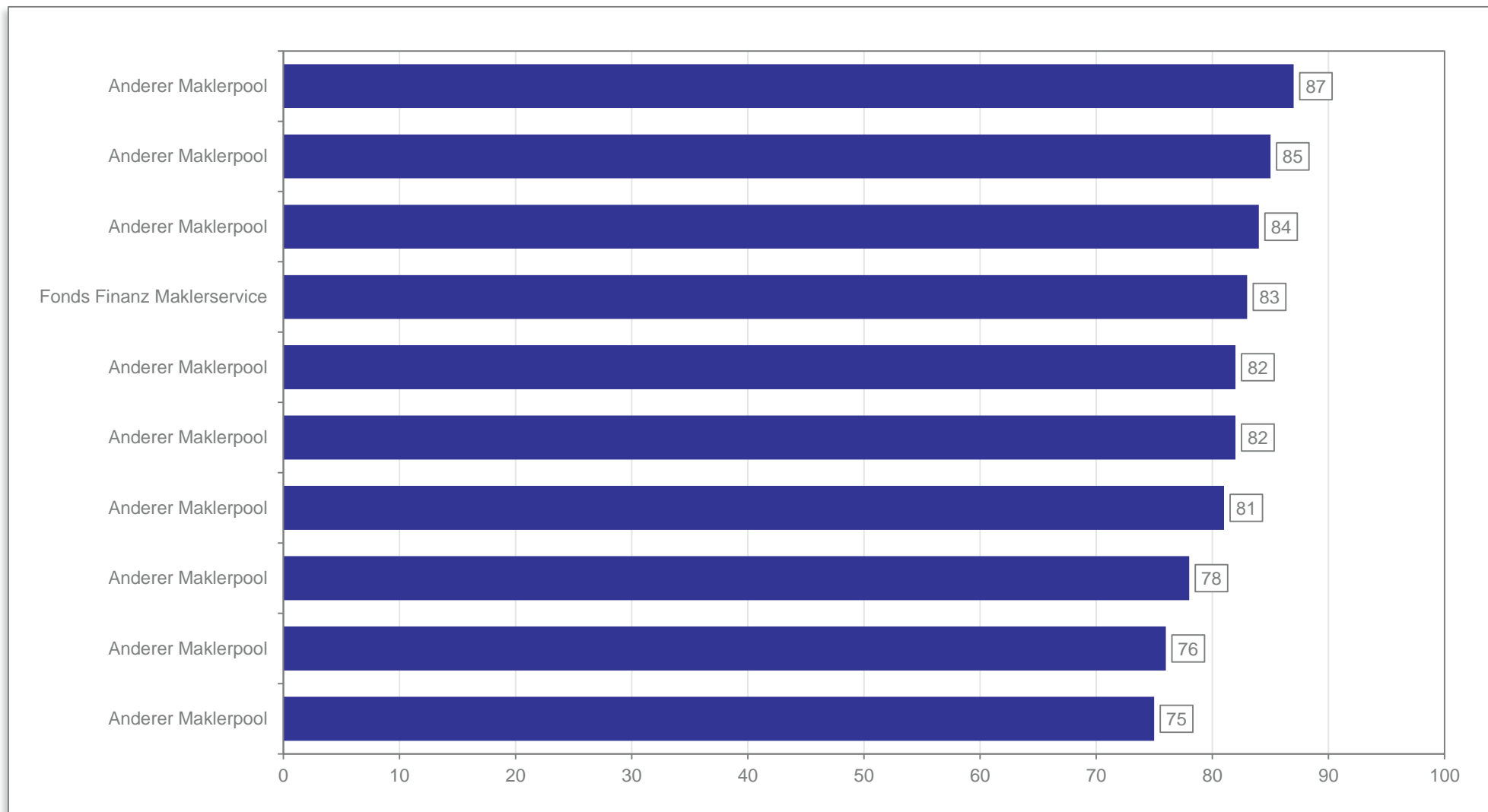
3.3 Favoriten der Vermittler – Kranken

Share of Wallet



Zufriedenheit

Gewichtete Gesamtzufriedenheit



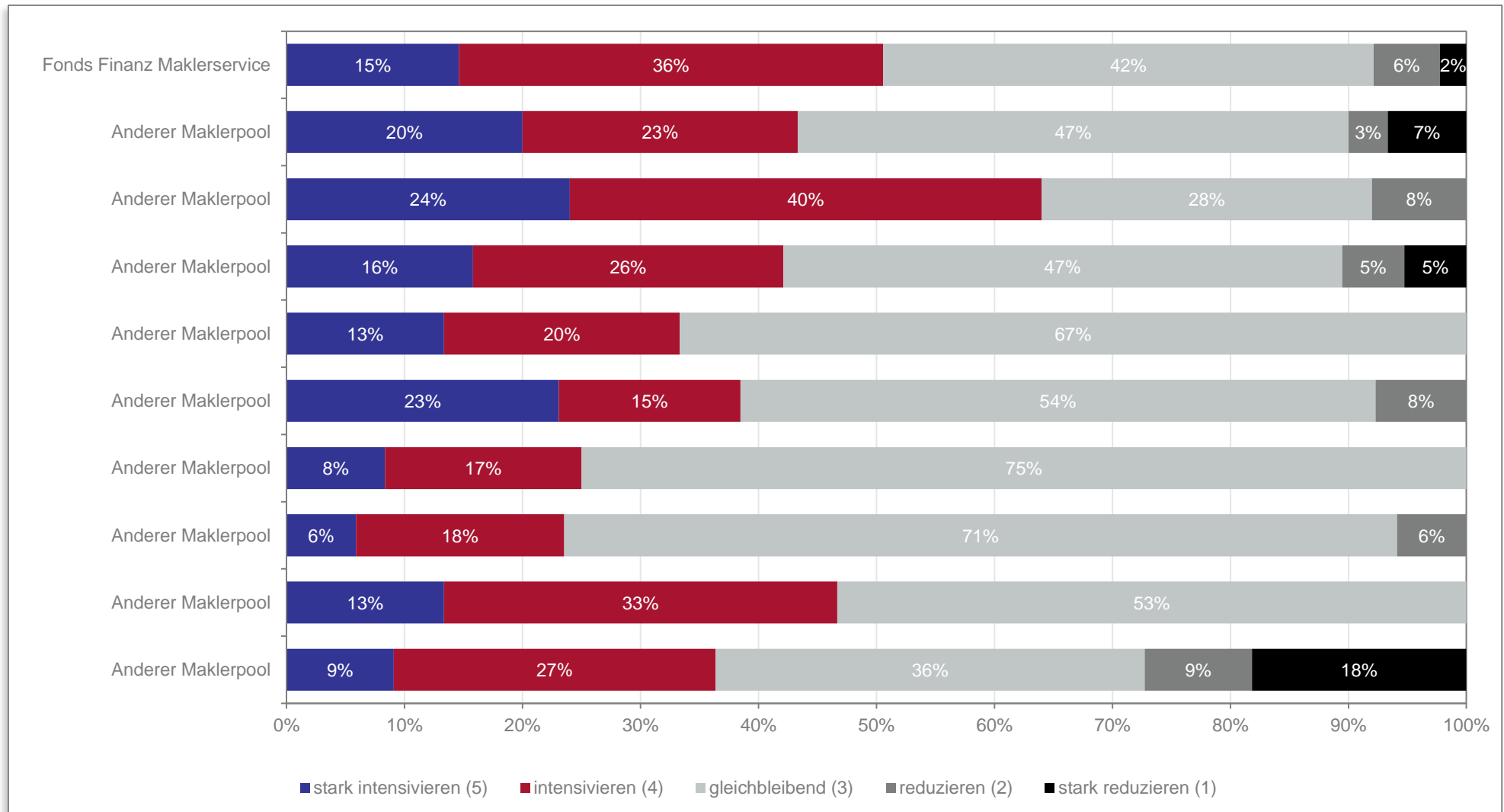
Zufriedenheit

■ Top-3 Noten pro LK ■ Flop-3 Noten pro LK

Leistungskriterien	Zentrale Vertriebsunterstützung	Produkt- / Fachinformationen	Courtagevereinbarungen	Image	Aufnahmepolitik	Beratungs- / Angebotssoftware	Bestandskundenservice	Online-Plattform	Unabhängigkeit	Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	Vielfalt in der Produktauswahl	Regionale Vertriebsunterstützung	gewichtete Gesamtzufriedenheit (GZFR)
Anbieter	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	
Anderer Maklerpool	81	89	97	89	94	85	78	81	96	86	91	78	87
Anderer Maklerpool	83	87	84	86	87	87	83	89	89	78	87	75	85
Anderer Maklerpool	84	88	86	90	91	78	74	81	93	71	86	88	84
Fonds Finanz Maklerservice	84	87	86	86	91	84	77	83	88	67	89	68	83
Anderer Maklerpool	78	88	71	82	96	79	74	78	75	87	94	82	82
Anderer Maklerpool	95	84	86	81	87	89	72	74	96	65	90	66	82
Anderer Maklerpool	89	88	80	87	85	86	72	74	80	74	89	59	81
Anderer Maklerpool	82	82	81	81	78	68	90	82	90	61	81	60	78
Anderer Maklerpool	78	81	90	76	88	64	66	63	91	57	83	73	76
Anderer Maklerpool	76	79	89	77	88	73	66	69	71	63	86	66	75
Relevanzfaktor	1,227	1,176	1,157	1,139	1,096	1,072	1,063	1,062	1,061	1,060	1,050	1,000	

Zukünftige Zusammenarbeit

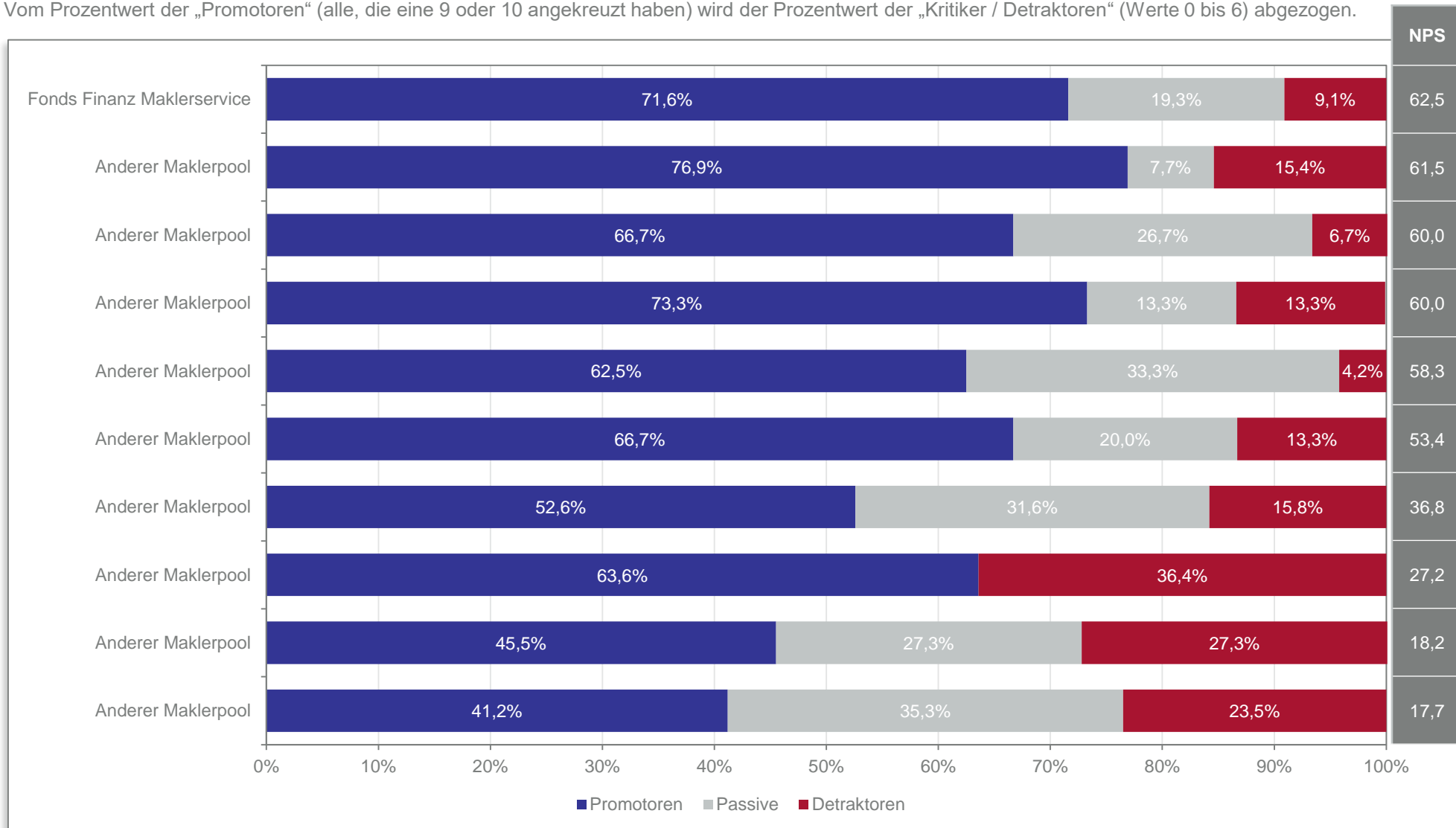
Wie werden Sie die zukünftige Zusammenarbeit mit folgenden Gesellschaften gestalten?



Net-Promoter-Score (NPS)

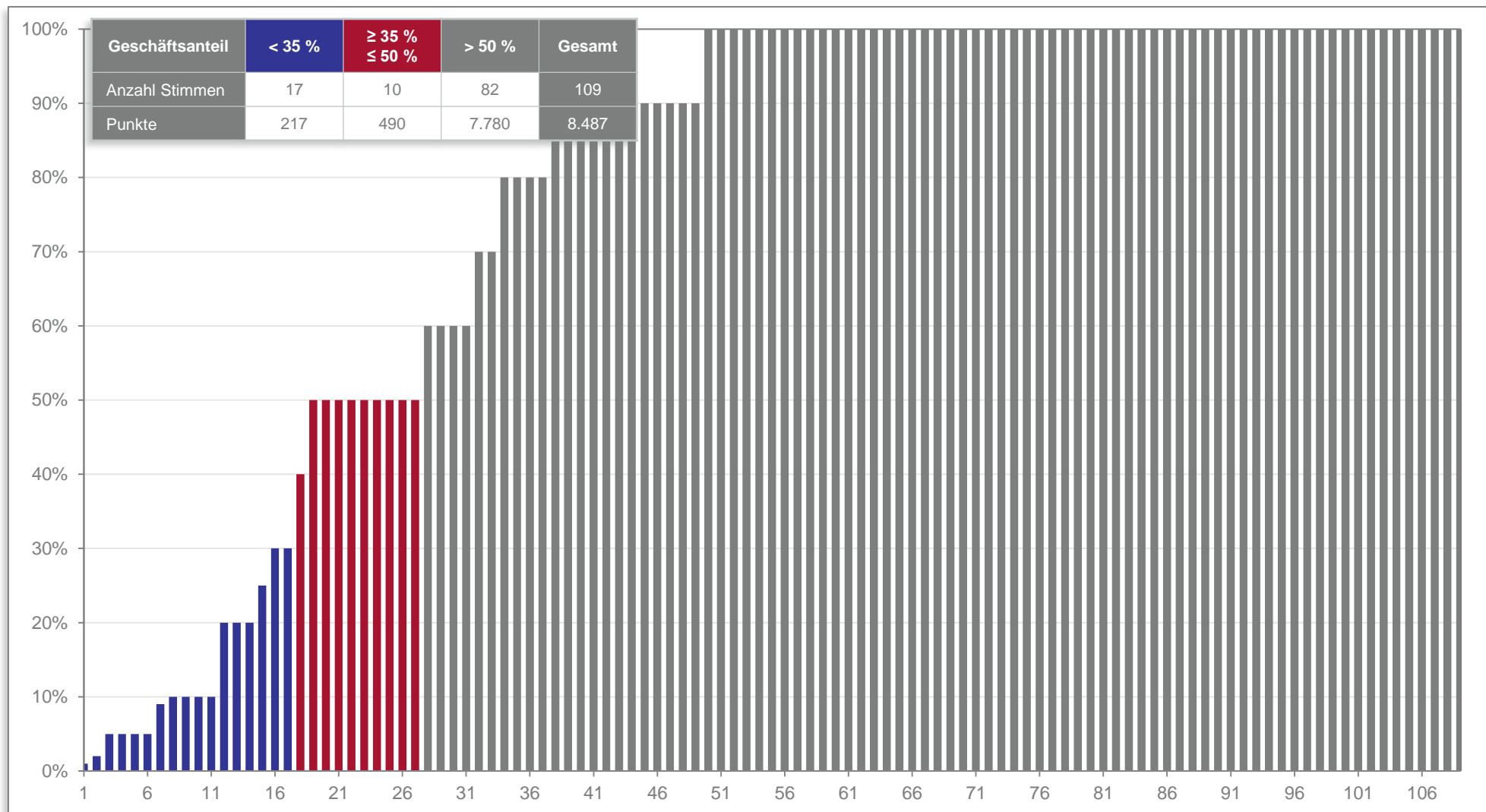
Auf einer Skala von 0-10, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die aufgeführten Gesellschaften einem befreundeten Kollegen weiterempfehlen?

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

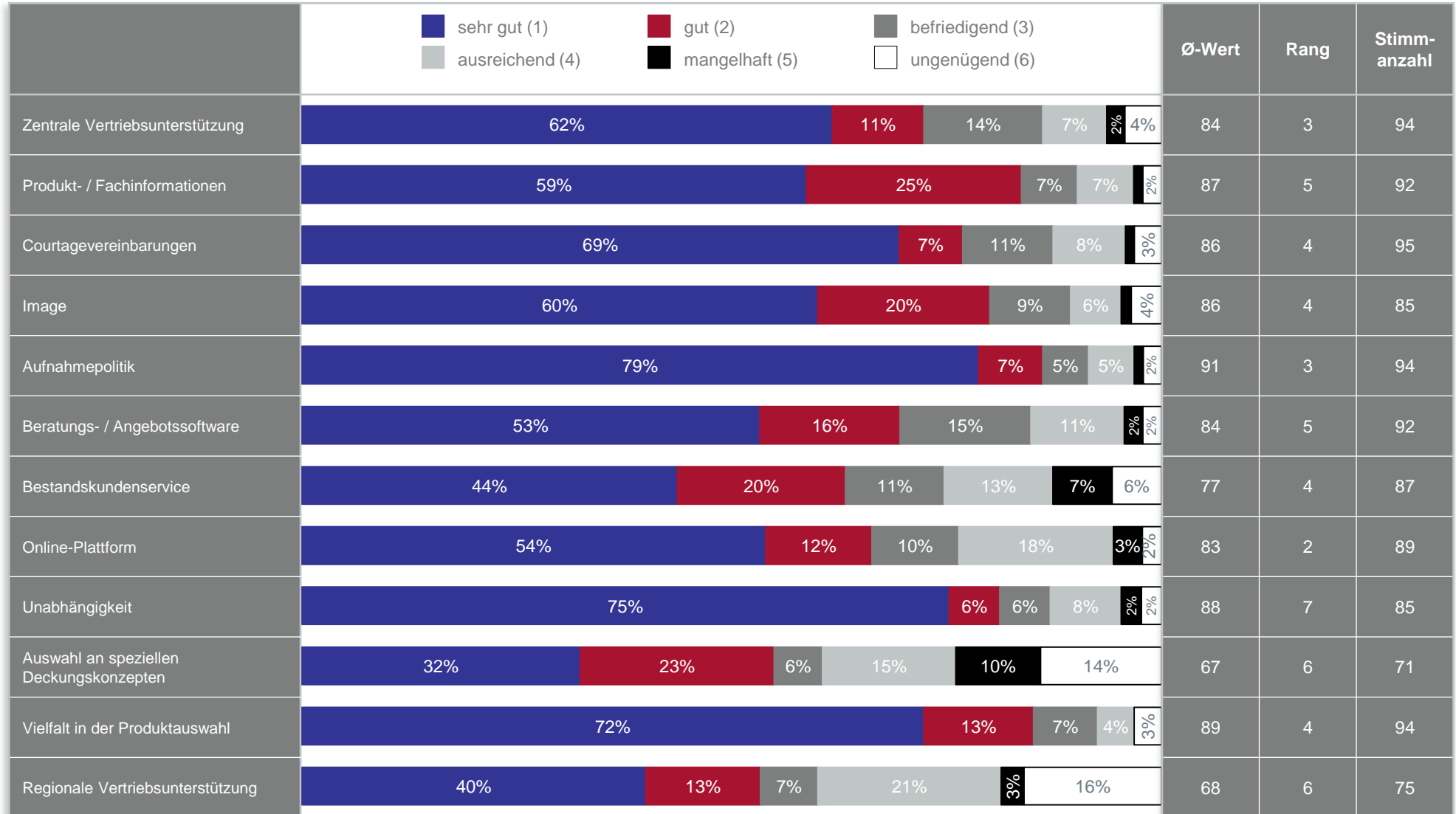
Fonds Finanz Maklerservice | Share of Wallet



3.3 Favoriten der Vermittler – Kranken

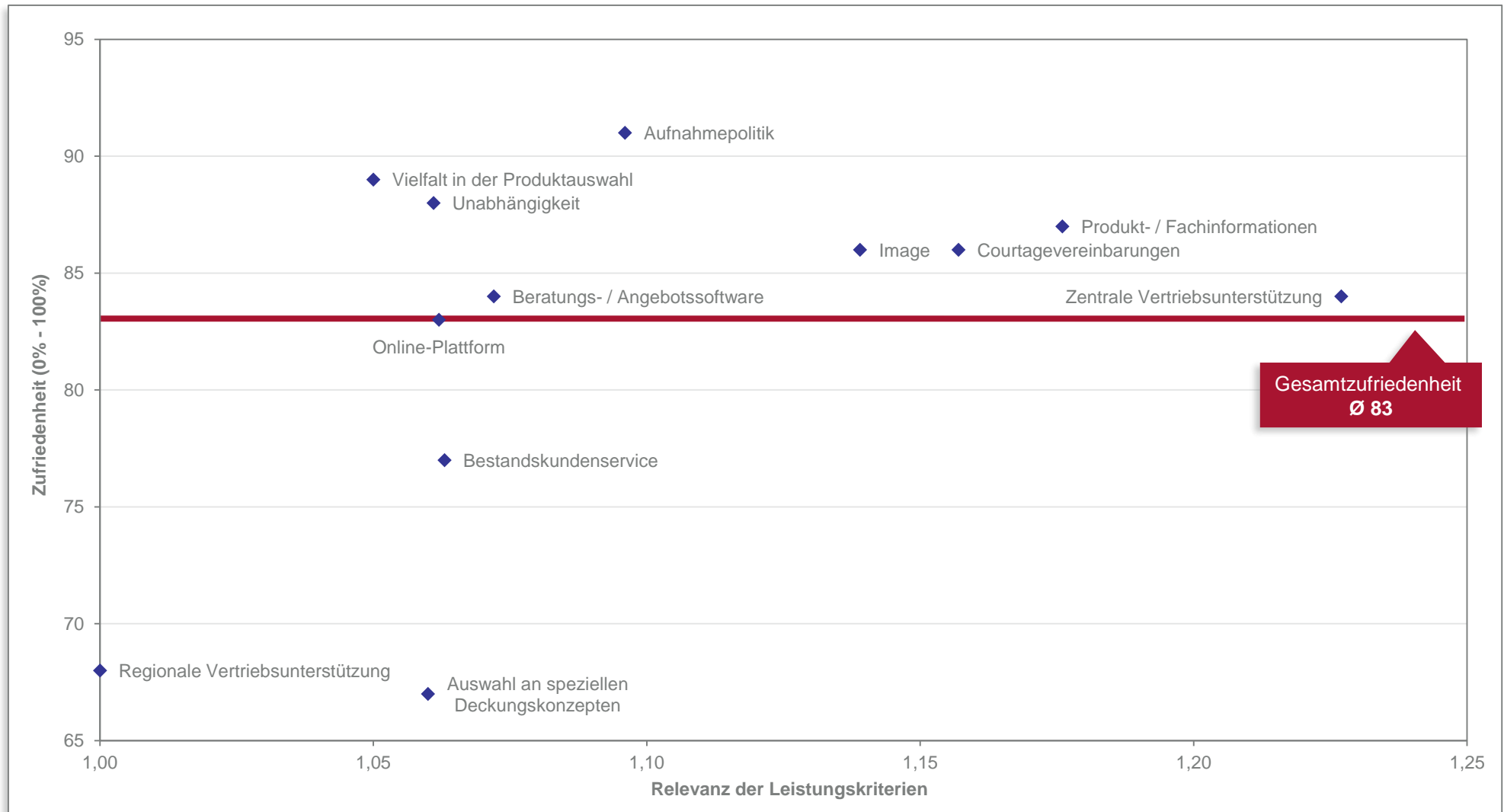
Analyse der Top-Anbieter

Fonds Finanz Maklerservice | Leistungskriterien



Analyse der Top-Anbieter

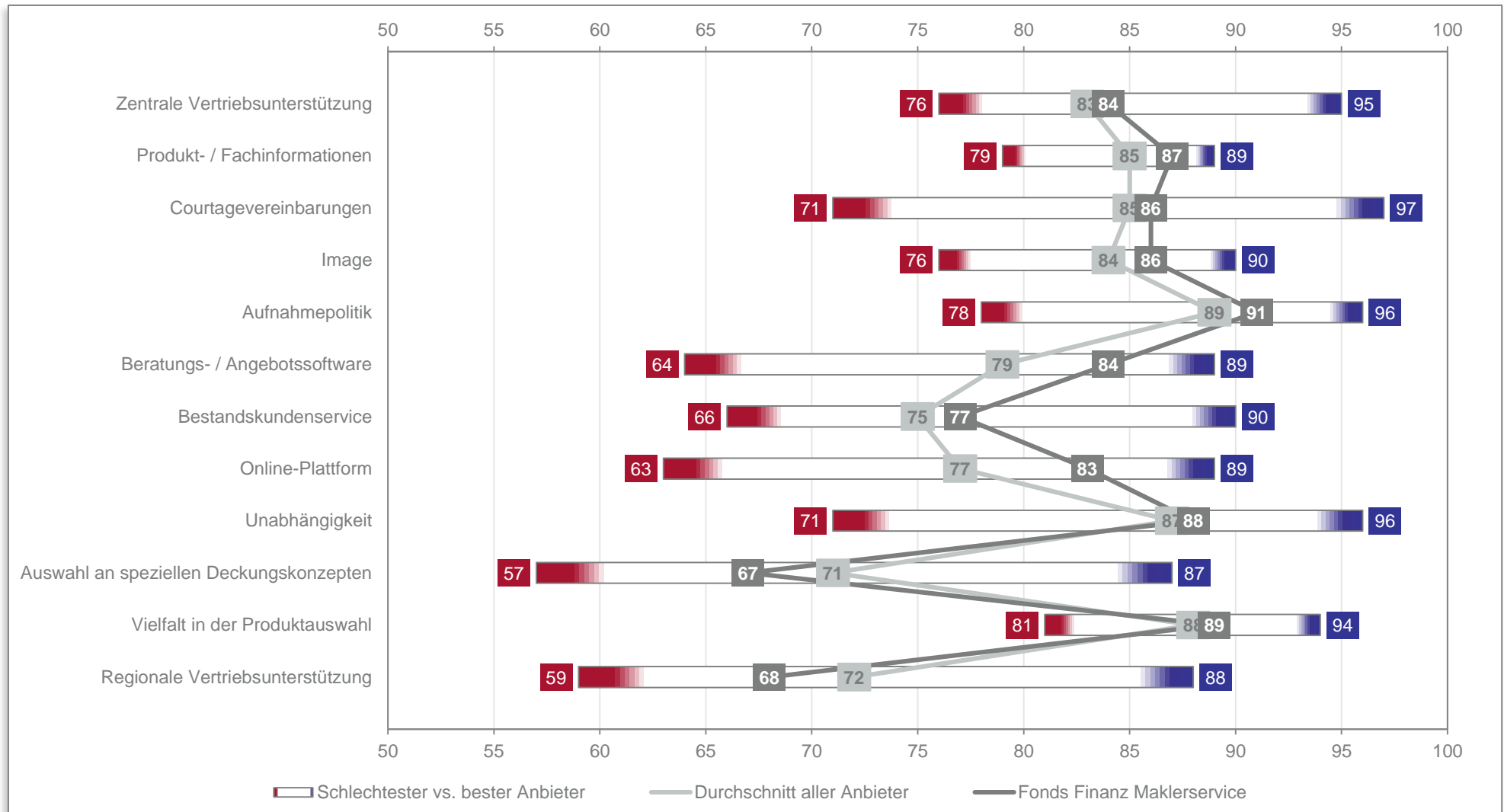
Fonds Finanz Maklerservice | interne Stärken- / Schwächen-Analyse



3.3 Favoriten der Vermittler – Kranken

Analyse der Top-Anbieter

Fonds Finanz Maklerservice | wettbewerbsorientierte Stärken- / Schwächenanalyse



Analyse der Top-Anbieter

Fonds Finanz Maklerservice | Management-Matrix

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

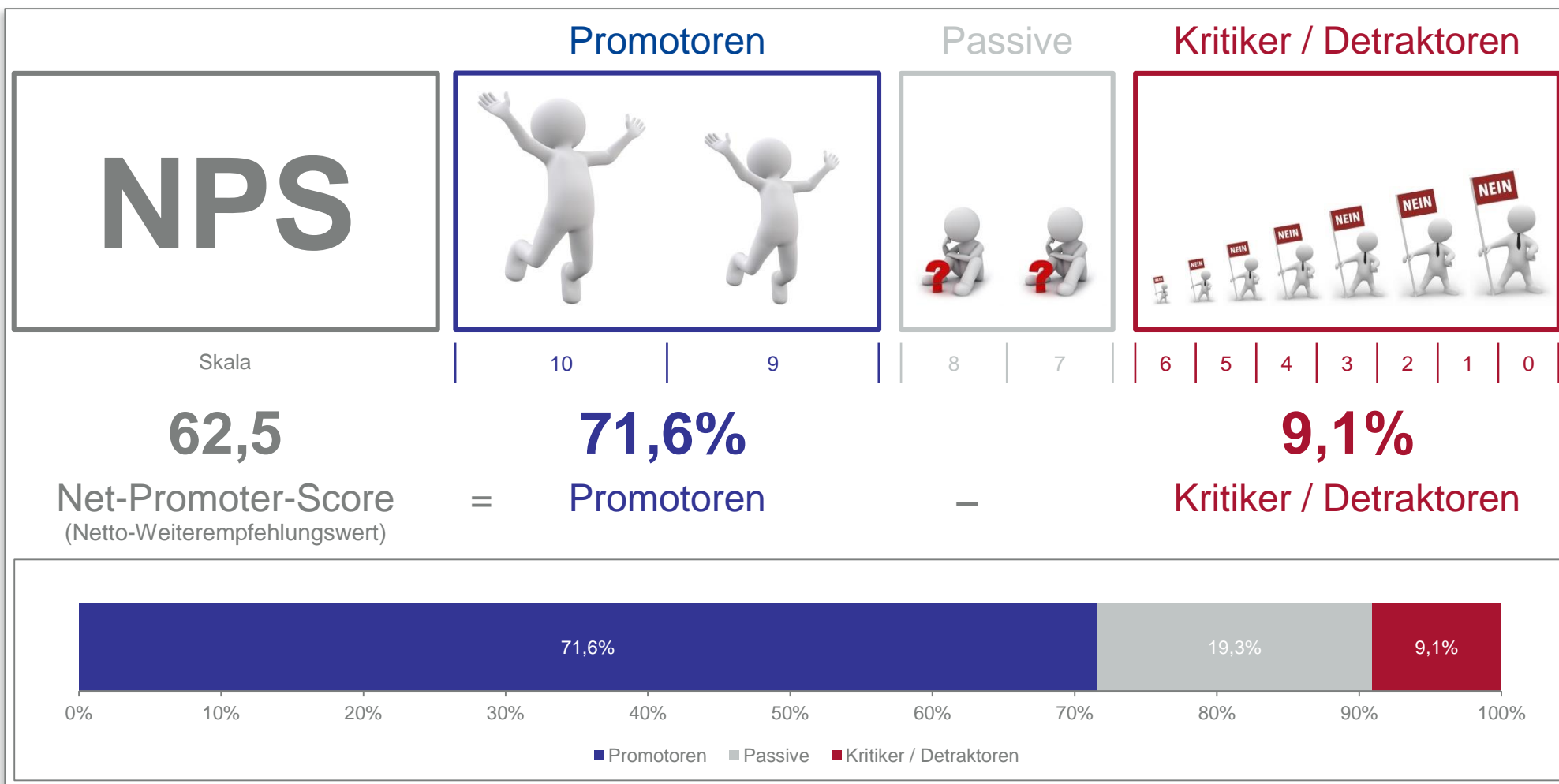
Legende			
Wichtigkeit (Relevanz des Leistungskriteriums)	++	sehr wichtig	> 1,10
	+	wichtig	1,00 < x < 1,10
	0	durchschnittlich	= 1,00
Erreichungsgrad (Abweichung)	++	viel besser	> +10
	+	etwas besser	+2,5 bis +10
	0	durchschnittlich	-2,5 bis +2,5
	-	etwas schlechter	-10 bis -2,5
	--	viel schlechter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

Analyse der Top-Anbieter

Fonds Finanz Maklerservice | 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. ERGEBNISSE

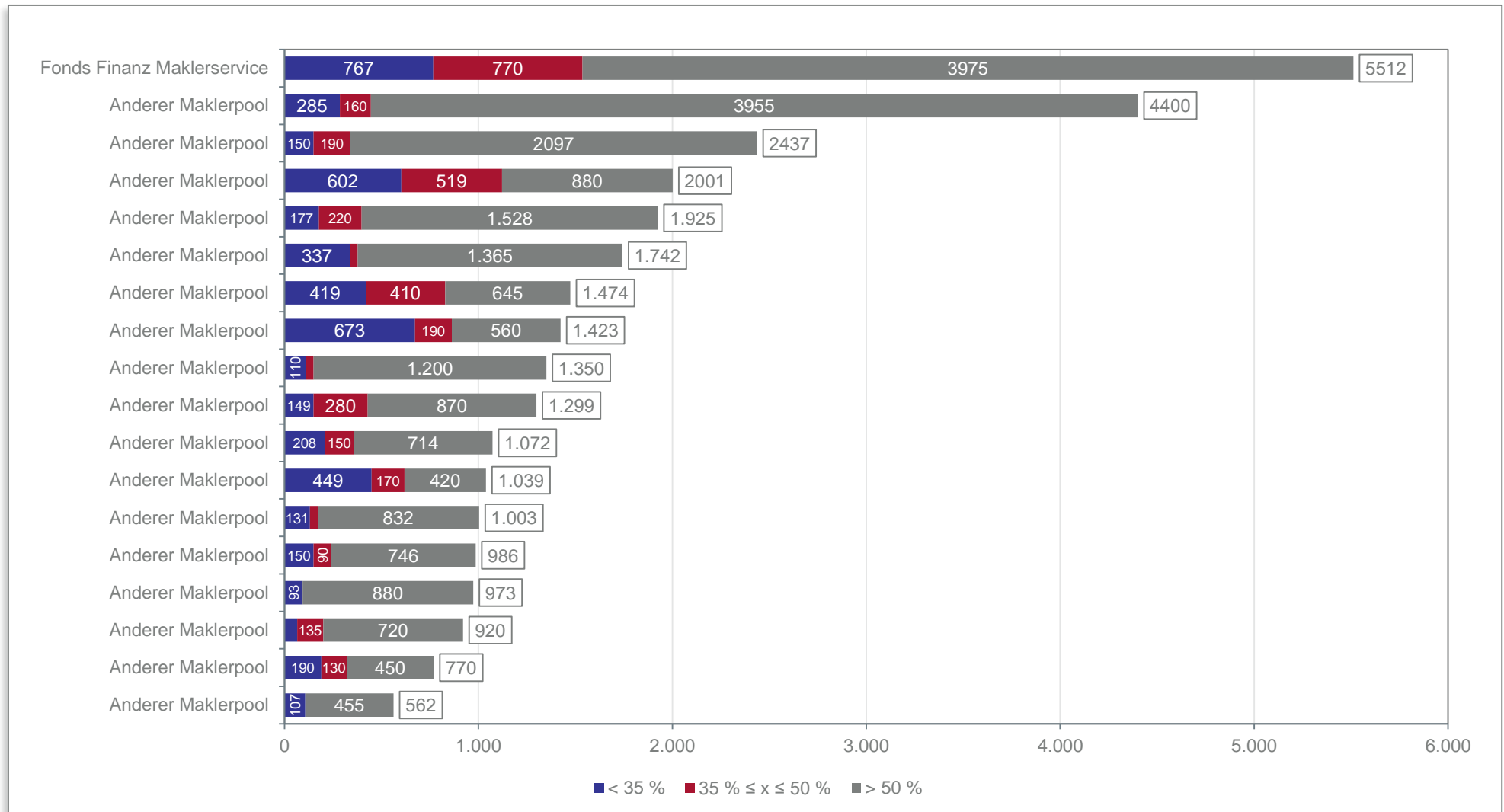
3.4 FAVORITEN DER VERMITTLER – SACH / HUK

Ranking der Top-Anbieter

Sach / HUK	
Platz 1	Fonds Finanz Maklerservice
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

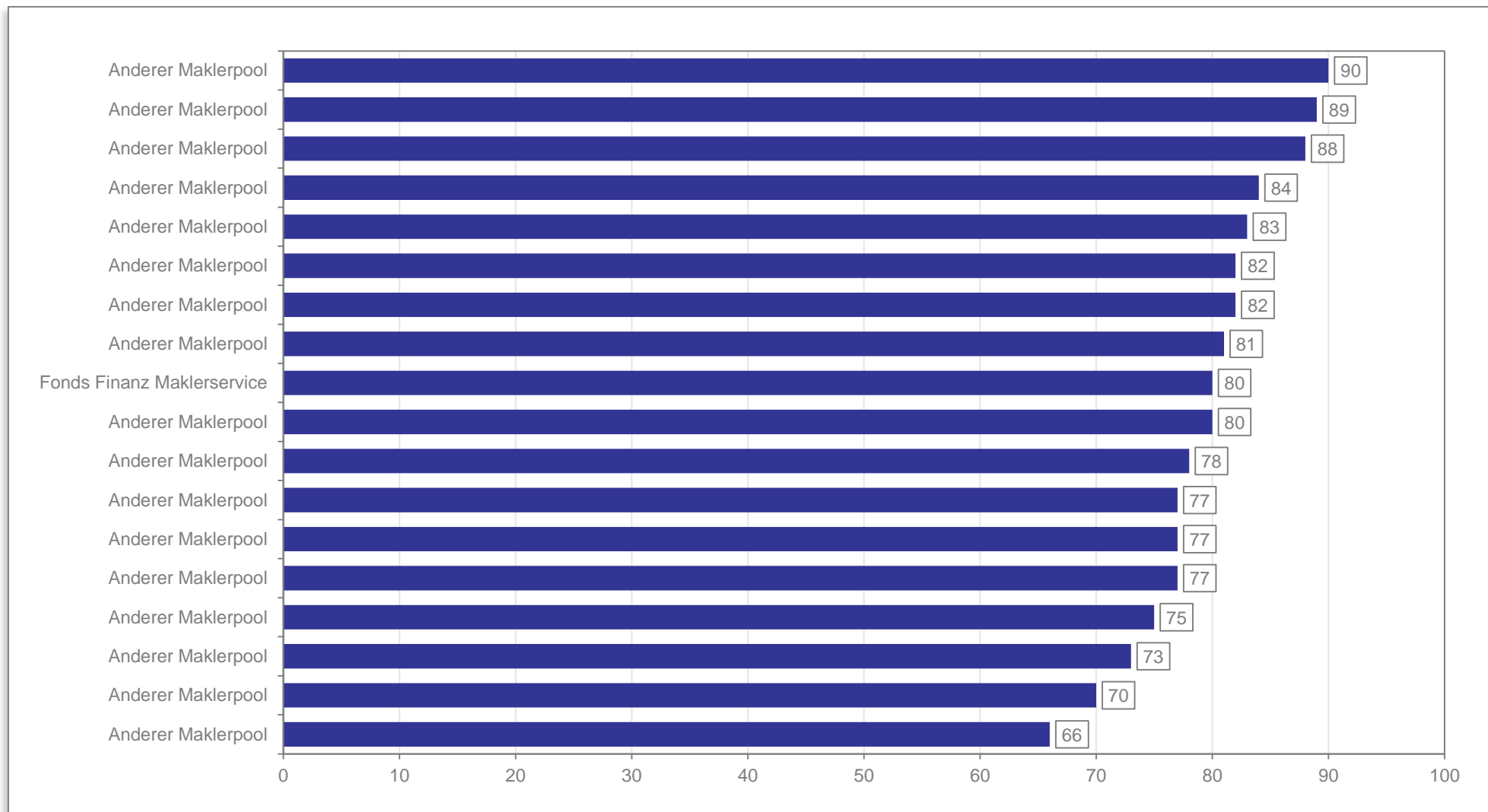


Share of Wallet



Zufriedenheit

Gewichtete Gesamtzufriedenheit



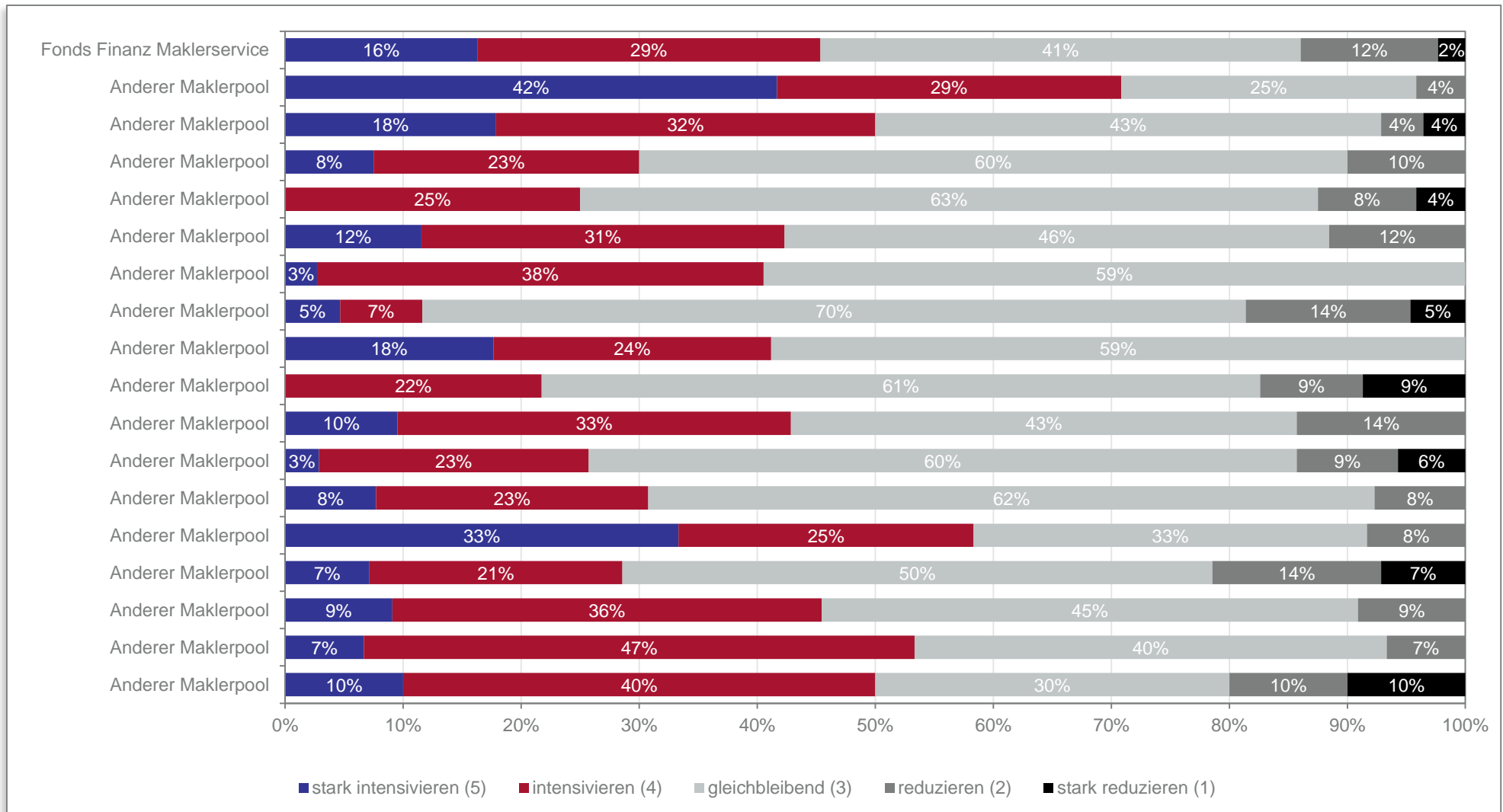
Zufriedenheit

■ Top-3 Noten pro LK ■ Flop-3 Noten pro LK

Leistungskriterien	Zentrale Vertriebsunterstützung	Produkt- / Fachinformationen	Courtagevereinbarungen	Image	Aufnahmepolitik	Beratungs- / Angebotssoftware	Bestandskunden-service	Online-Plattform	Unabhängigkeit	Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	Vielfalt in der Produktauswahl	Regionale Vertriebsunterstützung	gewichtete Gesamtzufriedenheit (GZFR)
	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	
Anbieter													
Anderer Maklerpool	88	92	95	89	93	89	80	83	96	93	97	82	90
Anderer Maklerpool	89	91	87	95	91	89	81	93	93	92	92	80	89
Anderer Maklerpool	88	92	85	90	88	83	86	88	96	93	83	79	88
Anderer Maklerpool	82	79	88	88	93	89	85	89	86	79	79	73	84
Anderer Maklerpool	83	86	88	88	91	83	82	89	90	85	79	48	83
Anderer Maklerpool	85	77	83	90	89	80	73	76	94	85	88	57	82
Anderer Maklerpool	80	81	84	83	91	81	80	79	93	81	84	61	82
Anderer Maklerpool	76	83	83	83	86	84	80	83	86	85	83	65	81
Fonds Finanz Maklerservice	80	81	84	82	91	84	76	82	87	69	85	60	80
Anderer Maklerpool	76	77	81	89	92	72	80	77	94	76	88	58	80
Anderer Maklerpool	74	78	82	79	77	76	88	87	87	64	82	57	78
Anderer Maklerpool	78	77	78	81	91	77	66	78	84	82	80	53	77
Anderer Maklerpool	77	78	69	84	87	79	69	72	80	79	87	66	77
Anderer Maklerpool	84	78	76	86	79	68	66	73	77	84	77	68	77
Anderer Maklerpool	76	74	83	78	90	72	71	74	68	68	79	64	75
Anderer Maklerpool	73	71	75	75	82	71	71	67	85	73	76	59	73
Anderer Maklerpool	73	73	69	69	84	75	63	78	73	75	76	35	70
Anderer Maklerpool	61	73	74	69	78	71	66	76	52	72	60	36	66
Relevanzfaktor	1,227	1,176	1,157	1,139	1,096	1,072	1,063	1,062	1,061	1,060	1,050	1,000	

Zukünftige Zusammenarbeit

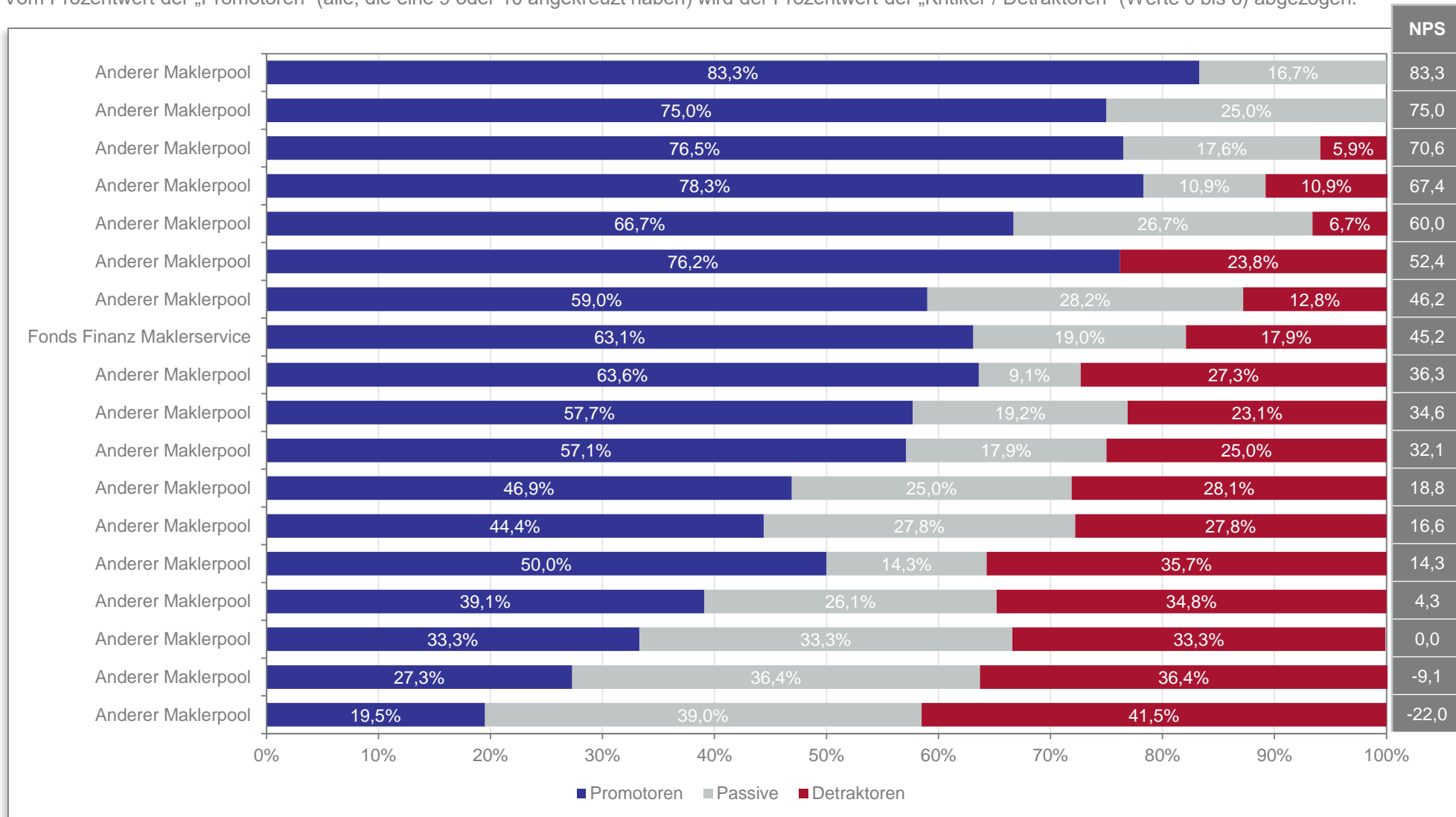
Wie werden Sie die zukünftige Zusammenarbeit mit folgenden Gesellschaften gestalten?



Net-Promoter-Score (NPS)

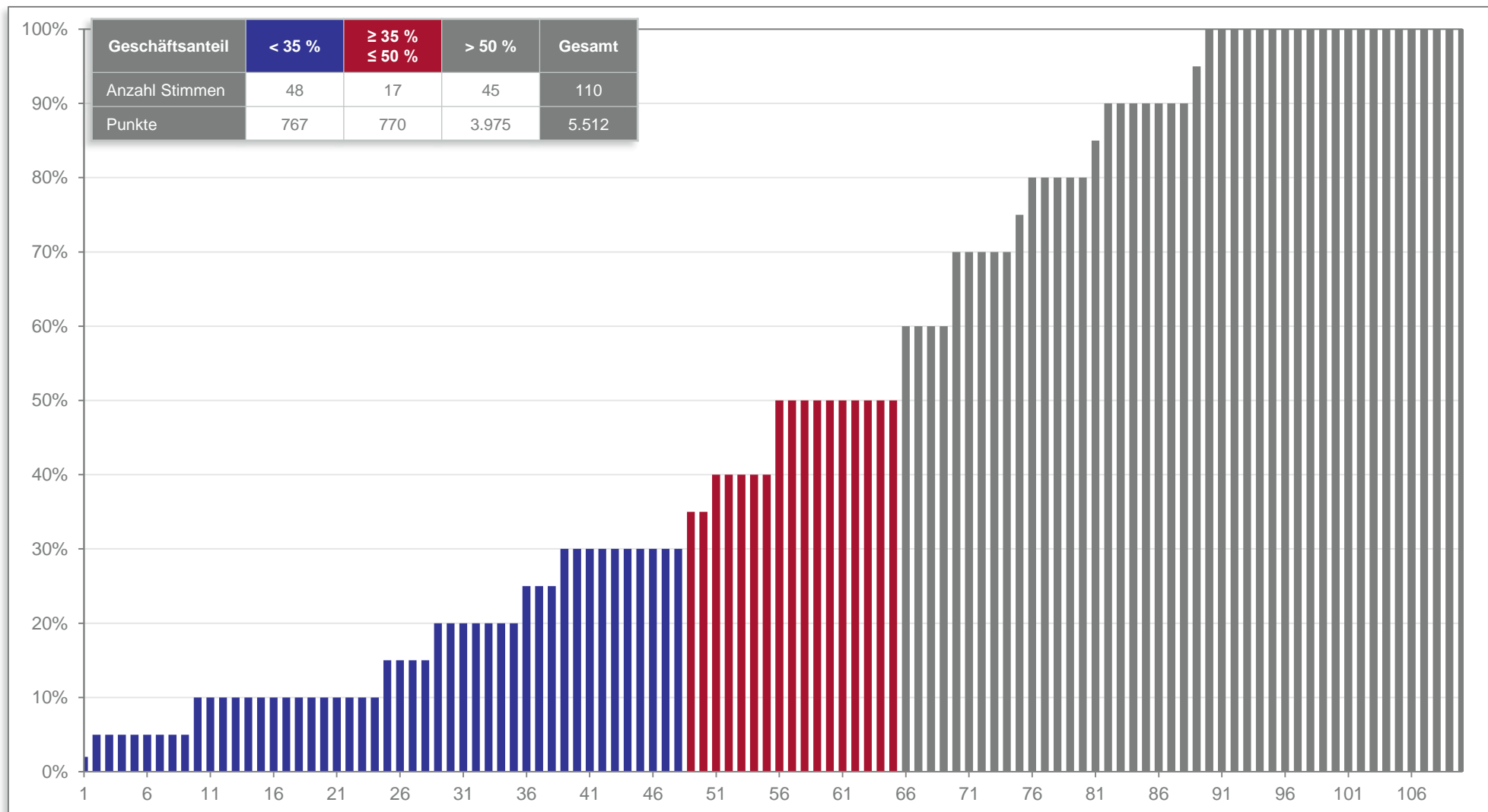
Auf einer Skala von 0-10, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die aufgeführten Gesellschaften einem befreundeten Kollegen weiterempfehlen?

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



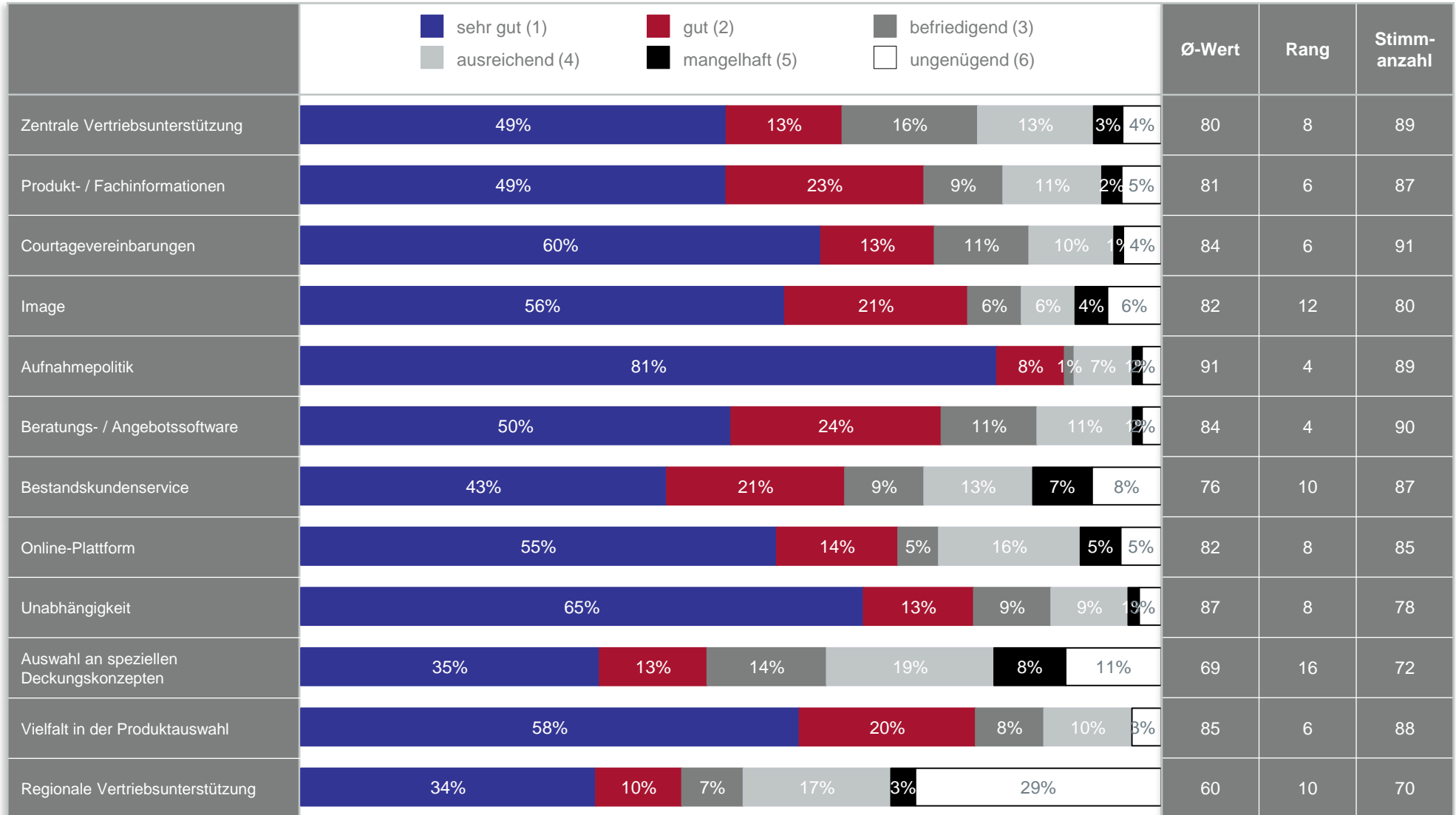
Analyse der Top-Anbieter

Fonds Finanz Maklerservice | Share of Wallet



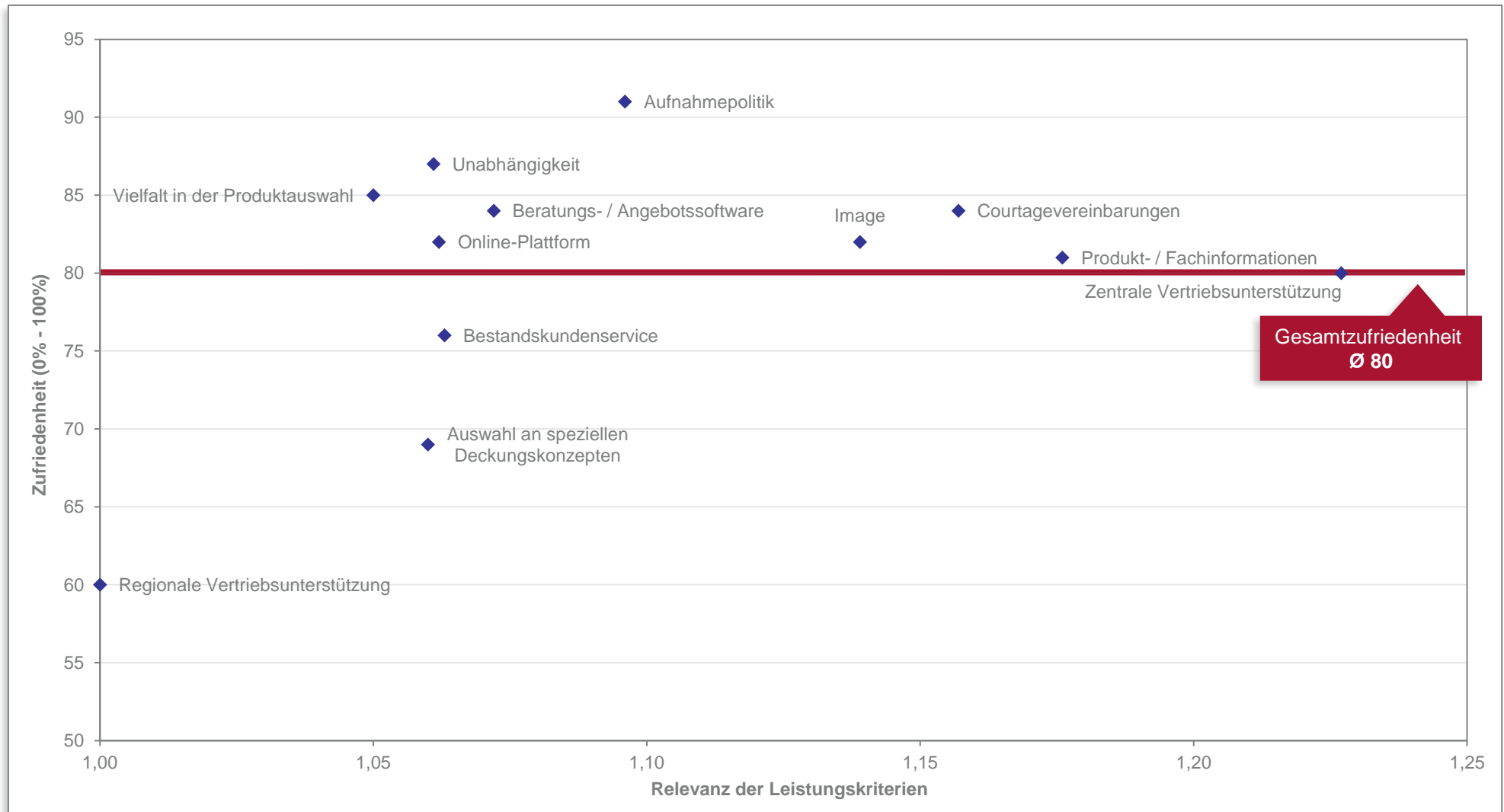
Analyse der Top-Anbieter

Fonds Finanz Maklerservice | Leistungskriterien



Analyse der Top-Anbieter

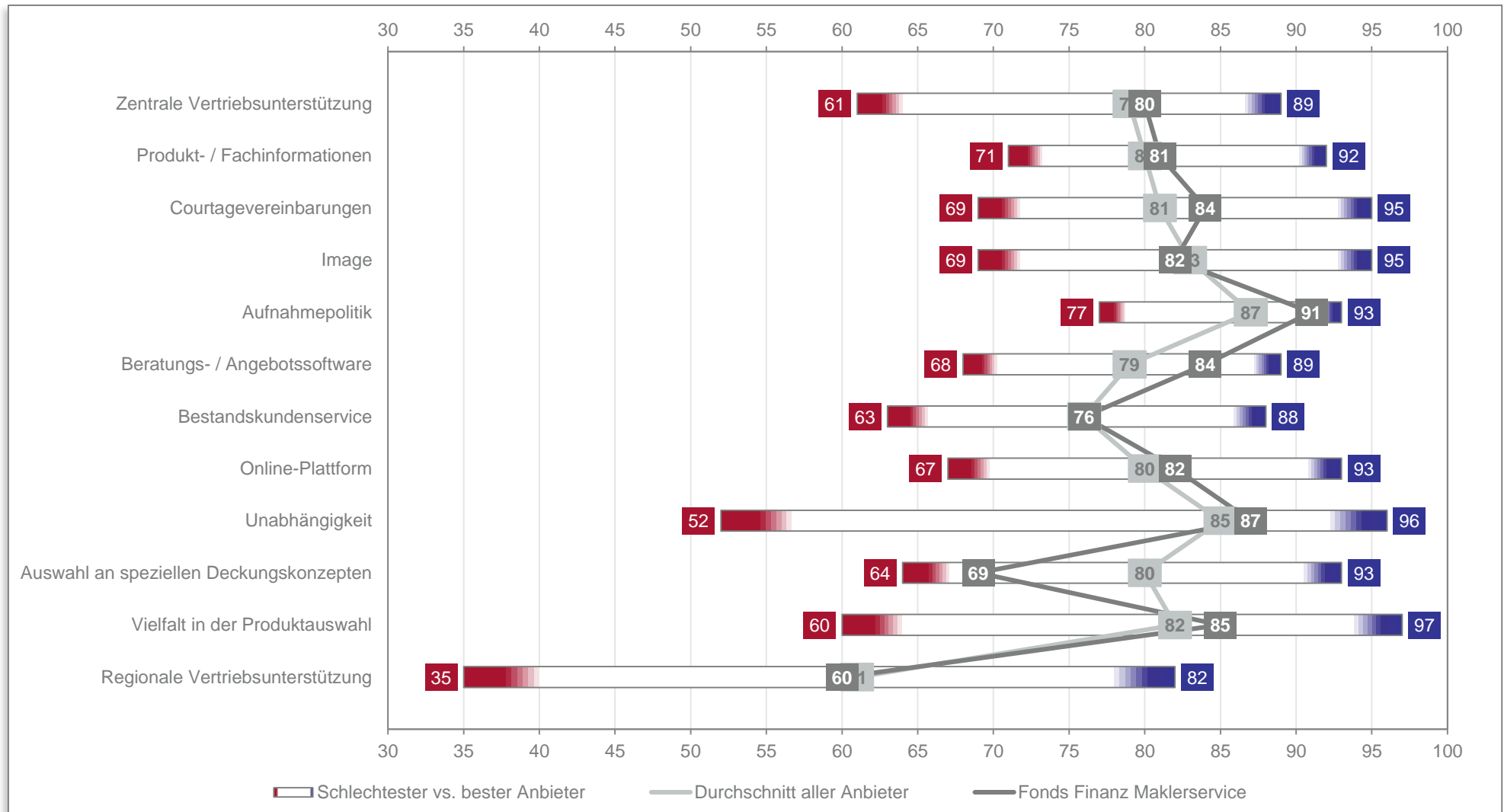
Fonds Finanz Maklerservice | interne Stärken- / Schwächen-Analyse



3.4 Favoriten der Vermittler – Sach / HUK

Analyse der Top-Anbieter

Fonds Finanz Maklerservice | wettbewerbsorientierte Stärken- / Schwächenanalyse



Analyse der Top-Anbieter

Fonds Finanz Maklerservice | Management-Matrix

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

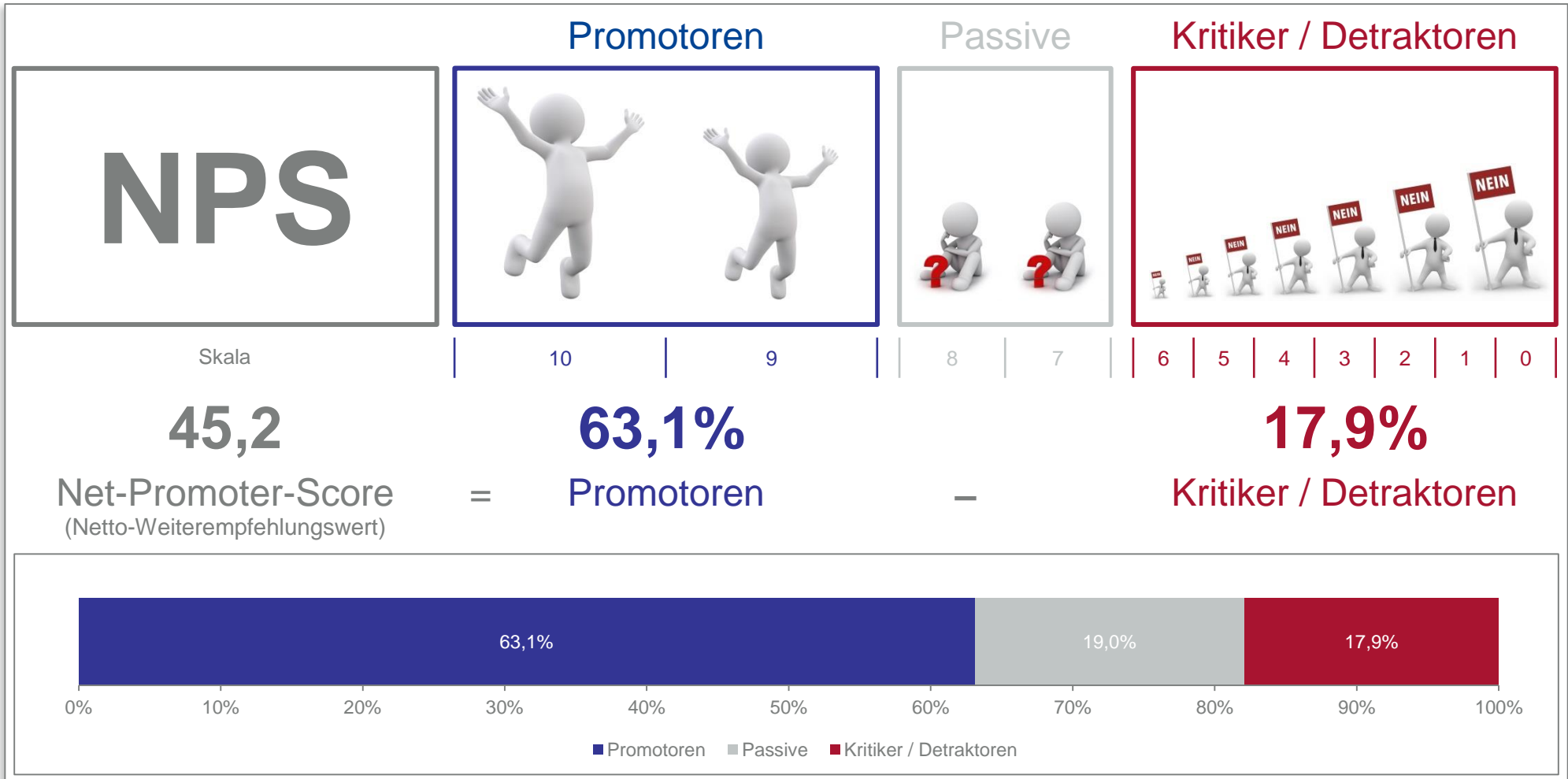
Legende			
Wichtigkeit (Relevanz des Leistungskriteriums)	++	sehr wichtig	> 1,10
	+	wichtig	1,00 < x < 1,10
	0	durchschnittlich	= 1,00
Erreichungsgrad (Abweichung)	++	viel besser	> +10
	+	etwas besser	+2,5 bis +10
	0	durchschnittlich	-2,5 bis +2,5
	-	etwas schlechter	-10 bis -2,5
	--	viel schlechter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

Analyse der Top-Anbieter

Fonds Finanz Maklerservice | 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. ERGEBNISSE

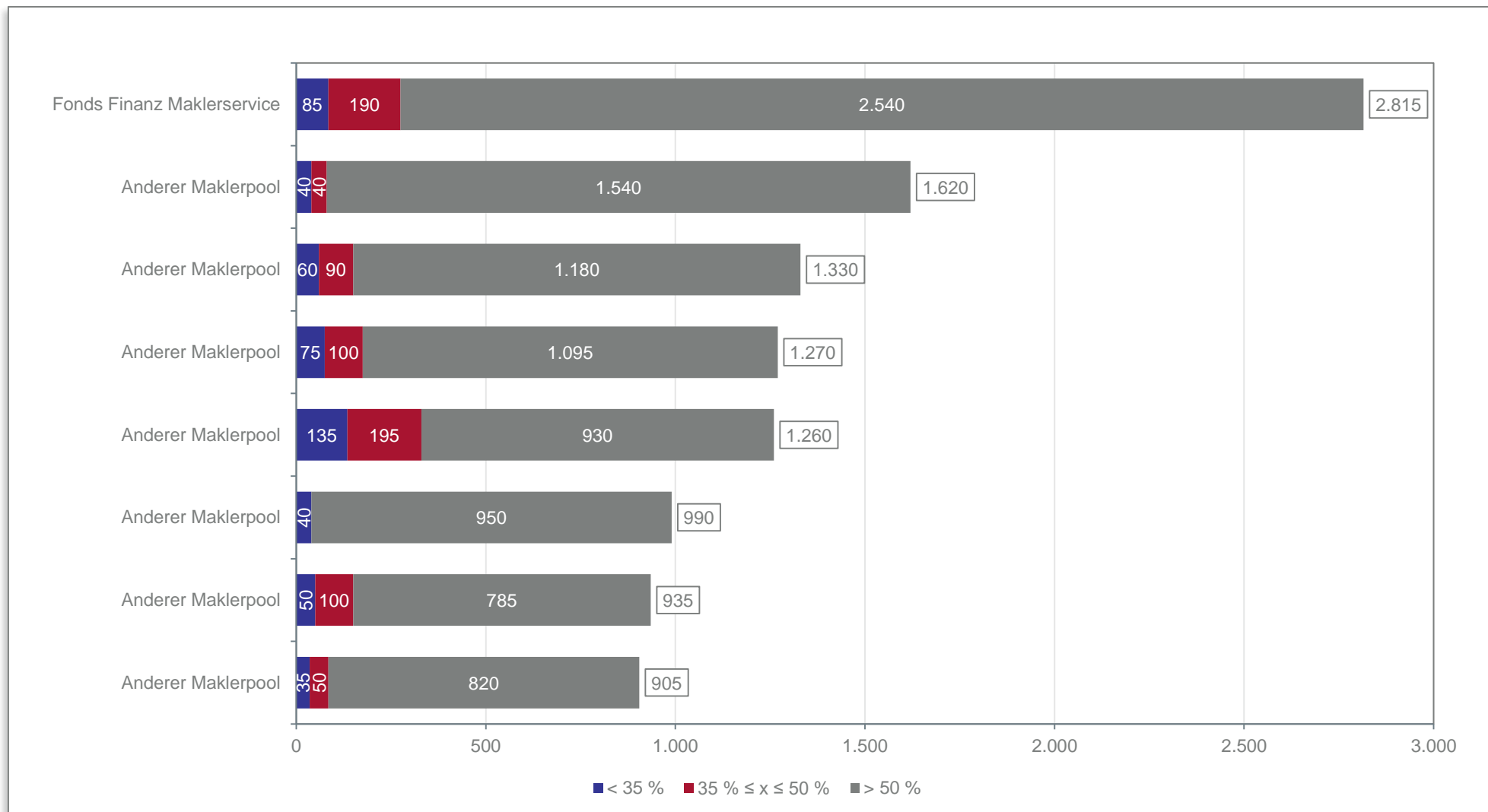
3.4 FAVORITEN DER VERMITTLER – FINANZANLAGE / FINANZIERUNG

Ranking der Top-Anbieter

Finanzanlage / Finanzierung	
Platz 1	Fonds Finanz Maklerservice
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

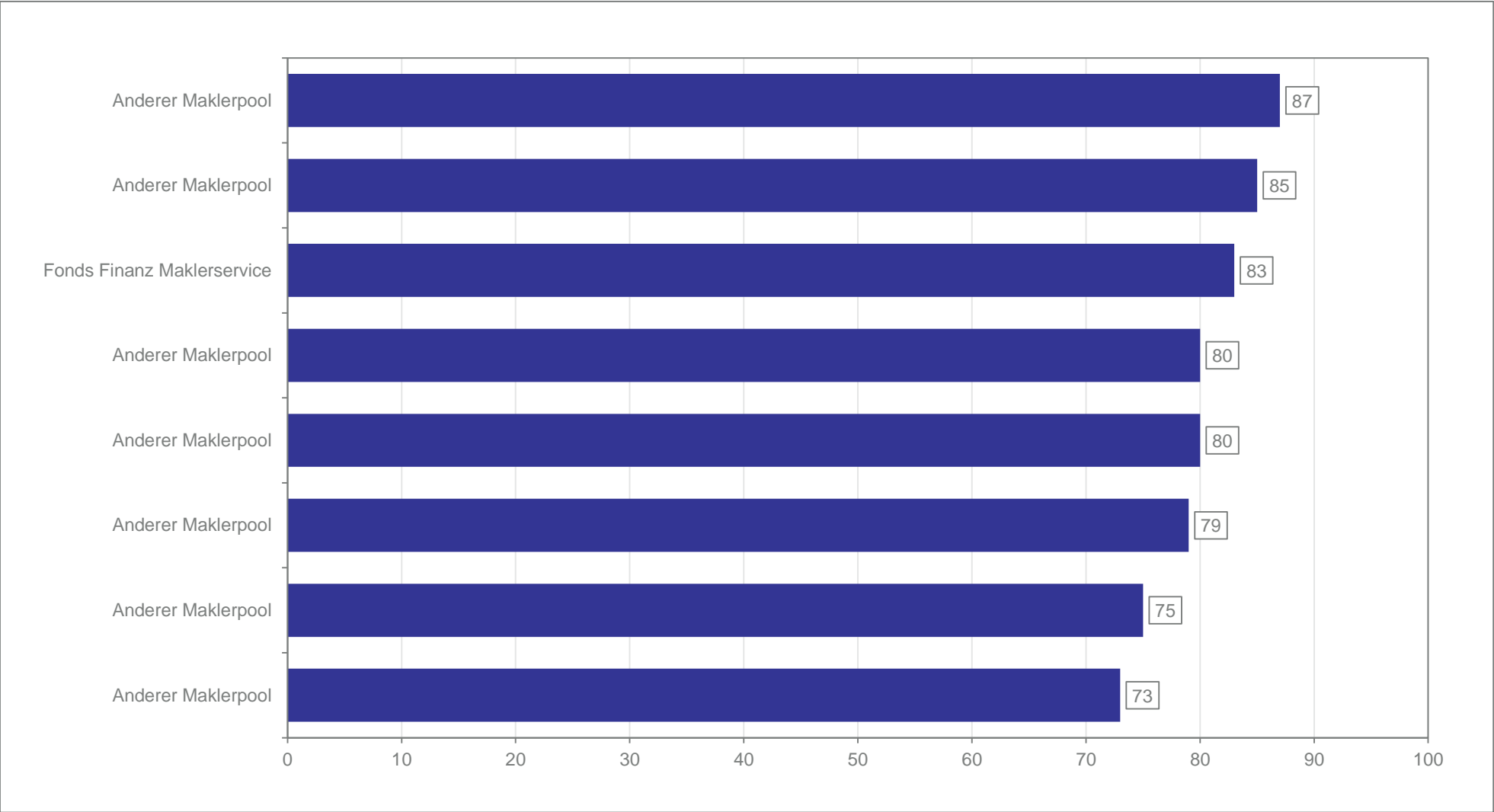


Share of Wallet



Zufriedenheit

Gewichtete Gesamtzufriedenheit



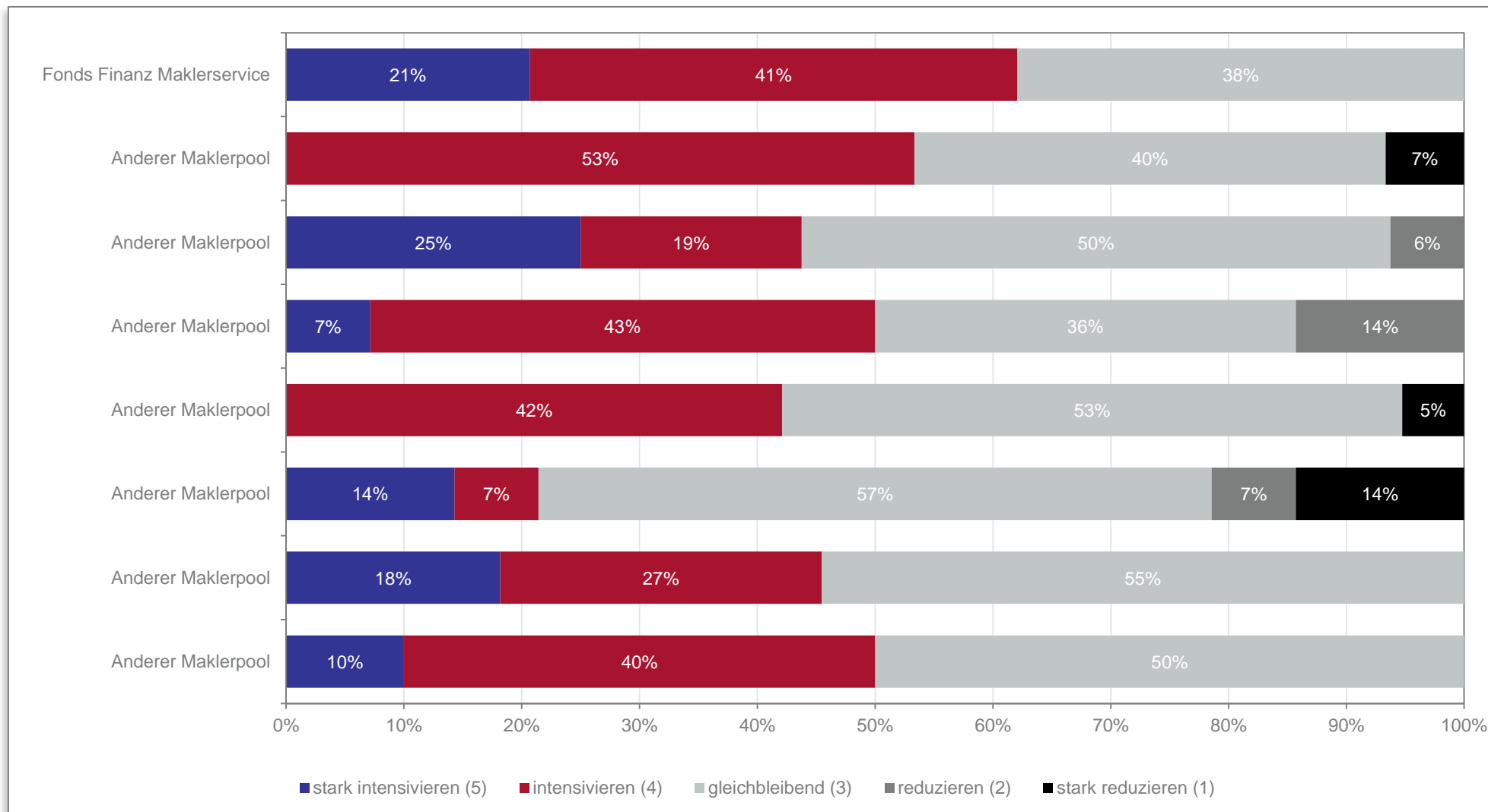
Zufriedenheit

■ Top-3 Noten pro LK ■ Flop-3 Noten pro LK

Leistungskriterien	Zentrale Vertriebsunterstützung	Produkt- / Fachinformationen	Courtagevereinbarungen	Image	Aufnahmepolitik	Beratungs- / Angebotssoftware	Bestandskundenservice	Online-Plattform	Unabhängigkeit	Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	Vielfalt in der Produktauswahl	Regionale Vertriebsunterstützung	gewichtete Gesamtzufriedenheit (GZFR)
Anbieter	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	Ø-Punkte	
Anderer Maklerpool	88	92	82	89	91	86	85	86	94	87	96	67	87
Anderer Maklerpool	87	93	93	86	89	90	79	93	84	65	85	76	85
Fonds Finanz Maklerservice	83	84	86	84	92	85	78	85	90	78	82	68	83
Anderer Maklerpool	84	84	81	80	88	83	86	88	83	53	84	60	80
Anderer Maklerpool	73	79	84	88	88	77	80	84	88	77	78	66	80
Anderer Maklerpool	79	79	89	88	85	81	80	76	68	77	85	56	79
Anderer Maklerpool	68	79	75	78	84	84	75	81	82	70	76	50	75
Anderer Maklerpool	72	77	65	79	83	70	69	67	75	75	85	55	73
Relevanzfaktor	1,227	1,176	1,157	1,139	1,096	1,072	1,063	1,062	1,061	1,060	1,050	1,000	

Zukünftige Zusammenarbeit

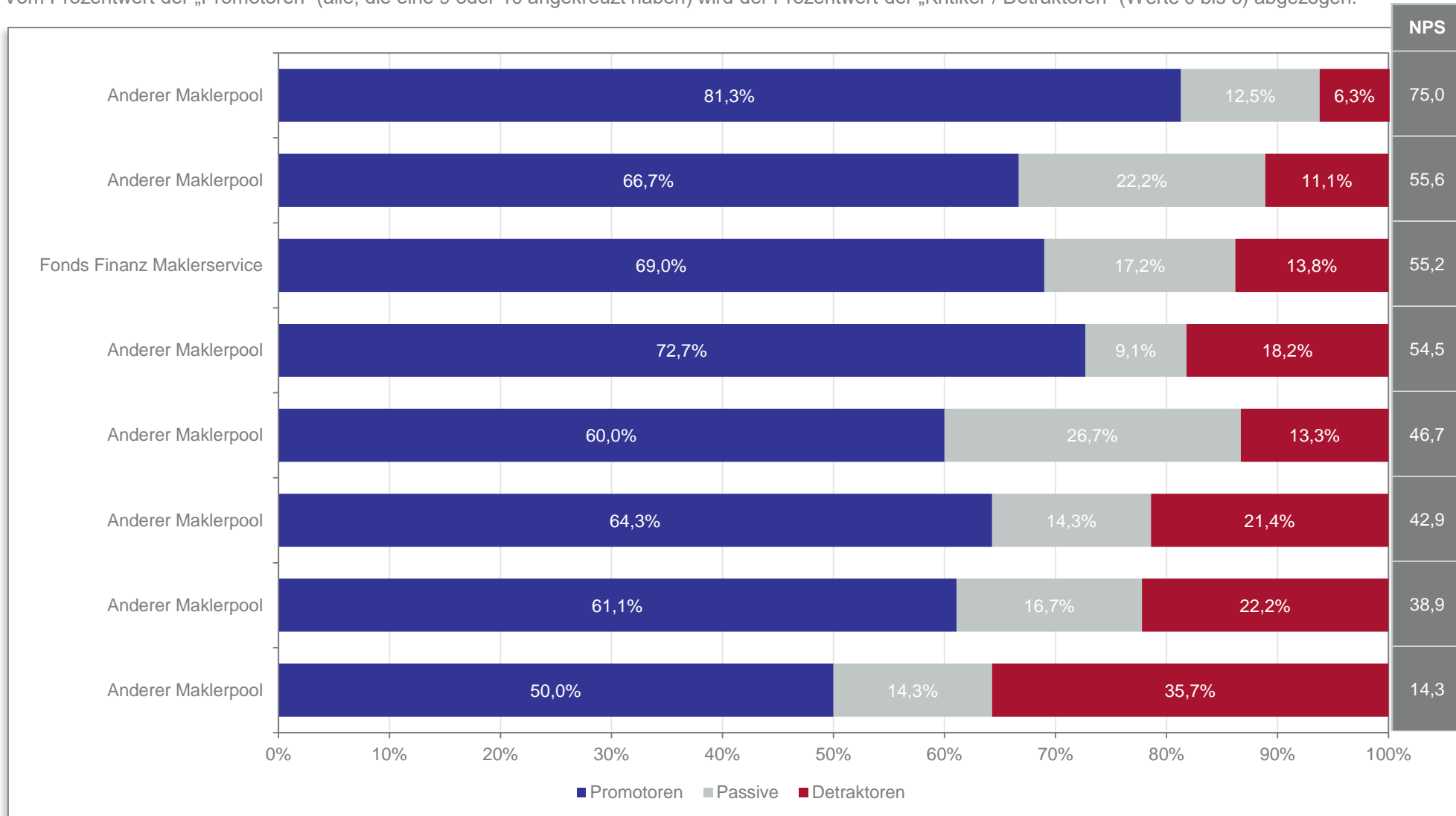
Wie werden Sie die zukünftige Zusammenarbeit mit folgenden Gesellschaften gestalten?



Net-Promoter-Score (NPS)

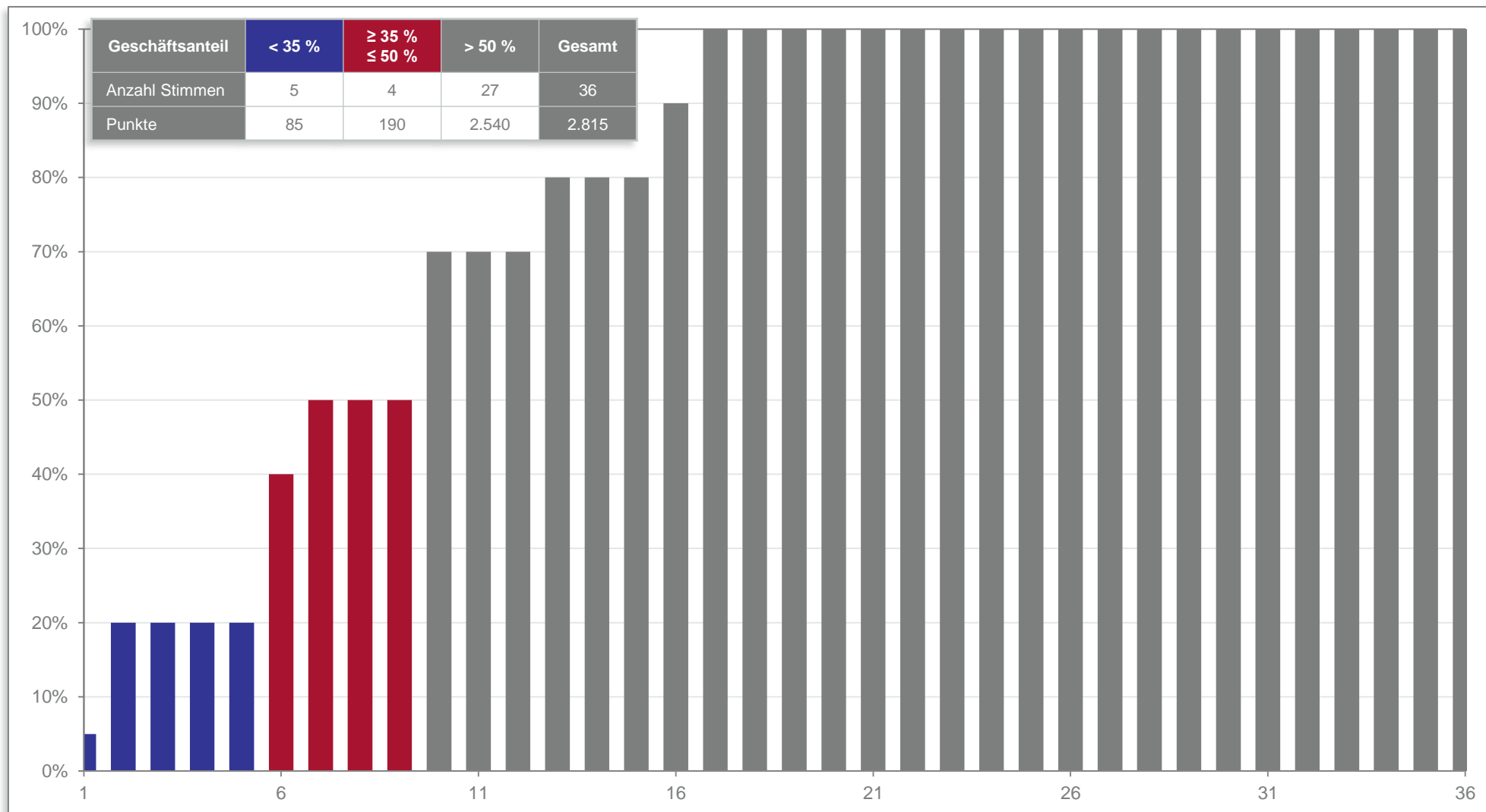
Auf einer Skala von 0-10, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die aufgeführten Gesellschaften einem befreundeten Kollegen weiterempfehlen?

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



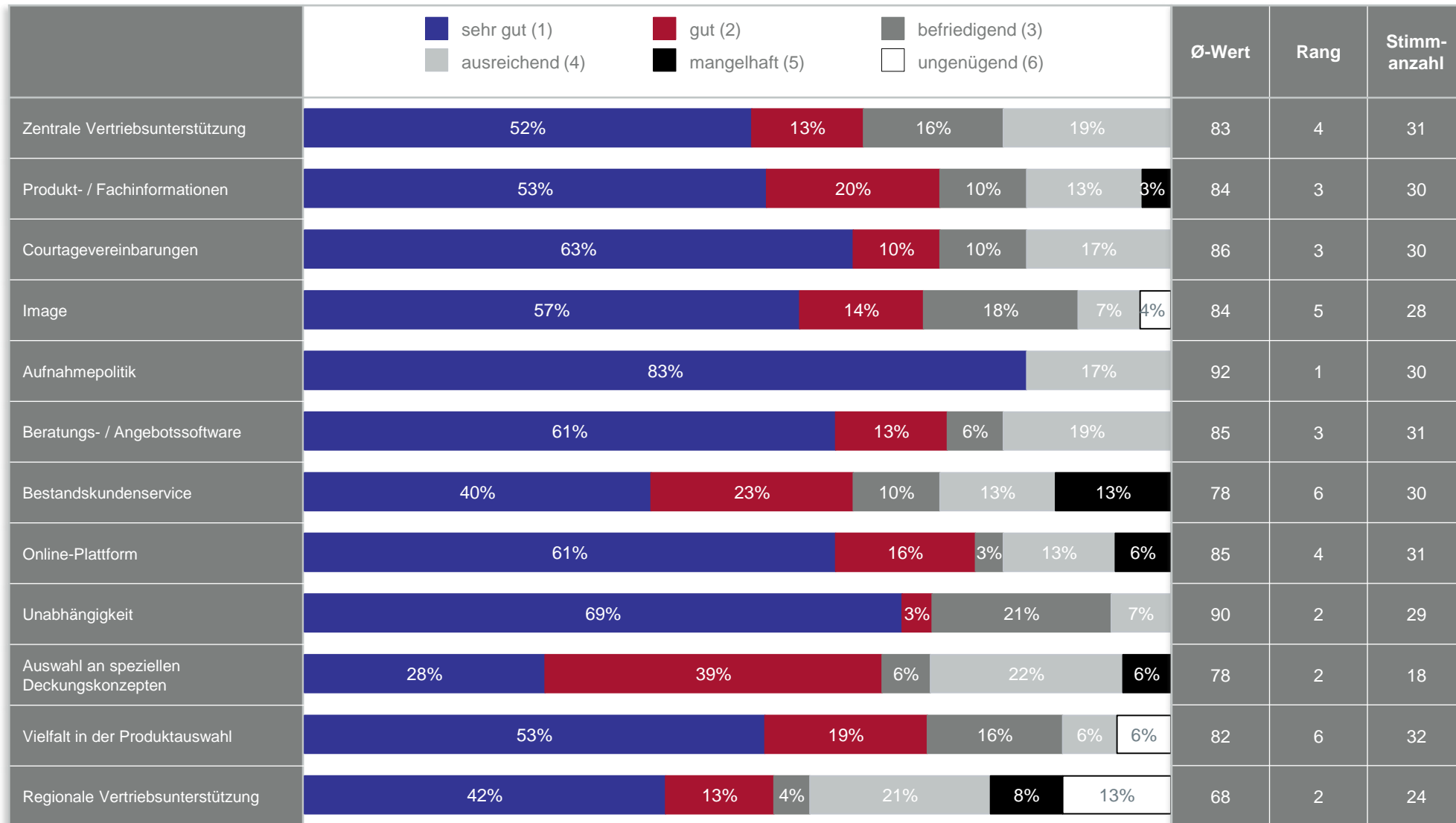
Analyse der Top-Anbieter

Fonds Finanz Maklerservice | Share of Wallet



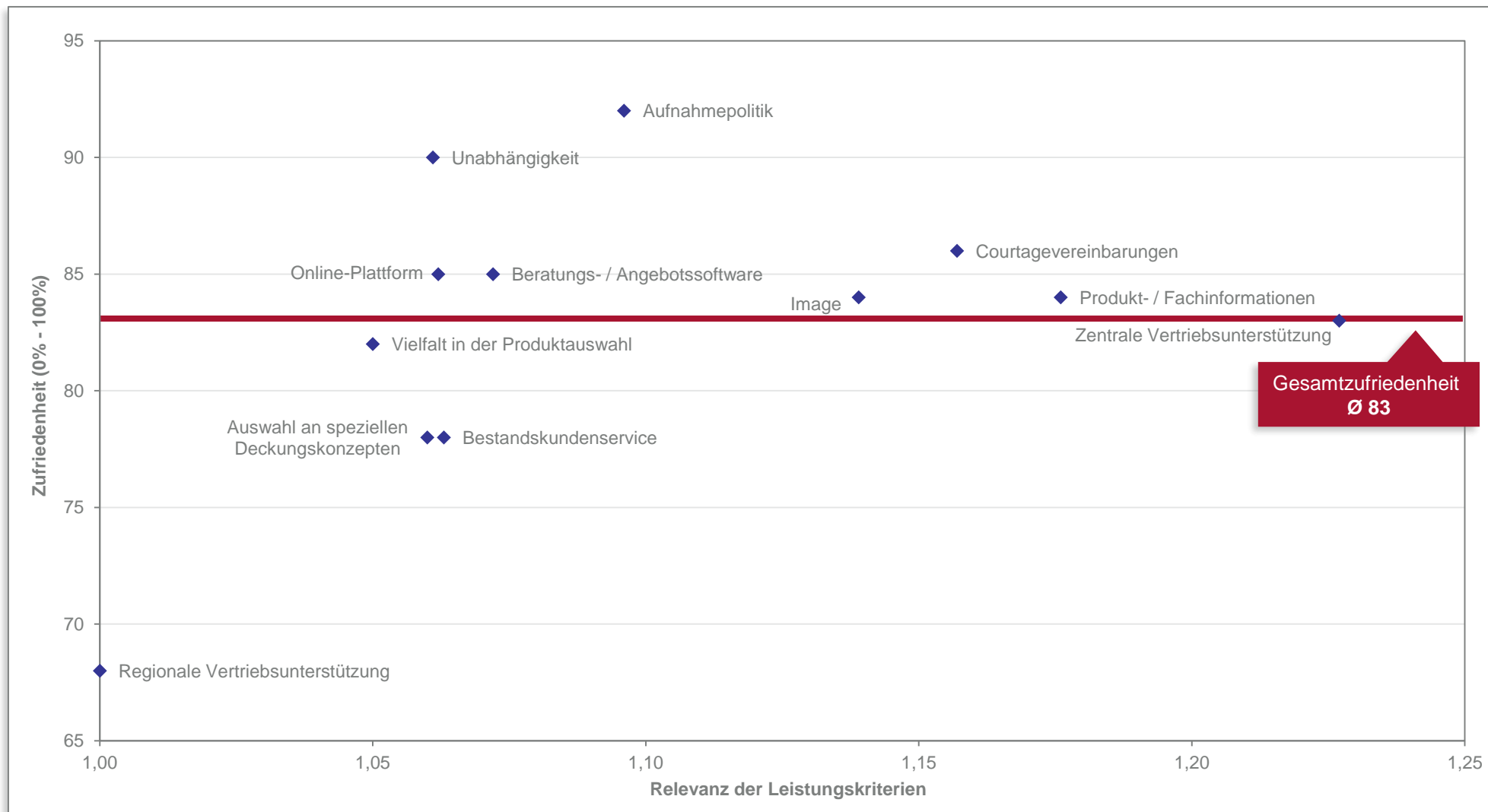
Analyse der Top-Anbieter

Fonds Finanz Maklerservice | Leistungskriterien



Analyse der Top-Anbieter

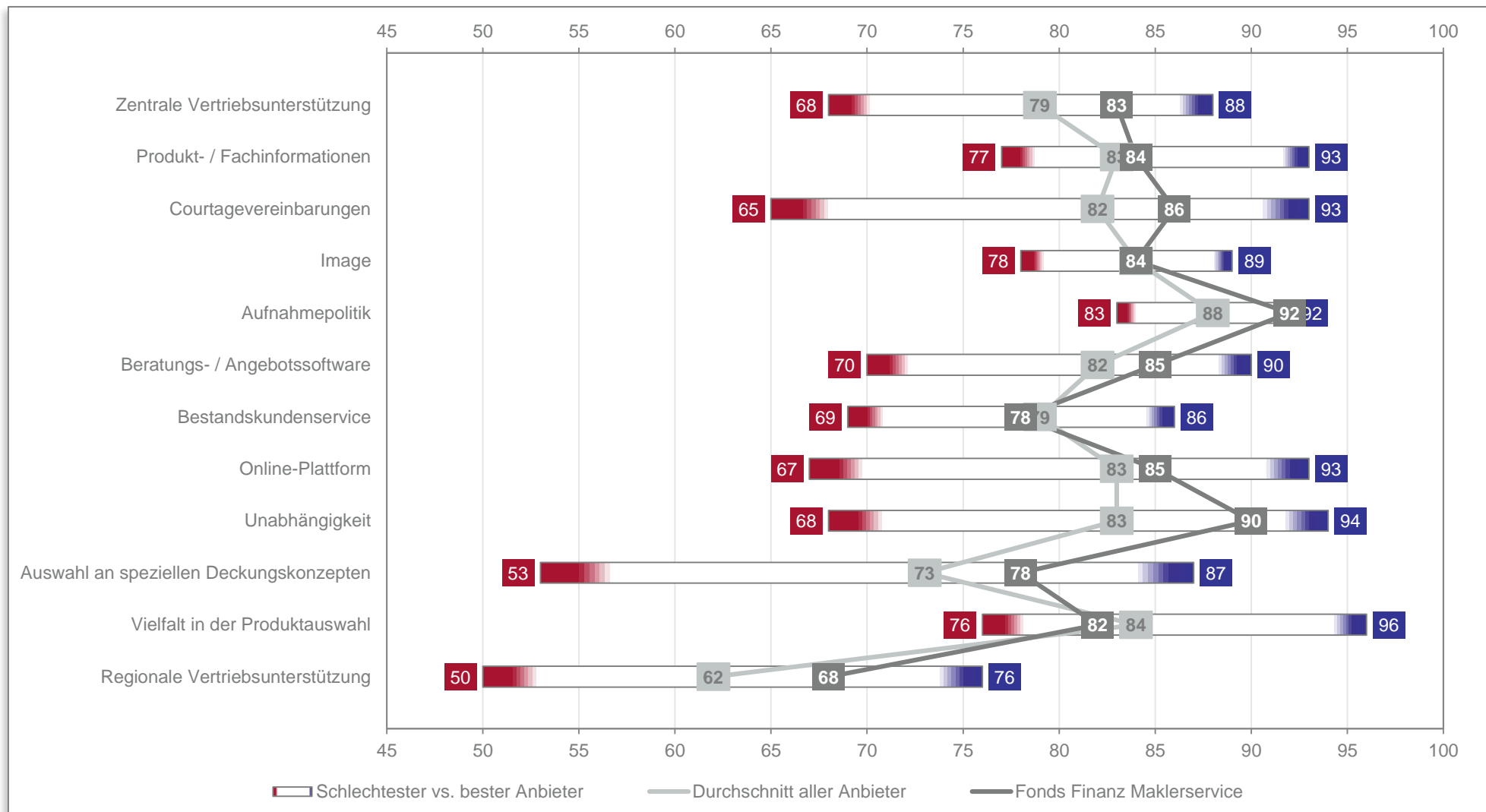
Fonds Finanz Maklerservice | interne Stärken- / Schwächen-Analyse



3.5 Favoriten der Vermittler – Finanzanlage / Finanzierung

Analyse der Top-Anbieter

Fonds Finanz Maklerservice | wettbewerbsorientierte Stärken- / Schwächenanalyse



Analyse der Top-Anbieter

Fonds Finanz Maklerservice | Management-Matrix

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

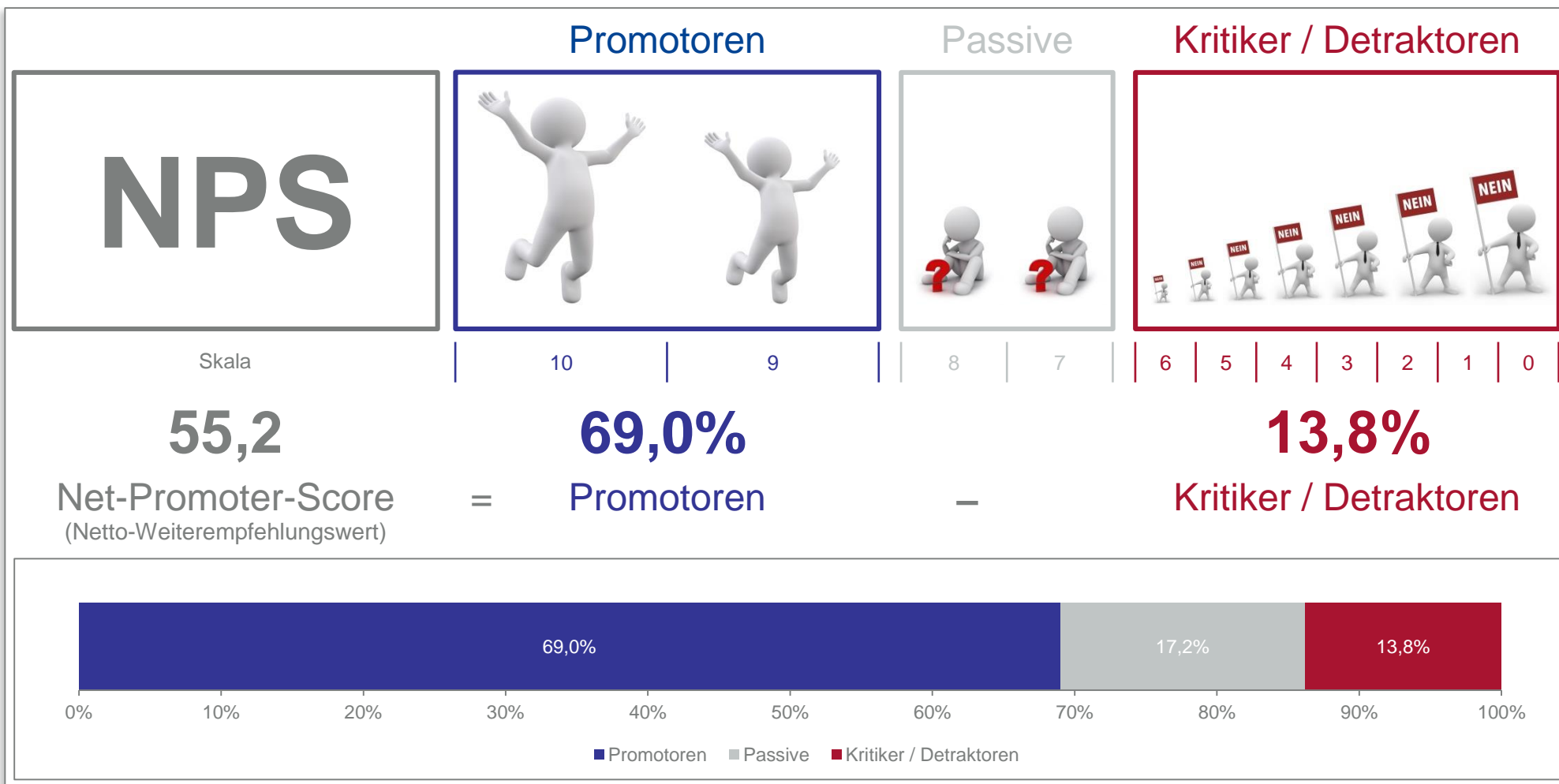
Legende			
Wichtigkeit (Relevanz des Leistungskriteriums)	++	sehr wichtig	> 1,10
	+	wichtig	1,00 < x < 1,10
	0	durchschnittlich	= 1,00
Erreichungsgrad (Abweichung)	++	viel besser	> +10
	+	etwas besser	+2,5 bis +10
	0	durchschnittlich	-2,5 bis +2,5
	-	etwas schlechter	-10 bis -2,5
	--	viel schlechter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

Analyse der Top-Anbieter

Fonds Finanz Maklerservice | 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.



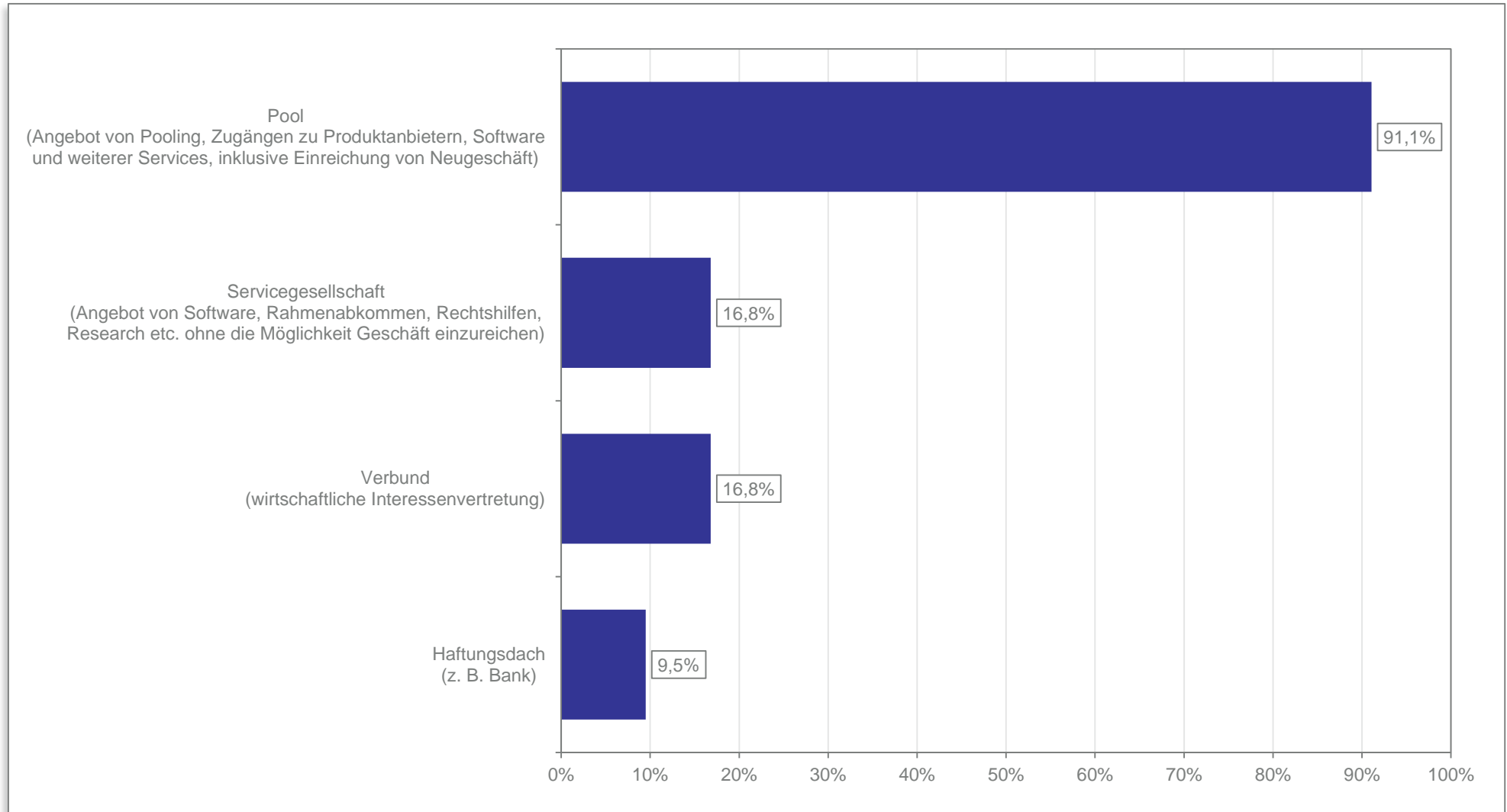
4. STELLENWERT

4. STELLENWERT

4.1 ZUSAMMENARBEIT

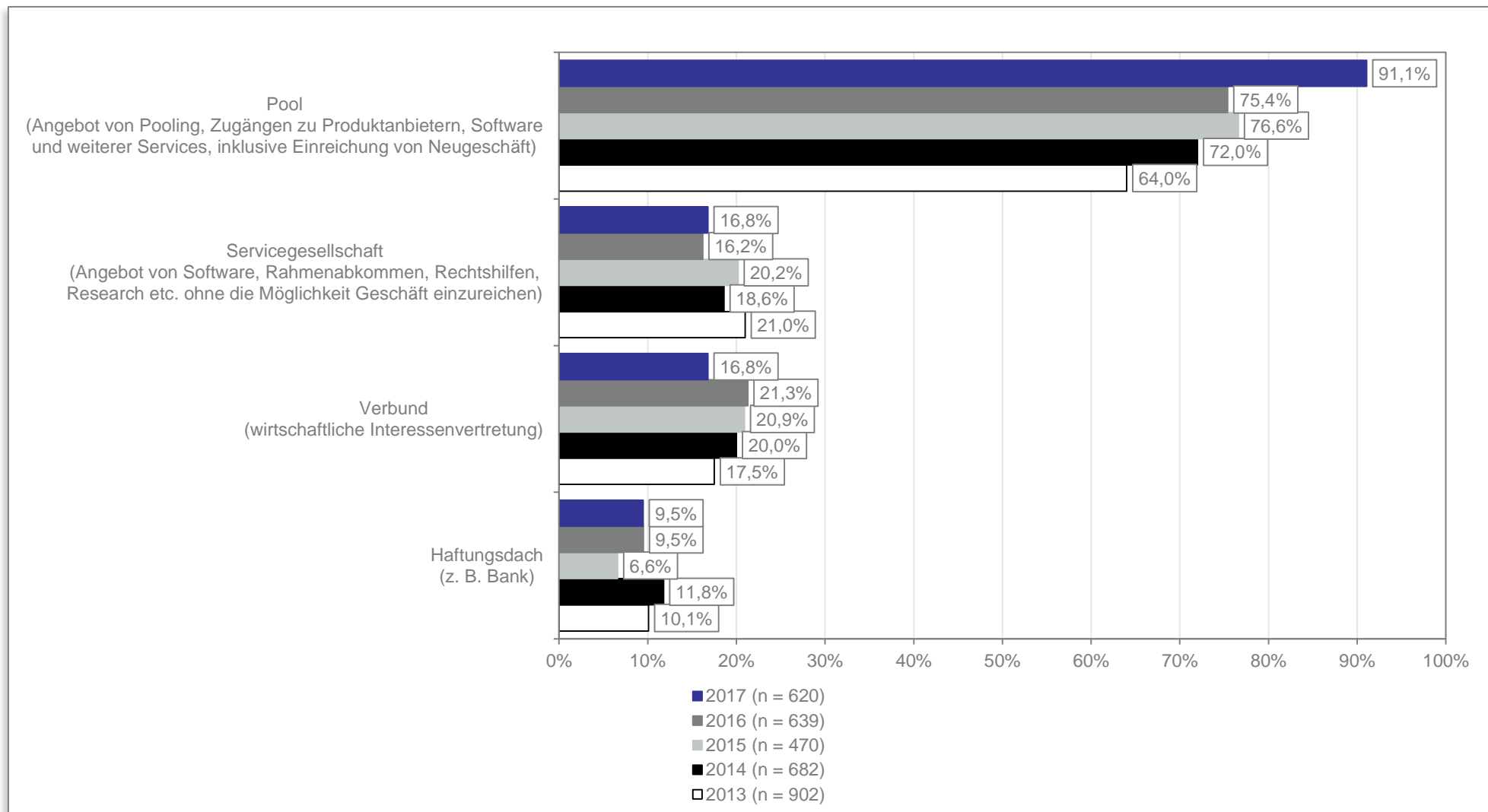
Zusammenarbeit mit Pools, Verbänden, Servicegesellschaften & Haftungsdächern

Mit welchen Anbietern arbeiten Sie regelmäßig zusammen? (n = 548; Mehrfachnennungen möglich)



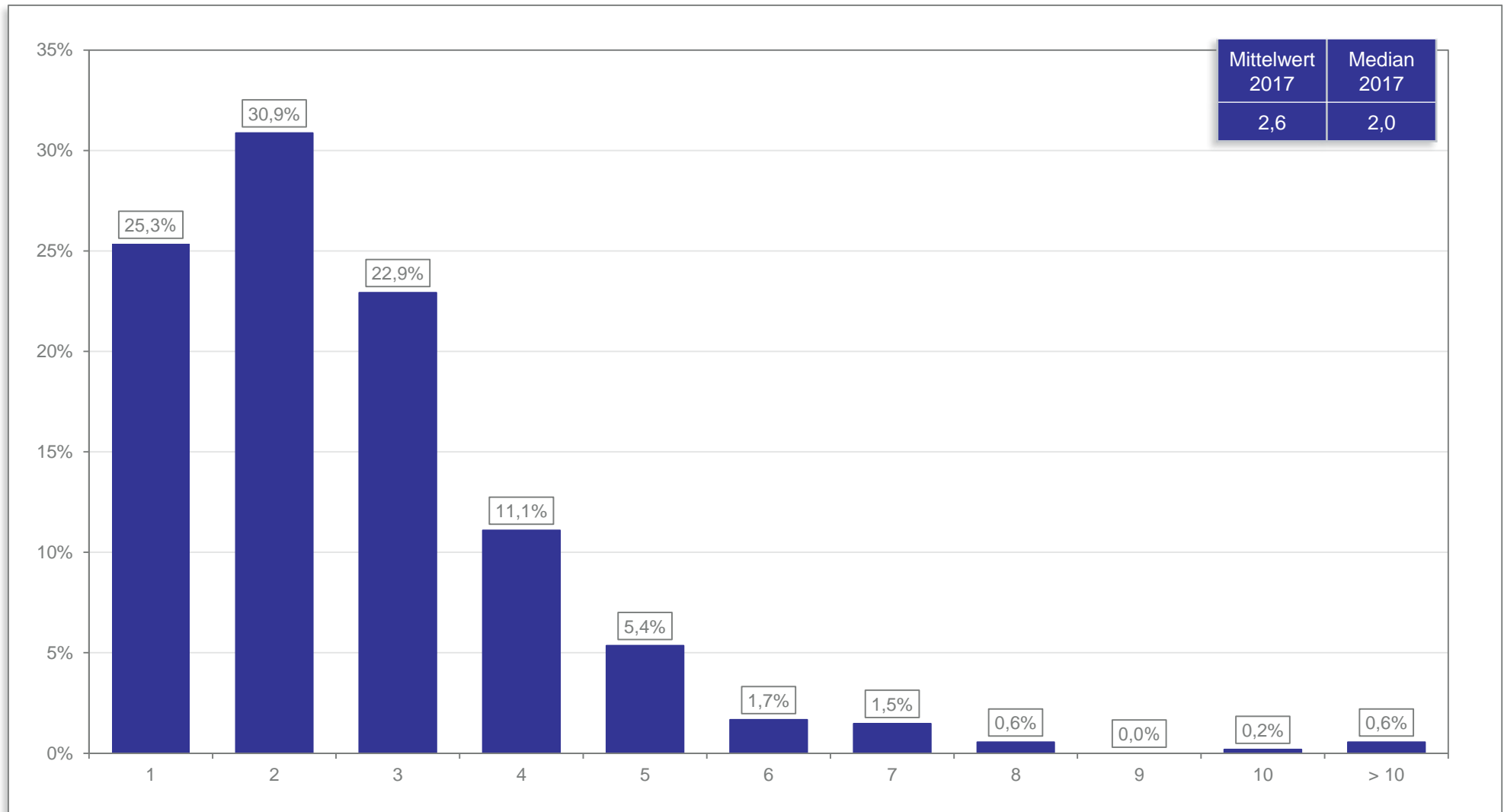
Zusammenarbeit mit Pools, Verbänden, Servicegesellschaften & Haftungsdächern

Mit welchen Anbietern arbeiten Sie regelmäßig zusammen?



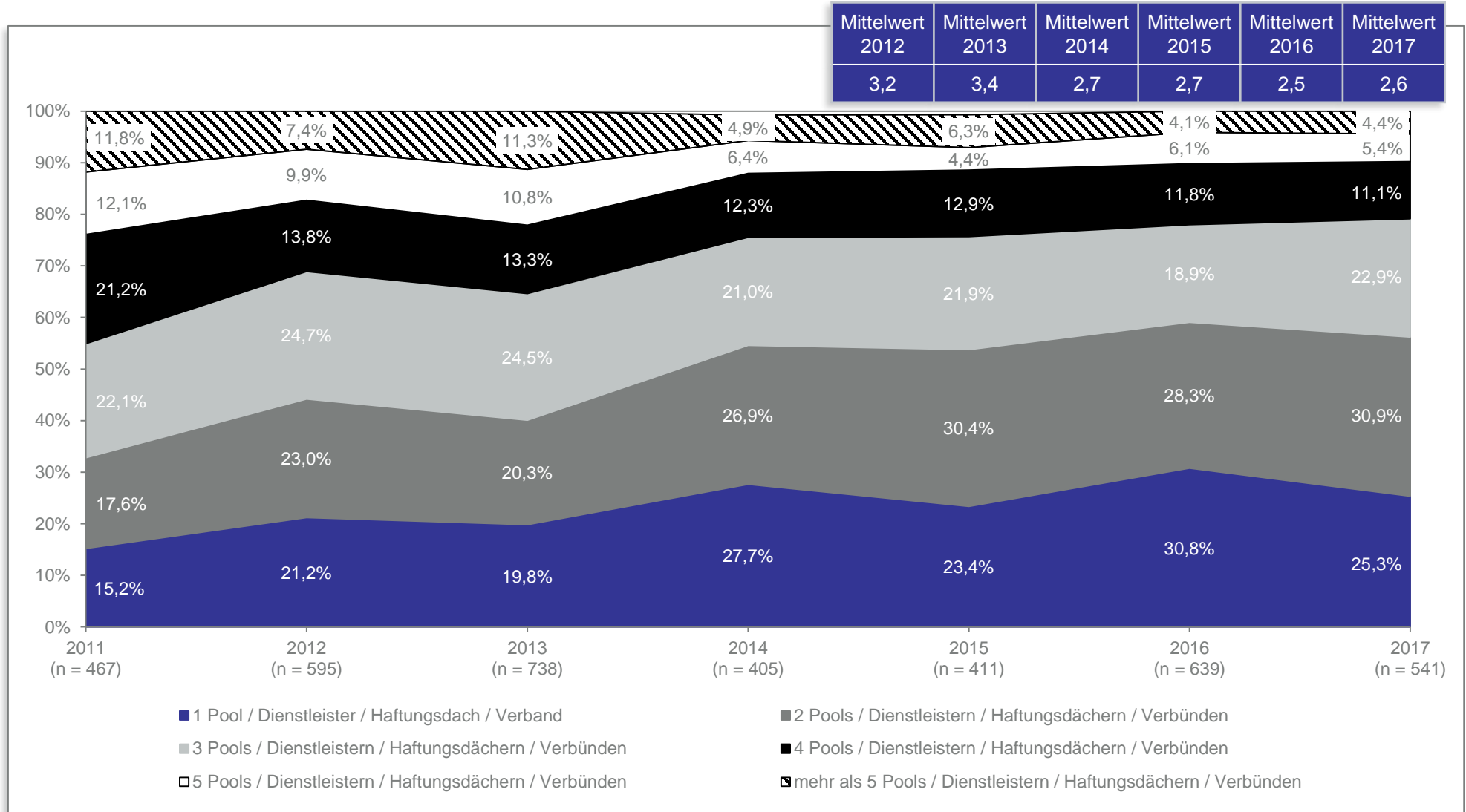
Anzahl der Pool- & Dienstleister-Anbindungen

Zu wie vielen Pools / Dienstleistern / Haftungsdächern / Verbänden haben Sie heute eine Anbindung? (n = 541)



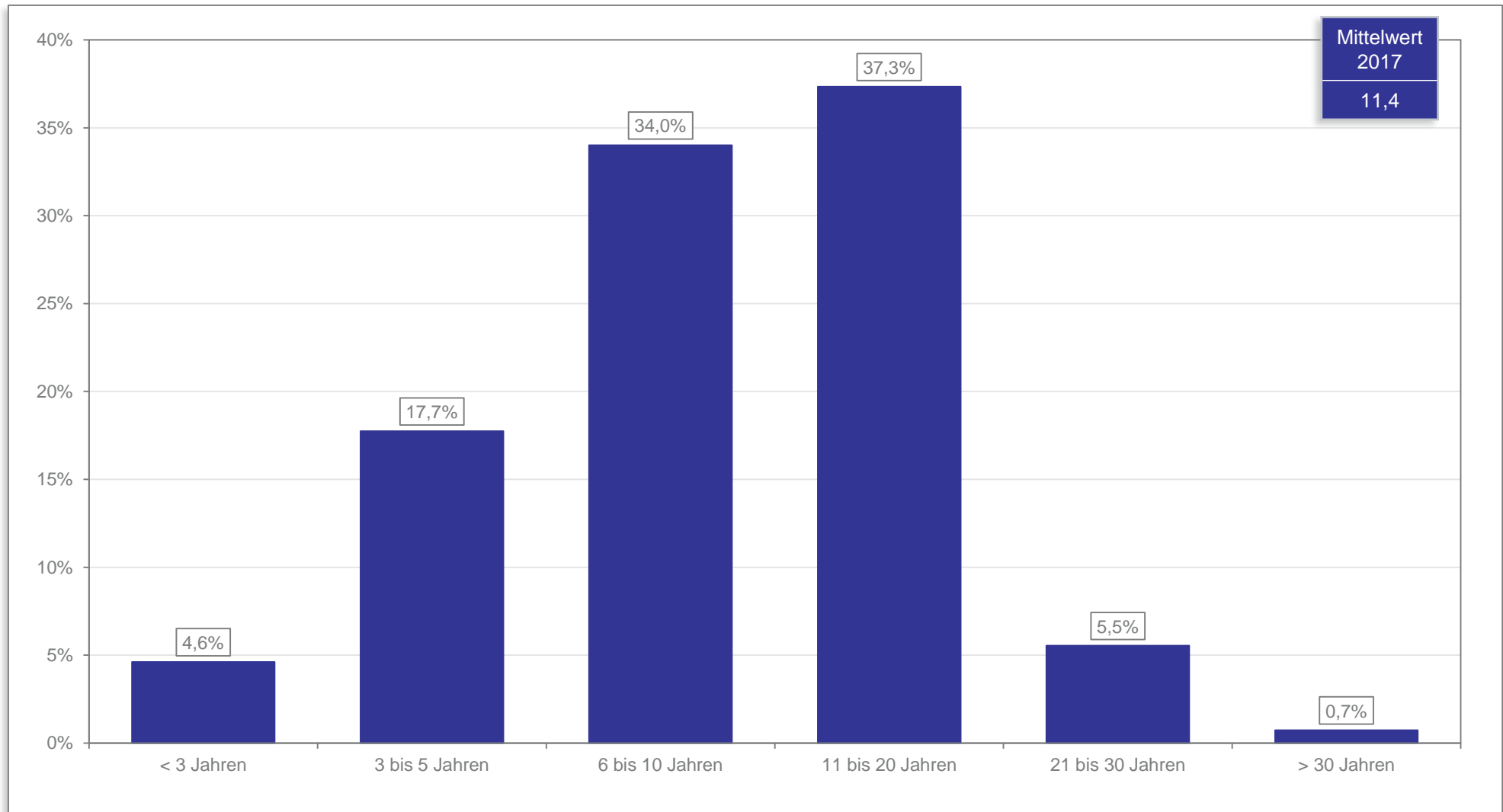
Anzahl der Pool- & Dienstleister-Anbindungen

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



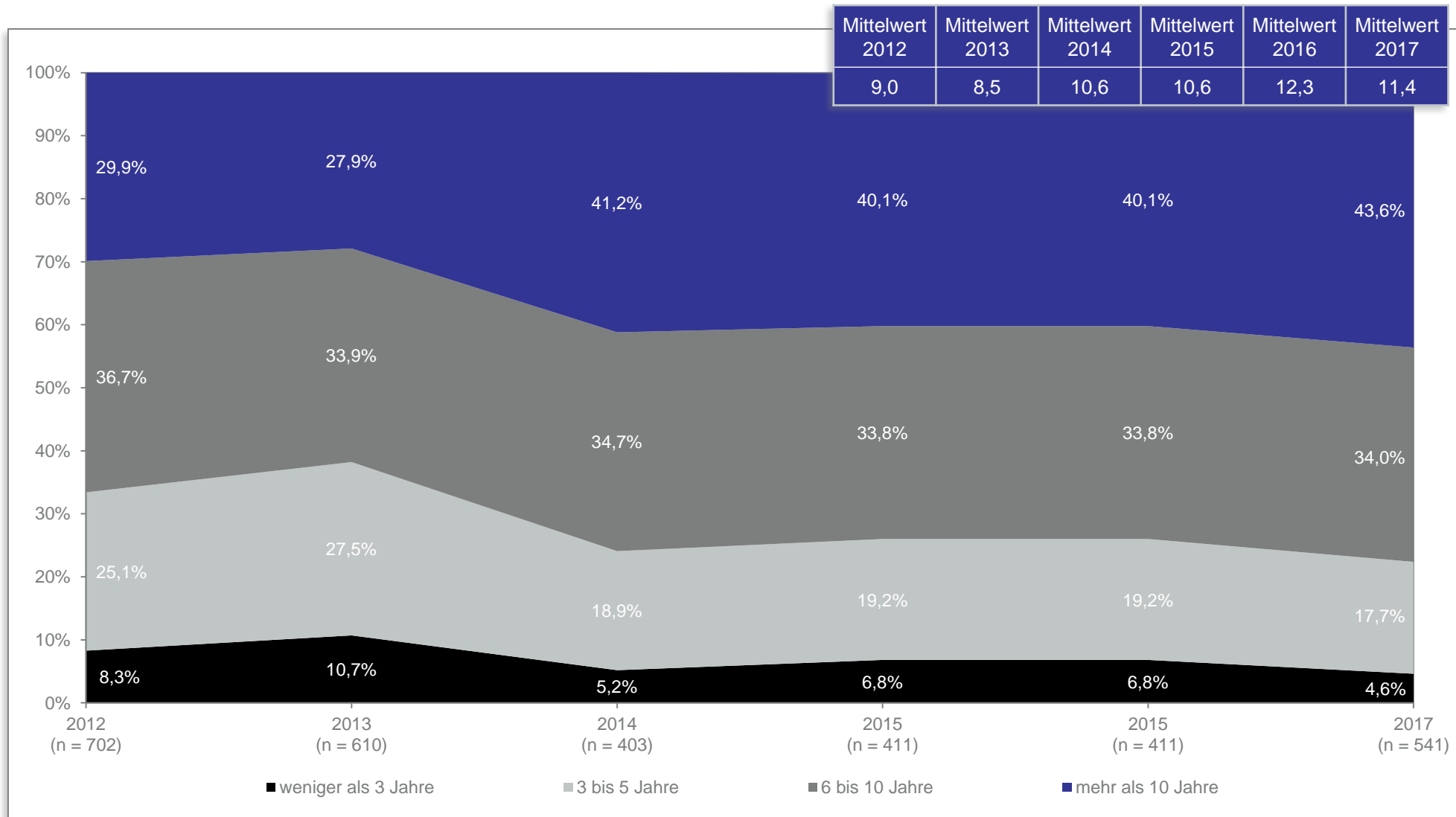
Anzahl der Jahre der Zusammenarbeit

Seit wie vielen Jahren arbeiten Sie bereits regelmäßig mit Pools / Dienstleistern / Haftungsdächern / Verbänden zusammen? (n = 541)



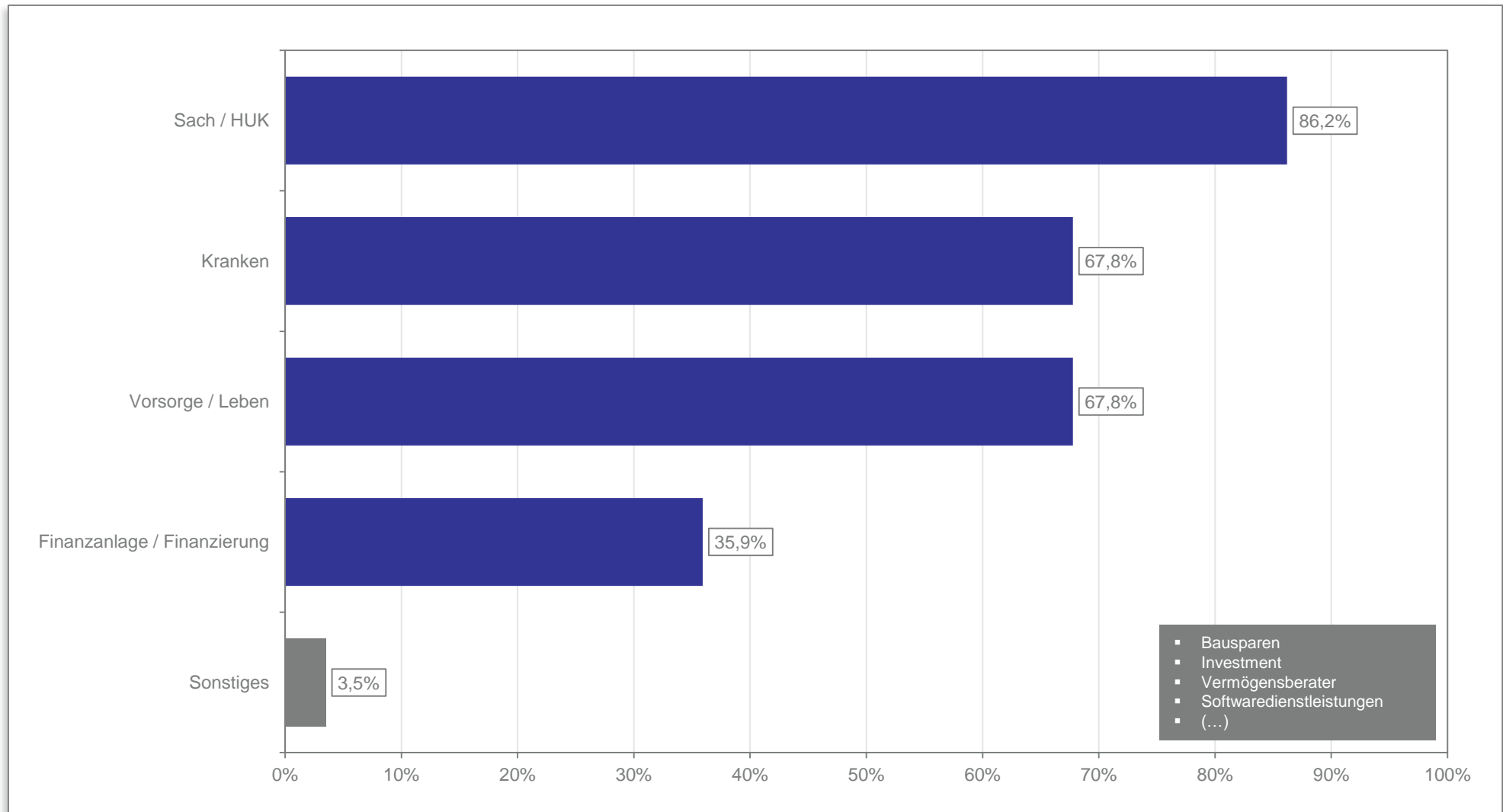
Anzahl der Jahre der Zusammenarbeit

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



Geschäftsfelder der Zusammenarbeit

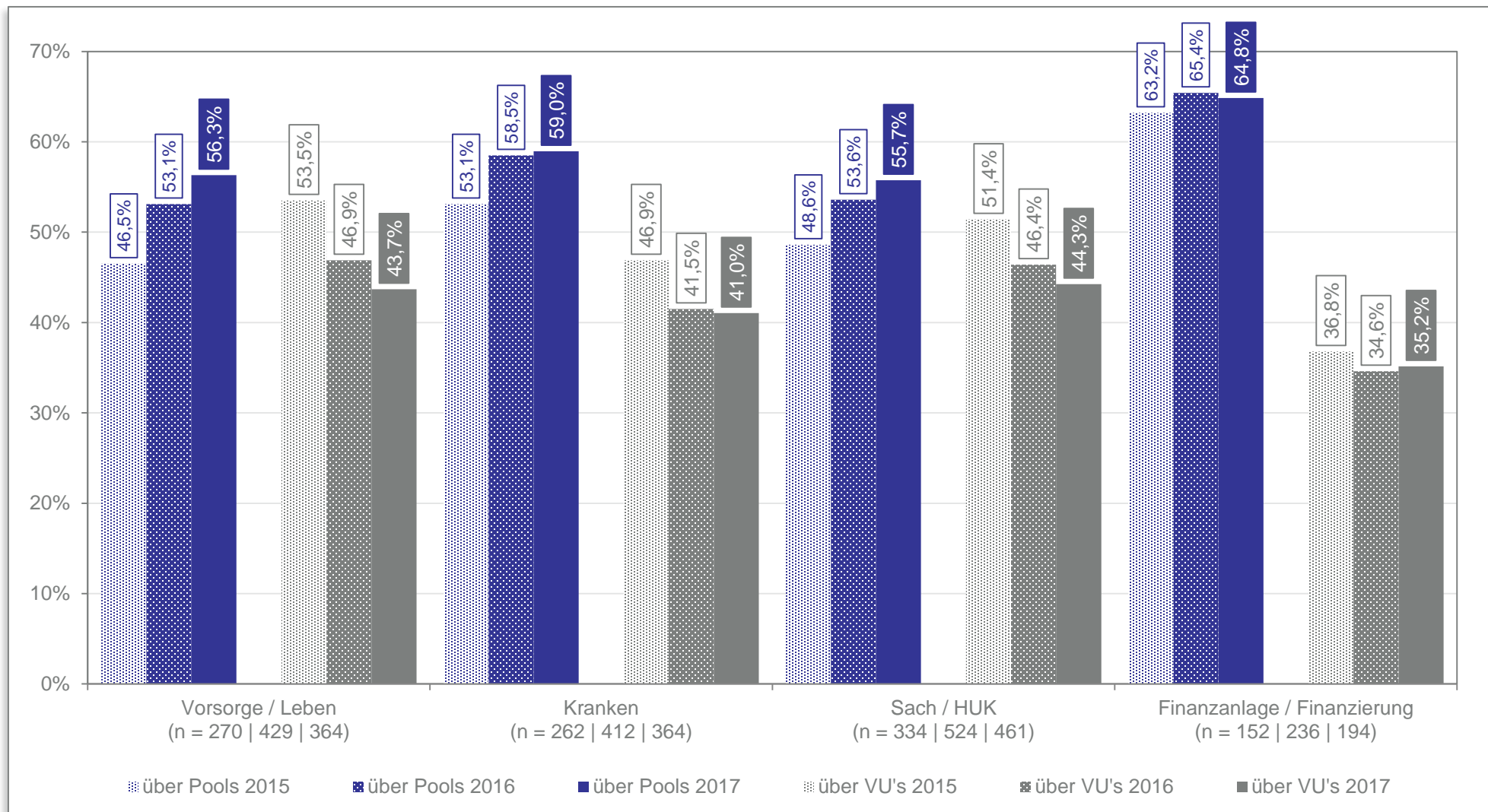
In welchen Bereichen bedienen Sie sich regelmäßig des Dienstleistungsangebotes von Pools / Dienstleistern / Haftungsdachern / Verbänden?
(n = 526; Mehrfachnennungen möglich)



Abschluss über Pools oder direkt über VU's

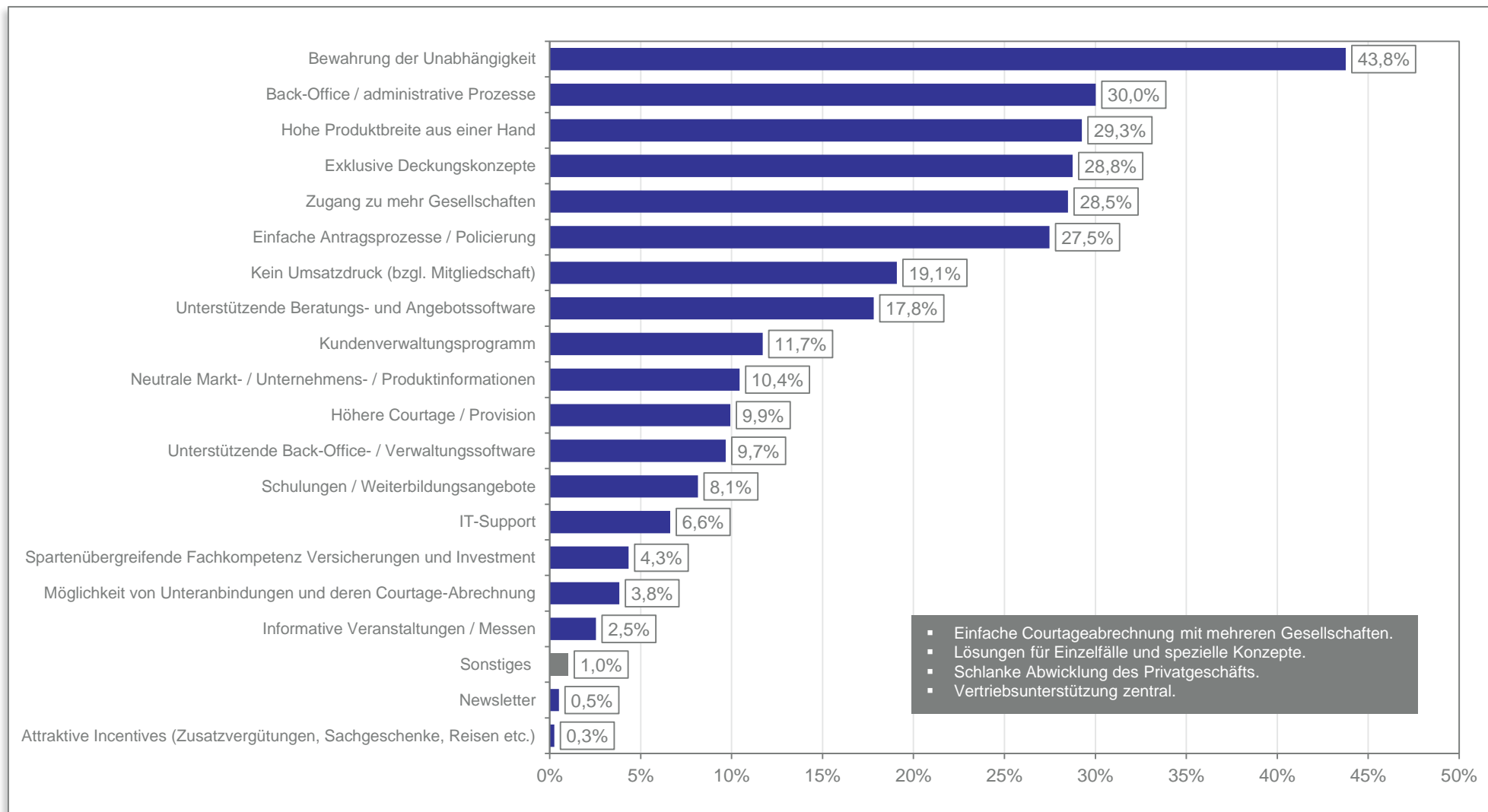
Wie hoch ist der Anteil Ihres Geschäfts in den aufgeführten Bereichen, den Sie über Pools bzw. direkt über die Versicherungsgesellschaften generieren?

n = Jahr 2015 | Jahr 2016 | Jahr 2017



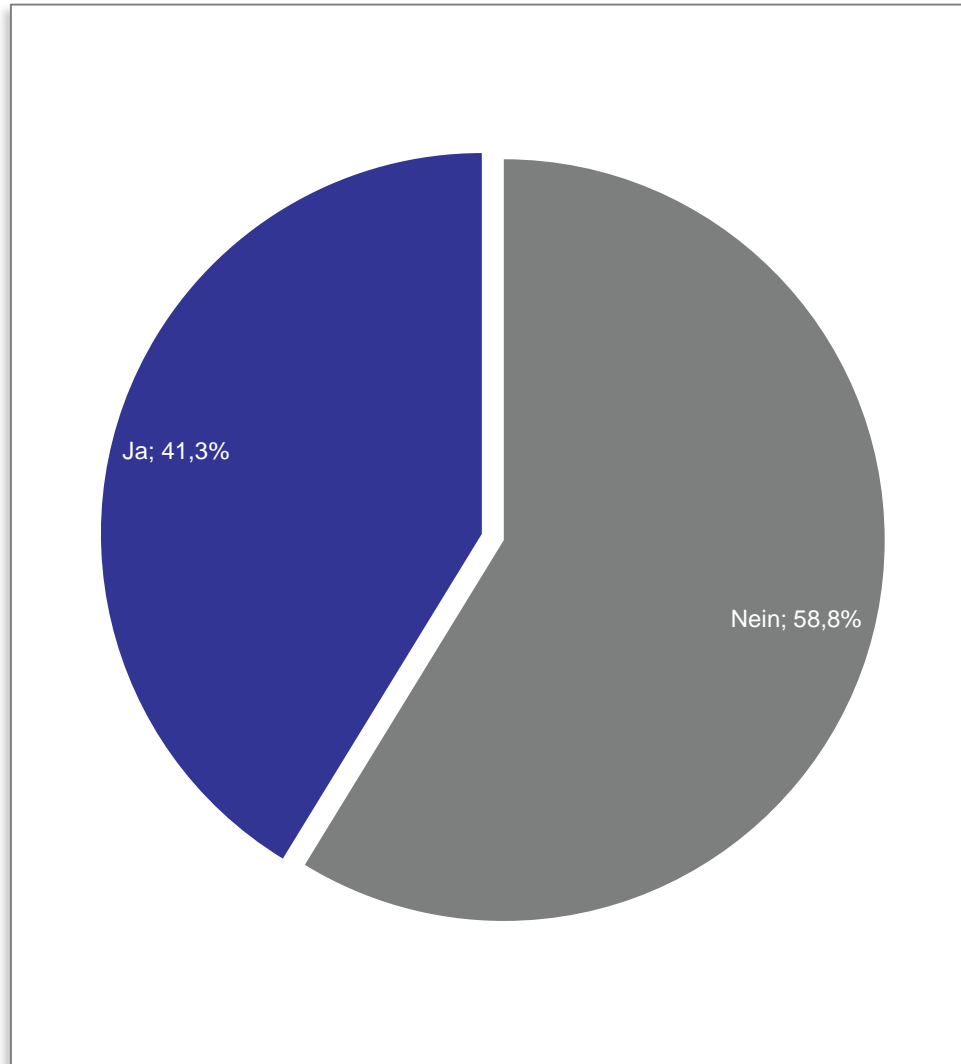
Gründe für eine Zusammenarbeit

Was sind für Sie persönlich die drei wichtigsten Gründe, die Sie zur Zusammenarbeit mit einem Pool / Dienstleister / Haftungsdach / Verbund bewegt haben?
(n = 393; Mehrfachnennungen möglich)



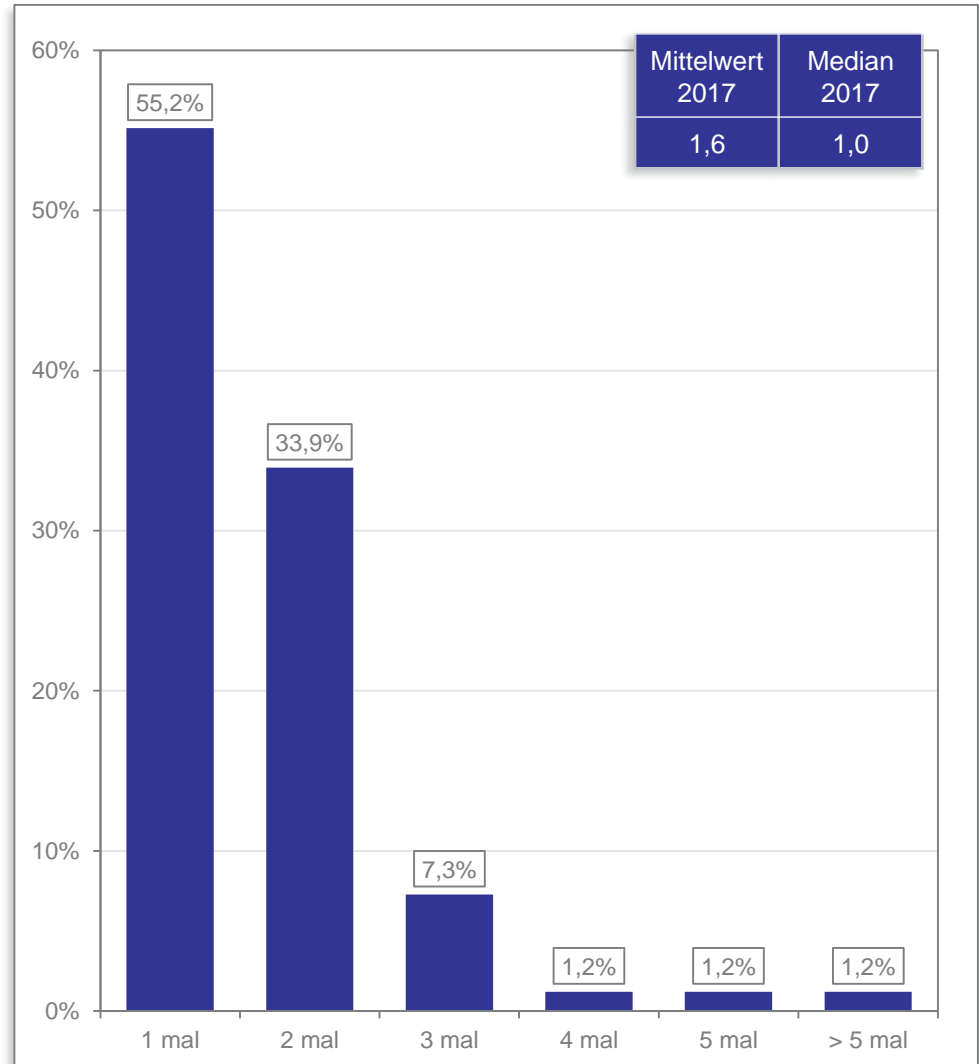
Beendigung der Zusammenarbeit

Haben Sie schon einmal die Zusammenarbeit mit einem Pool / Dienstleister / Haftungsdach / Verbund beendet? (n = 400)



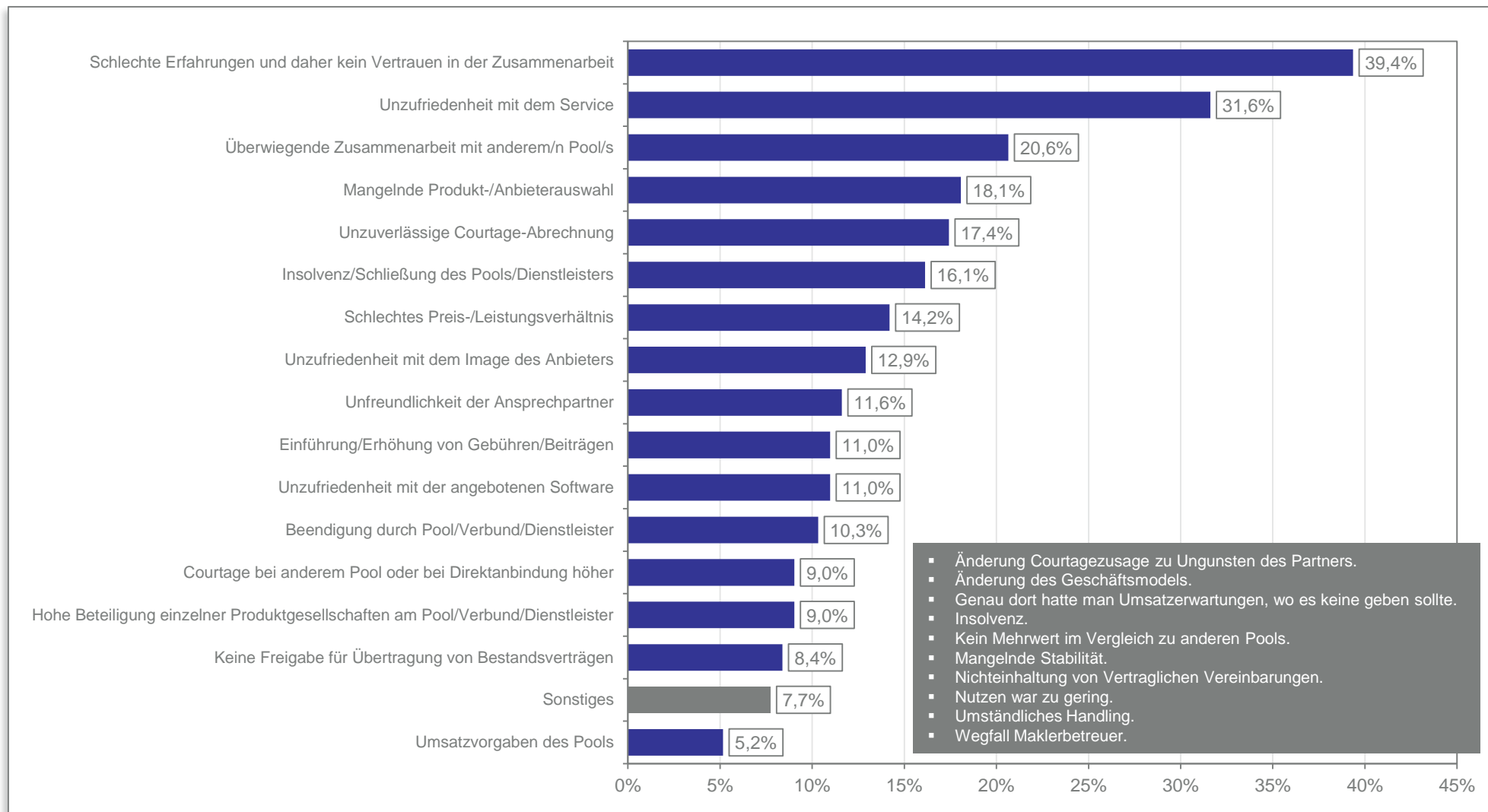
Häufigkeit der Beendigungen

Wie oft haben Sie die Zusammenarbeit mit einem Pool / Dienstleister / Haftungsdach / Verbund bereits beendet? (n = 165)



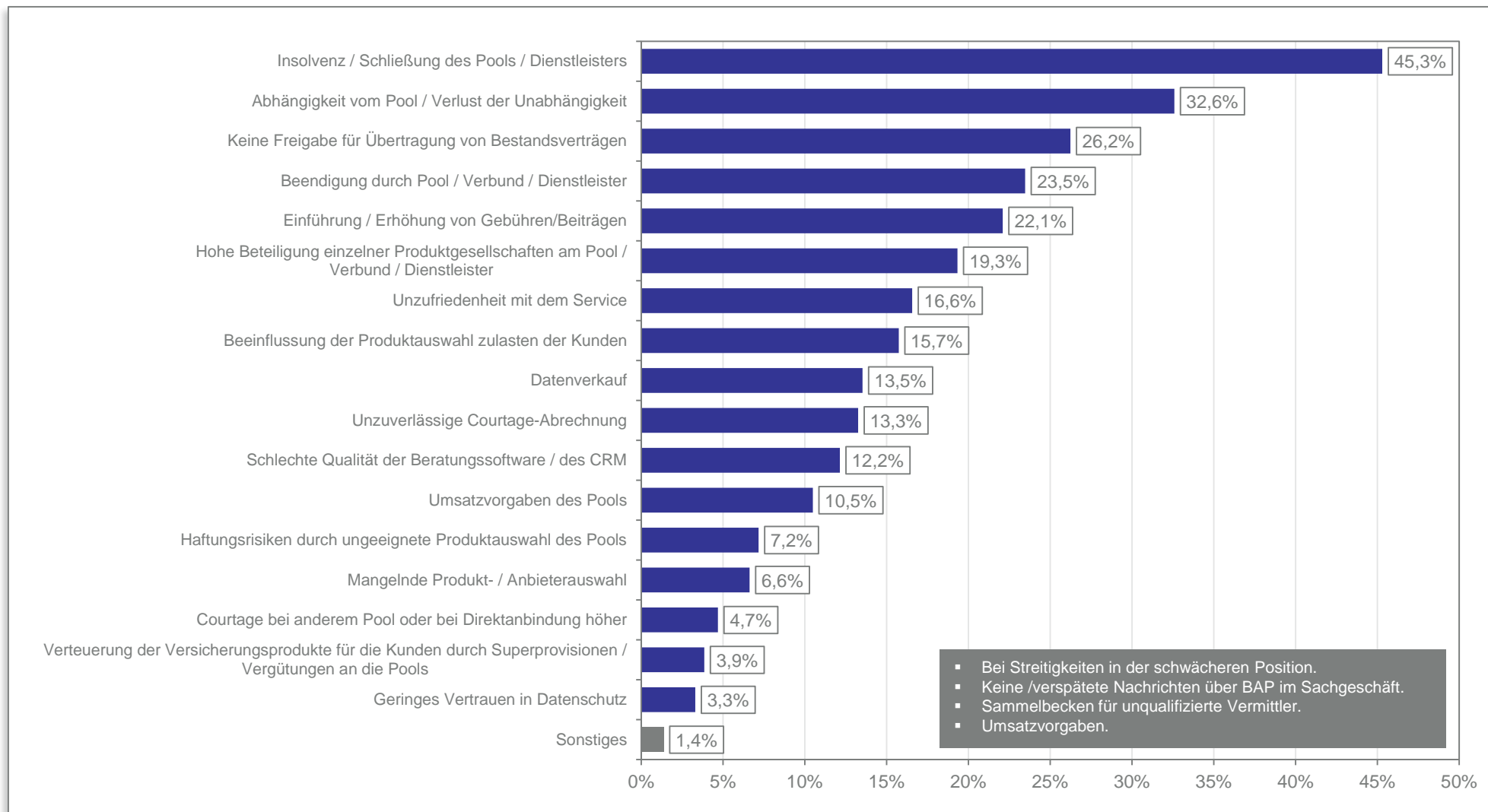
Gründe für das Beenden der Zusammenarbeit

Aus welchen Gründen haben Sie die Zusammenarbeit mit einem Pool / Dienstleister / Haftungsdach / Verbund beendet? (n = 155; Mehrfachnennungen möglich)



Risiken einer Zusammenarbeit

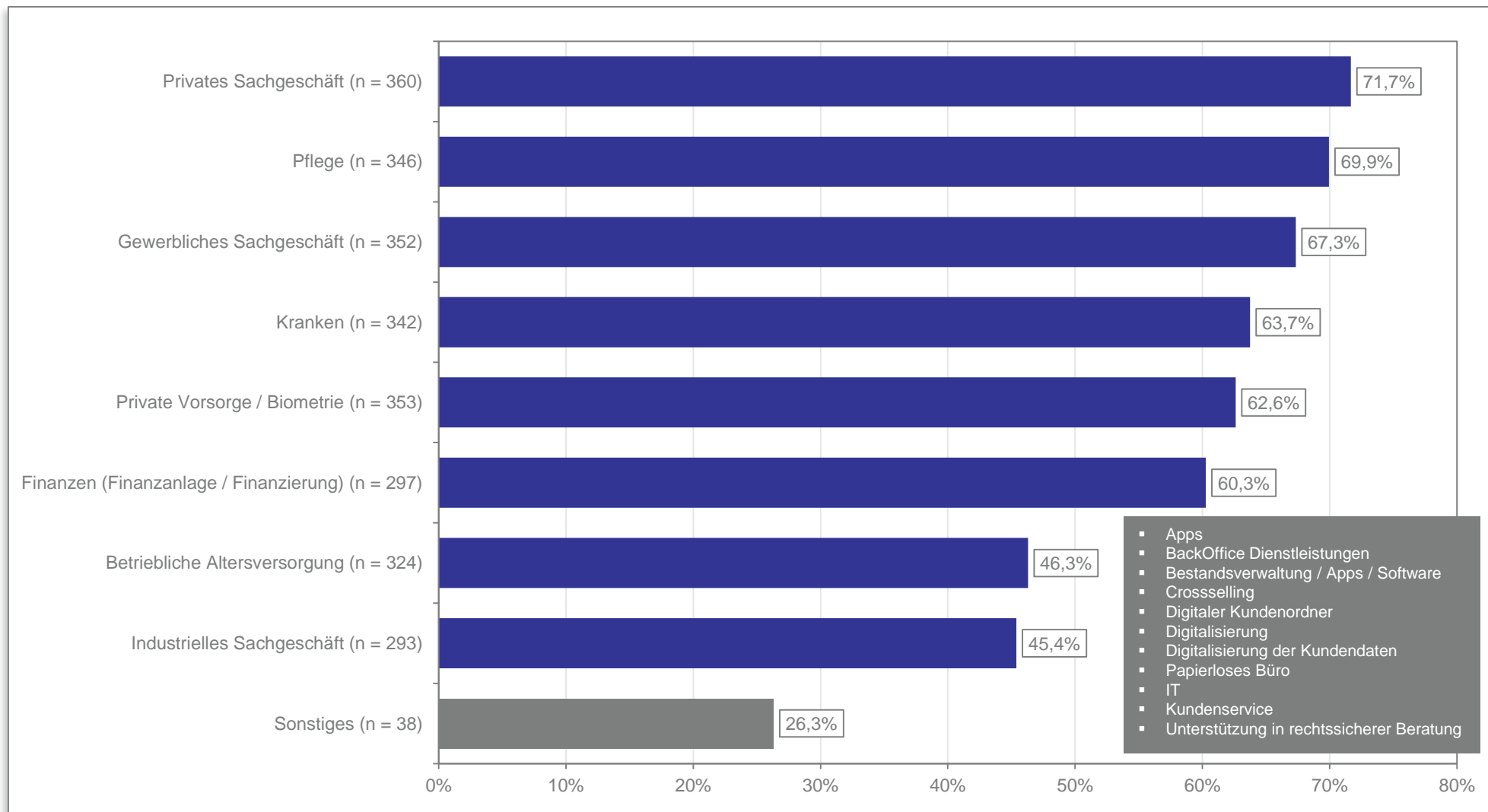
Was sind die drei größten Risiken, die Sie in der Zusammenarbeit mit Pools / Dienstleistern / Haftungsdächern / Verbänden sehen?
(n = 362; Mehrfachnennungen möglich)



Zukünftig große Bedeutung der Pools bezogen auf die Geschäftsfelder

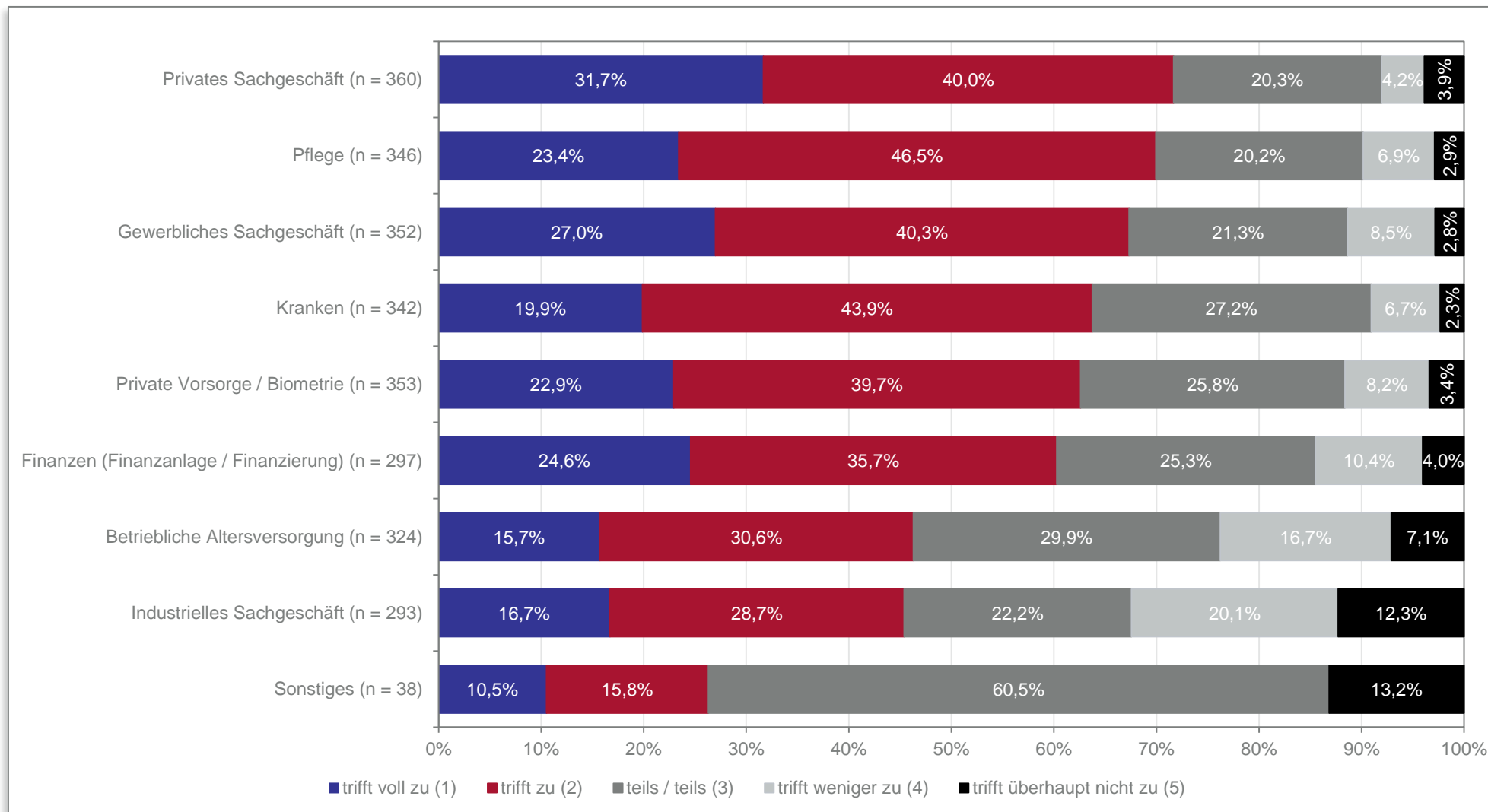
In welchen Geschäftsfeldern erwarten Sie zukünftig eine große Bedeutung der Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde?

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



Zukünftig große Bedeutung der Pools bezogen auf die Geschäftsfelder

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

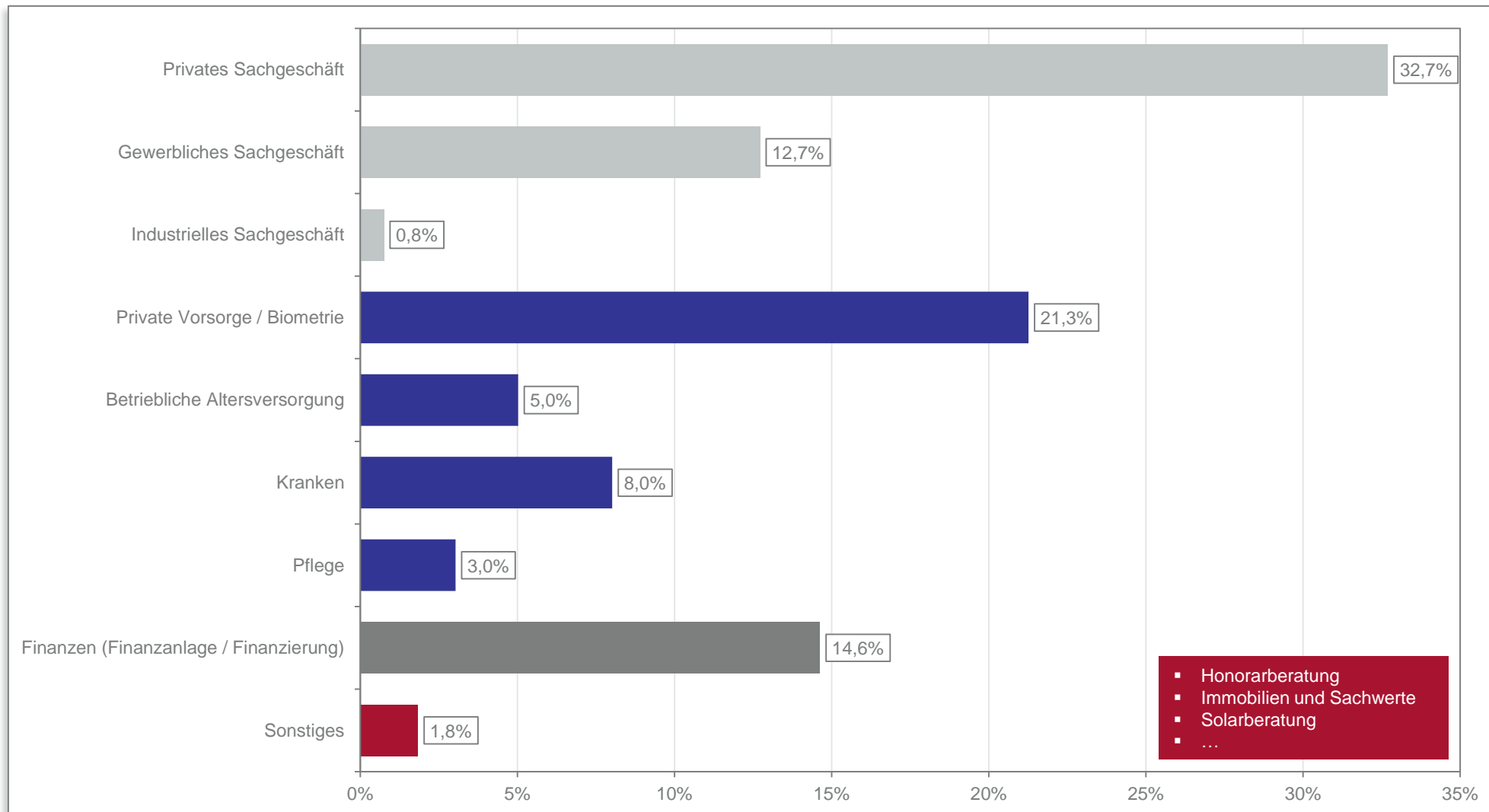


4. STELLENWERT

4.2 UMSATZ / COURTAGEN / GEBÜHREN / BEITRÄGE

Verteilung der Courtageeinnahmen

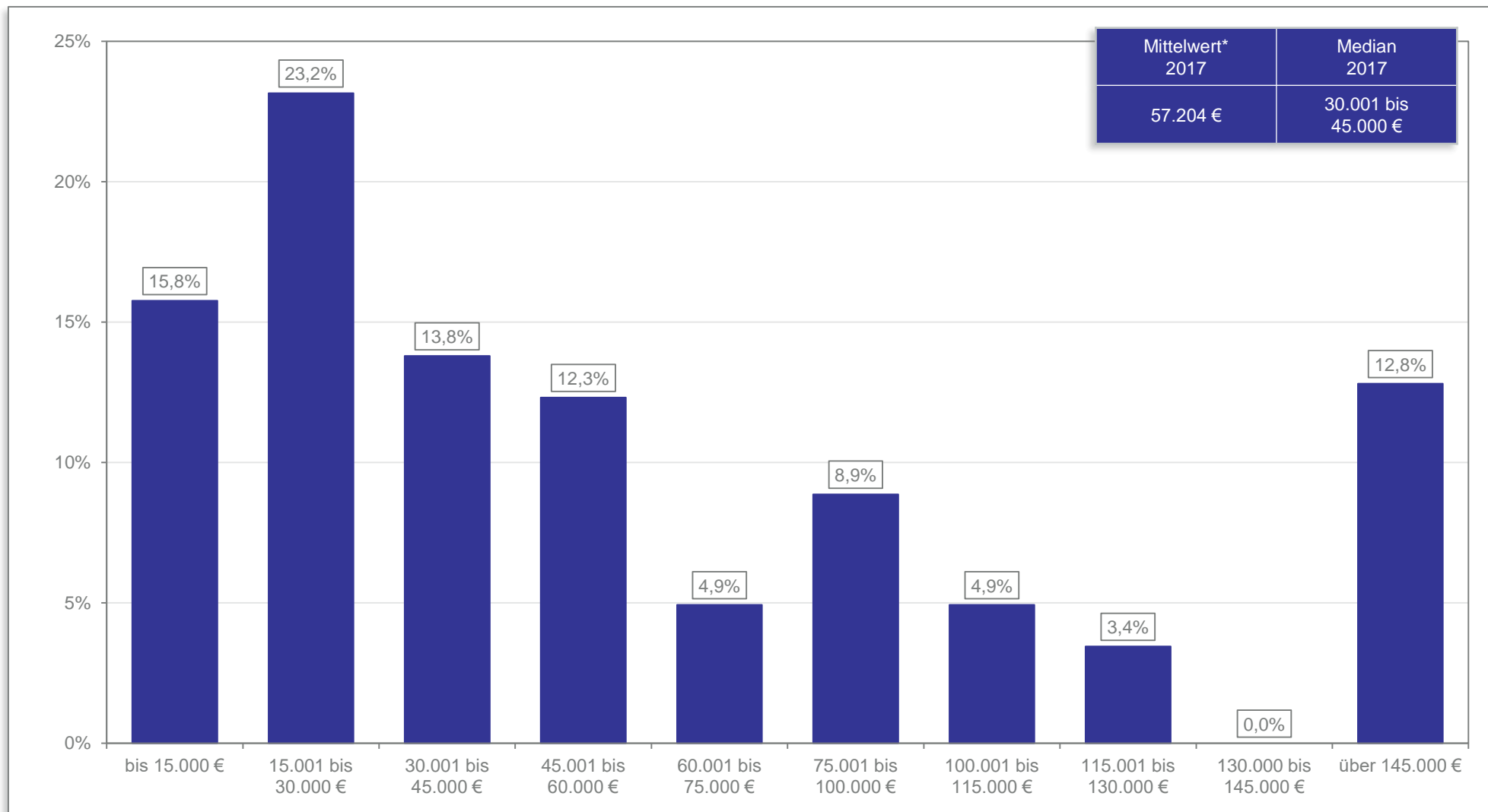
Wie verteilen sich Ihre Courtageeinnahmen über Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde in etwa auf die einzelnen Sparten?
(n = 294; Mehrfachnennungen möglich)



Höhe der Courtageeinnahmen

Wie hoch sind Ihre Courtageeinnahmen über Pools / Dienstleister / Haftungs-dächer / Verbände insgesamt in den letzten 12 Monaten? (n = 203)

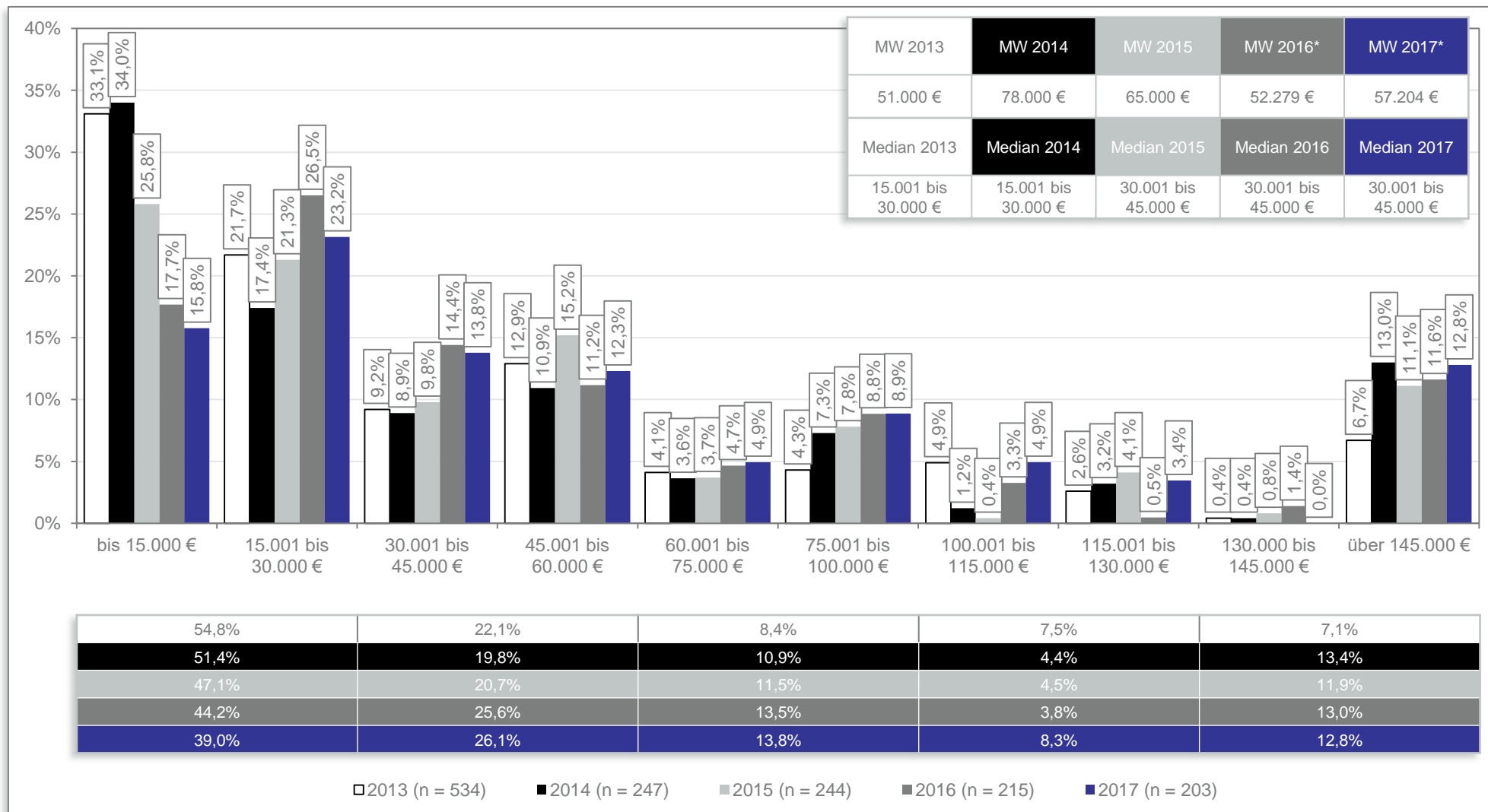
* Durchschnitte sind hier stets aus den Klassenmittelwerten sowie bei der nach oben offenen Klasse dem Klassenschwellenwert berechnet.



Höhe der Courtageeinnahmen

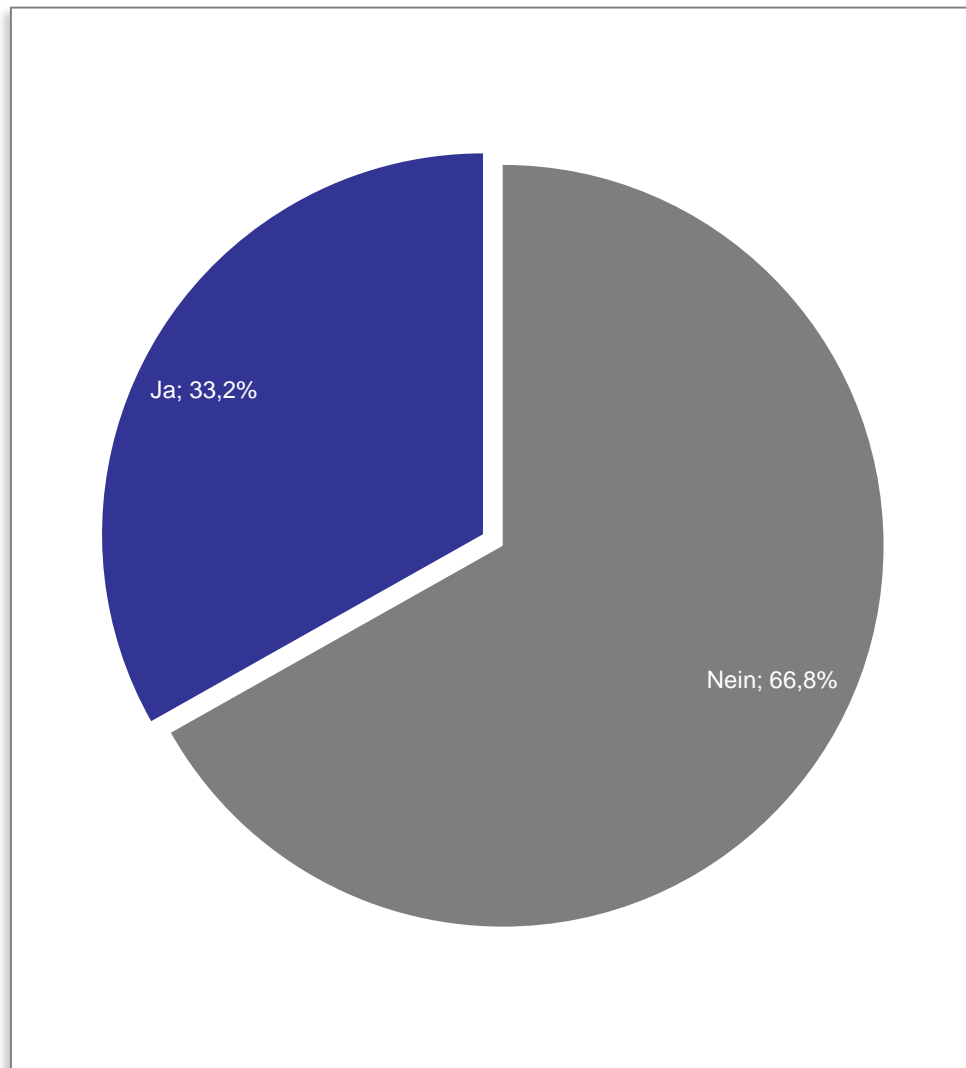
Wie hoch sind Ihre Courtageeinnahmen über Pools / Dienstleister / Haftungsäcker / Verbände insgesamt in den letzten 12 Monaten?

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

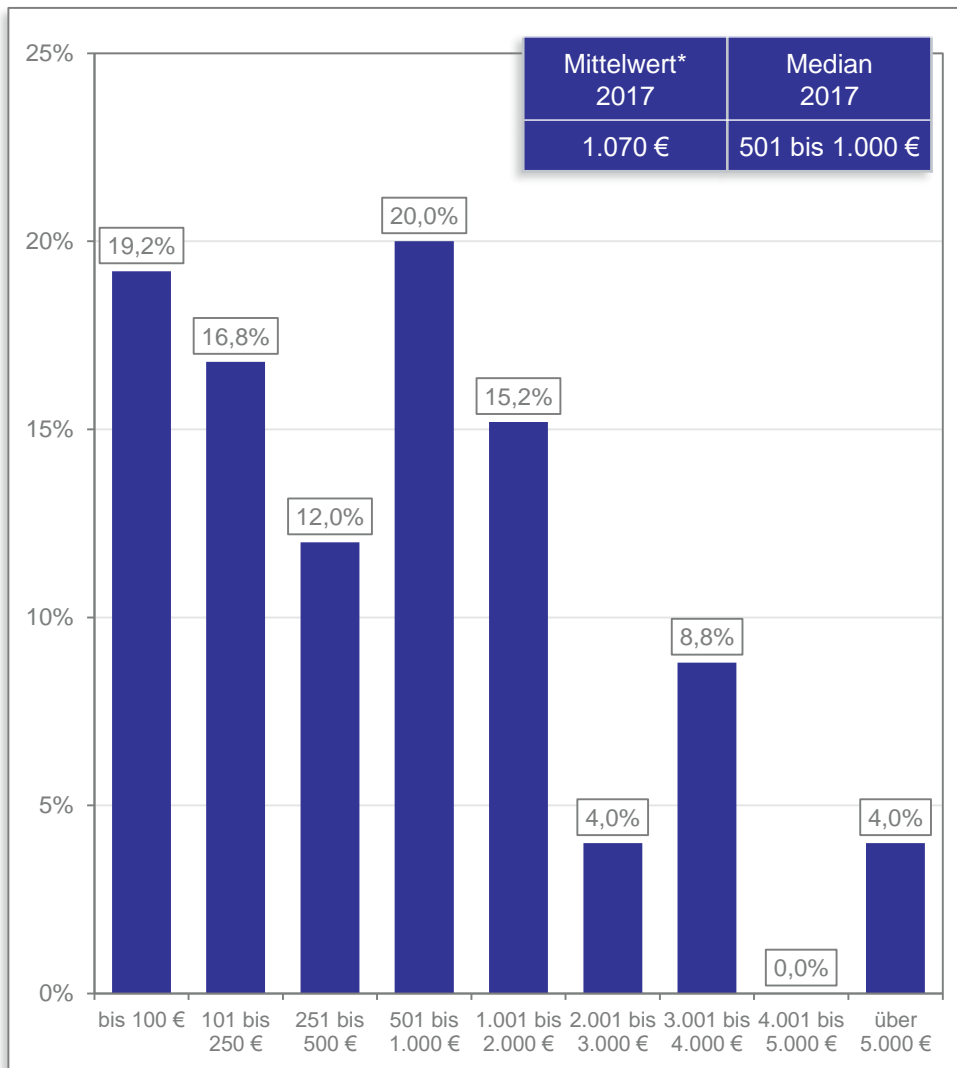


Gebühr (1 von 5)

Bezahlen Sie eine Gebühr oder einen Beitrag für das Dienstleistungsangebot bzw. die Mitgliedschaft eines Pools / Dienstleisters / Haftungsdatums / Verbunds? (n = 401)



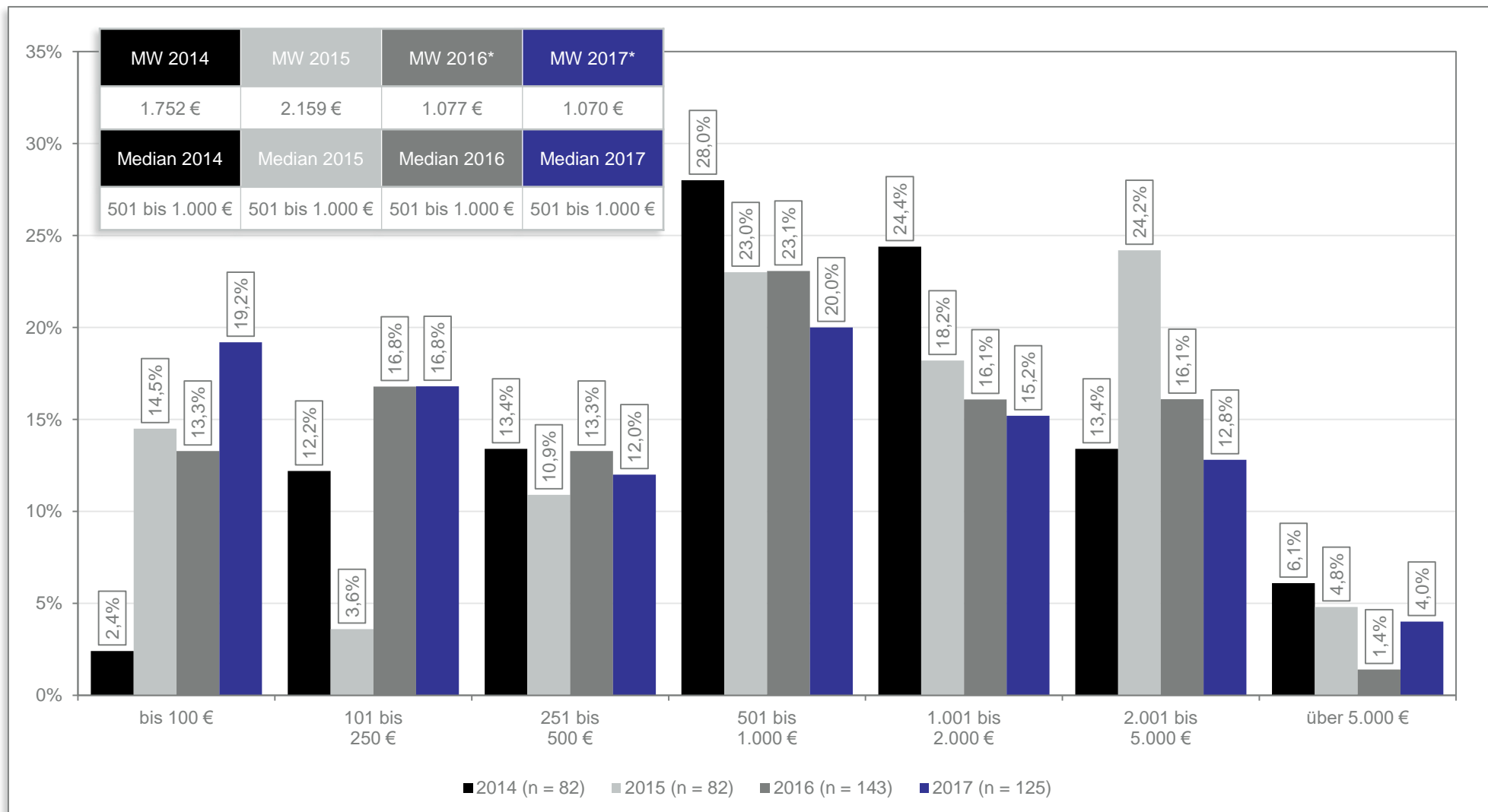
Wenn ja, wie hoch ist die Gebühr / der Beitrag pro Jahr, den Sie insgesamt für Ihre Anbindungen ausgeben? (n = 125)



Gebühr (2 von 5)

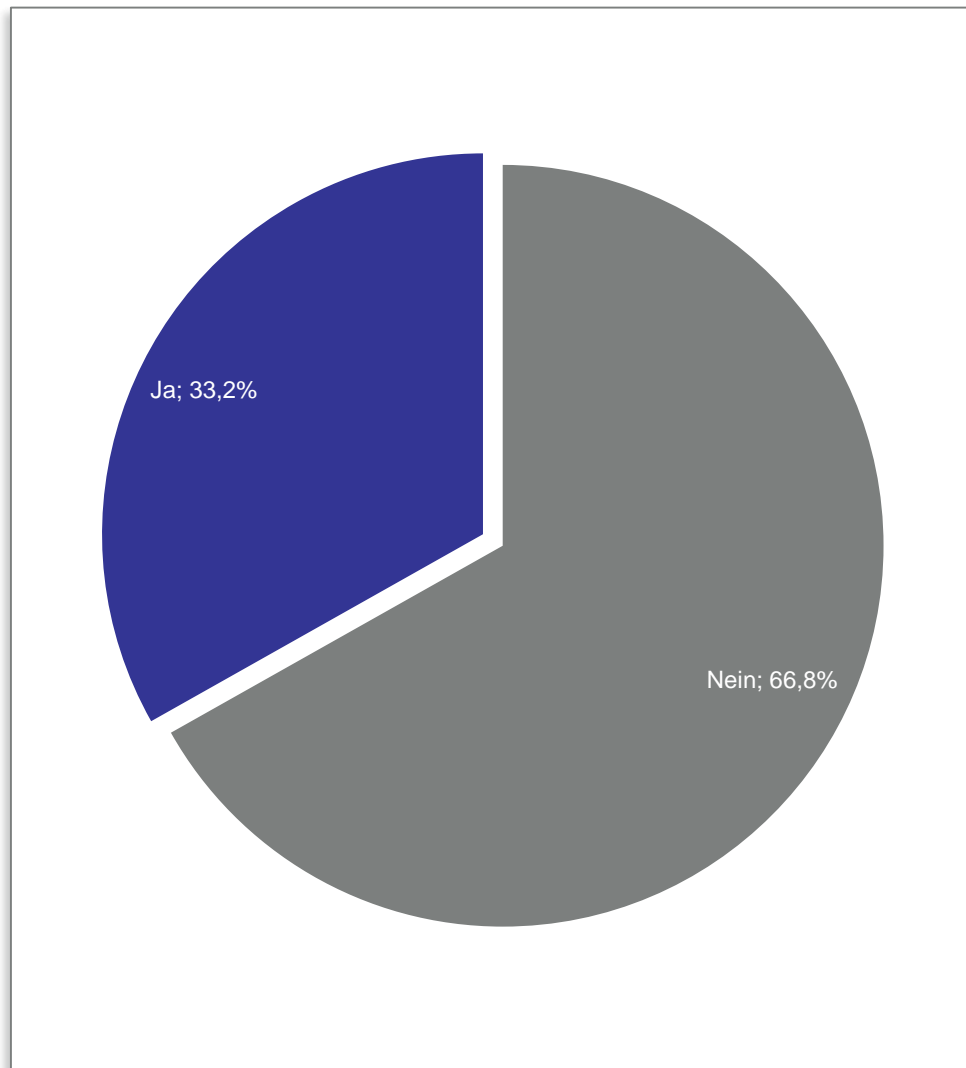
Wenn ja, wie hoch ist die Gebühr / der Beitrag pro Jahr, den Sie insgesamt für Ihre Anbindungen ausgeben?

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

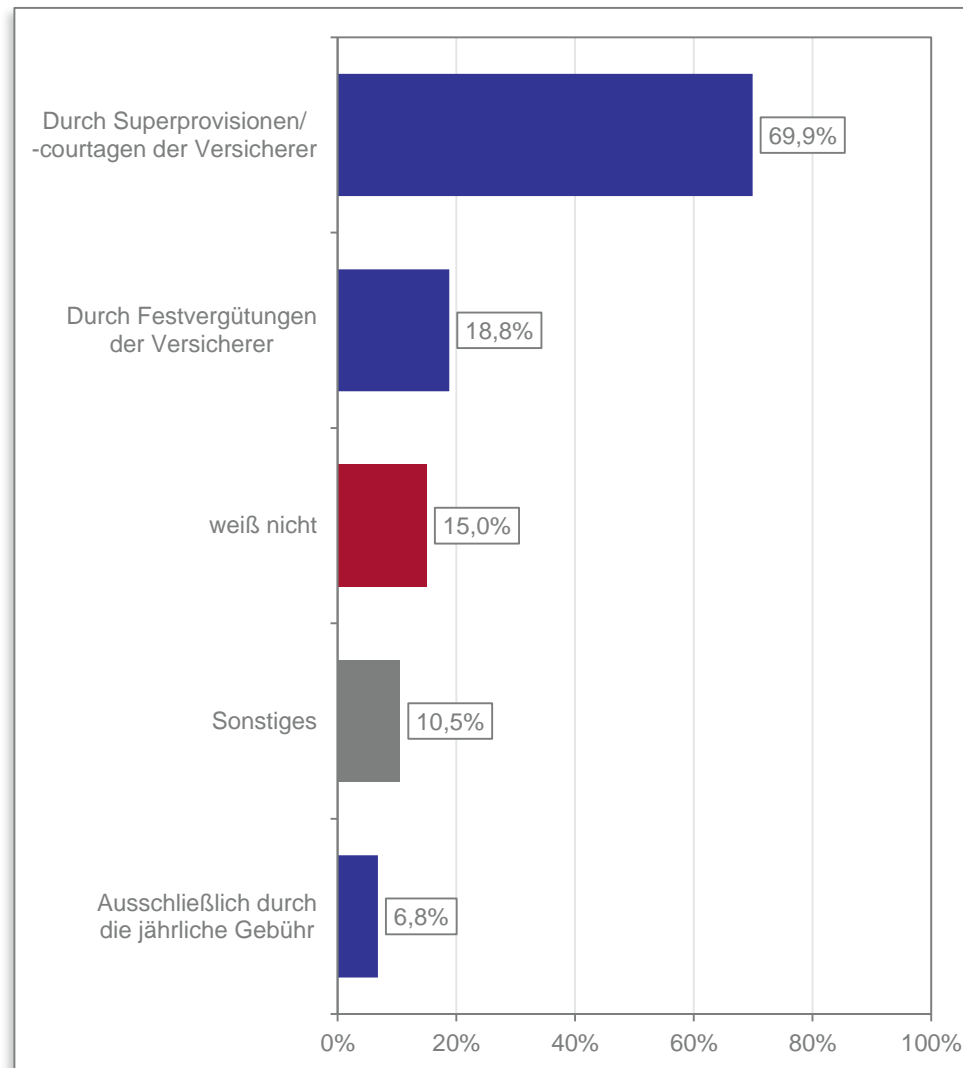


Gebühr (3 von 5)

Bezahlen Sie eine Gebühr oder einen Beitrag für das Dienstleistungsangebot bzw. die Mitgliedschaft eines Pools / Dienstleisters / Haftungsdachs / Verbunds? (n = 401)

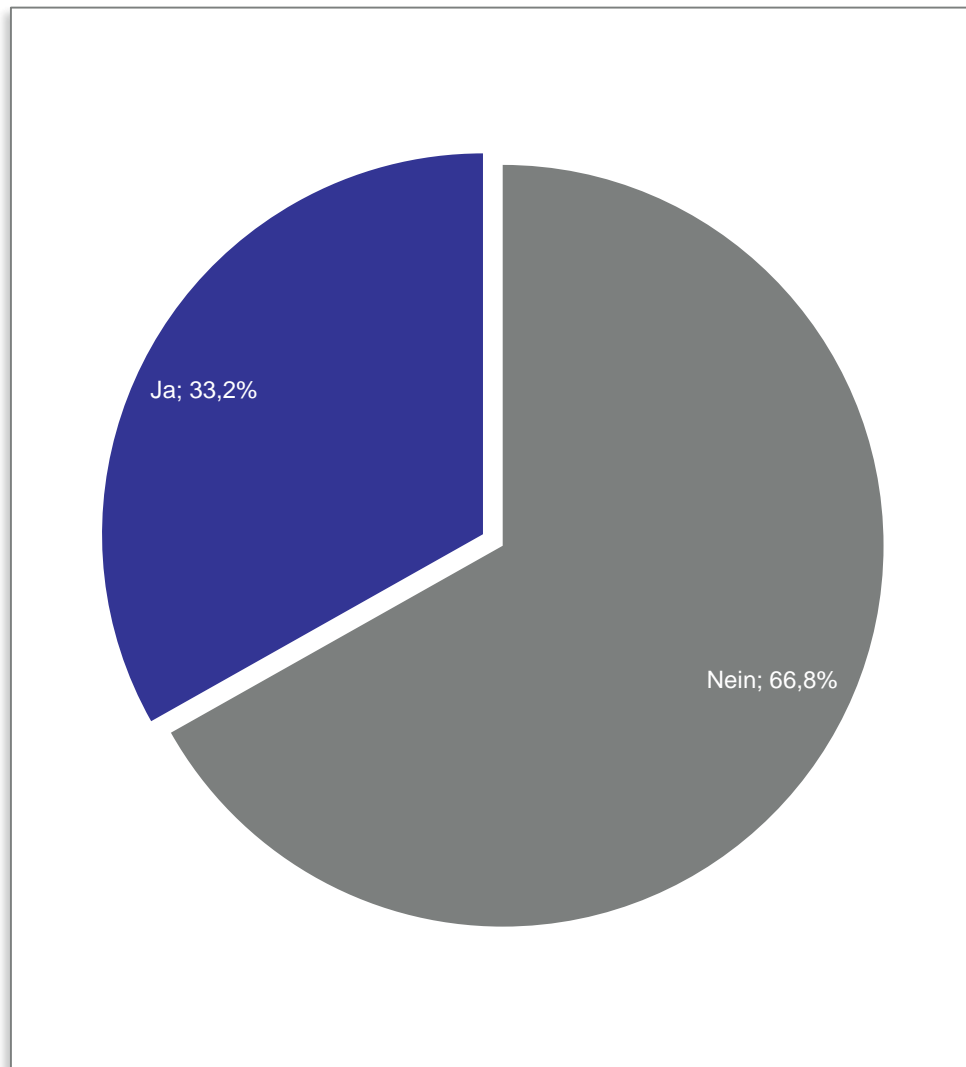


Wenn ja, wie finanzieren sich Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde Ihrer Meinung nach weiterhin? (n = 133)

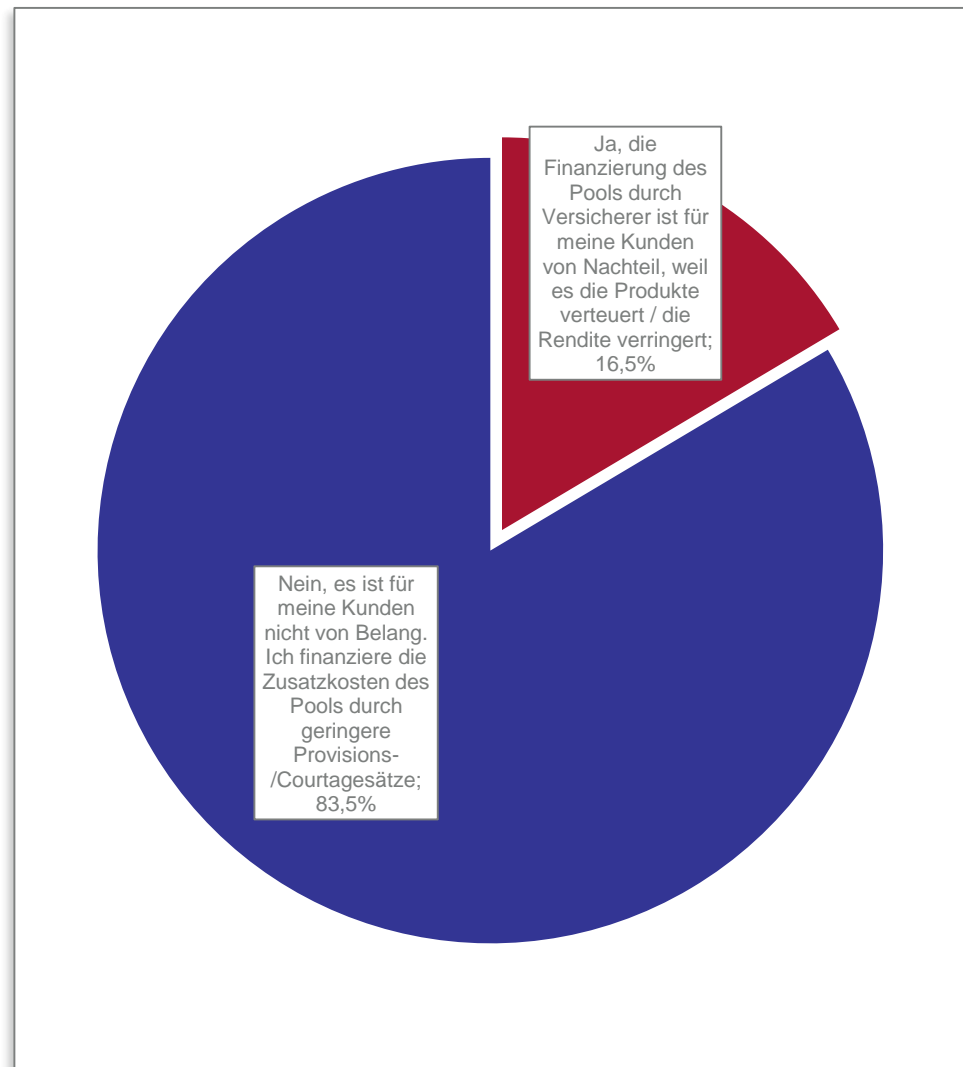


Gebühr (4 von 5)

Bezahlen Sie eine Gebühr oder einen Beitrag für das Dienstleistungsangebot bzw. die Mitgliedschaft eines Pools / Dienstleisters / Haftungsdatums / Verbunds? (n = 401)

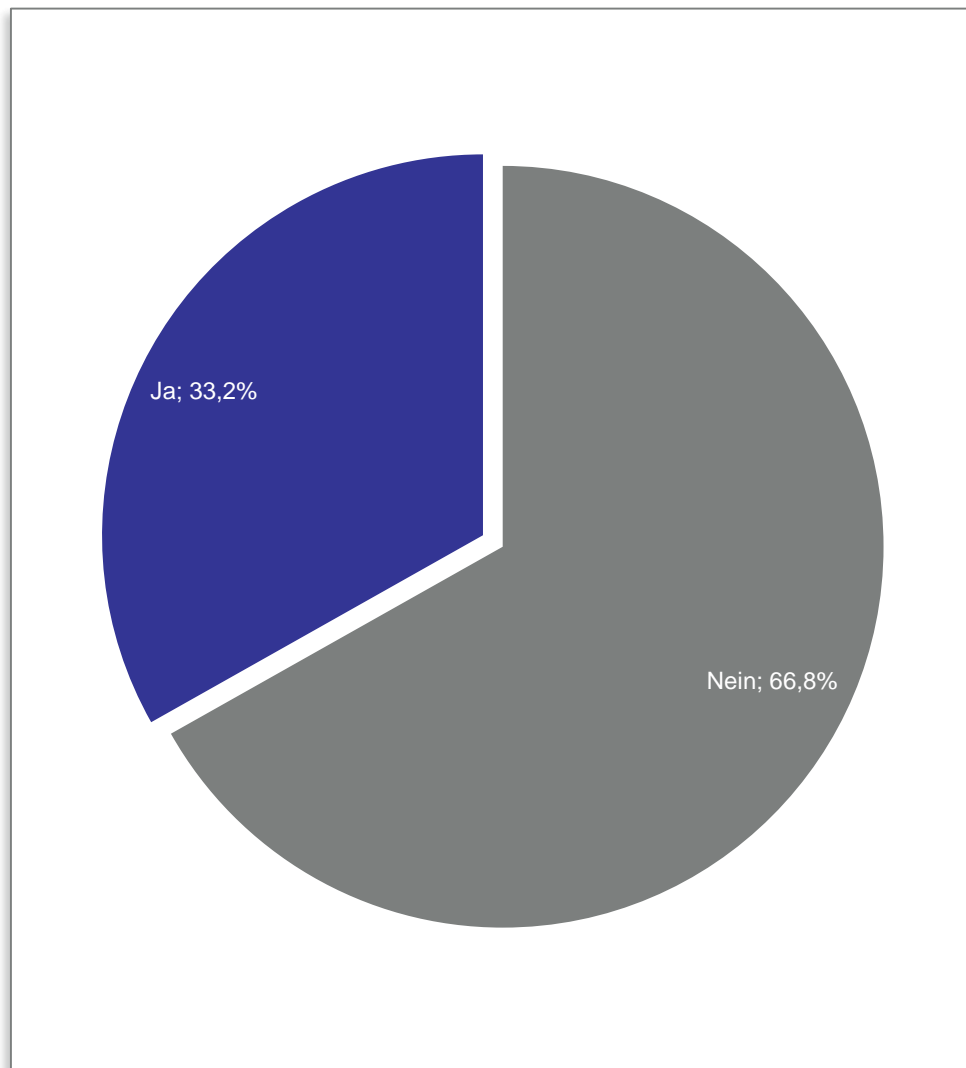


Hat dies Ihrer Meinung nach auch Auswirkungen für den Endkunden? (n = 79)

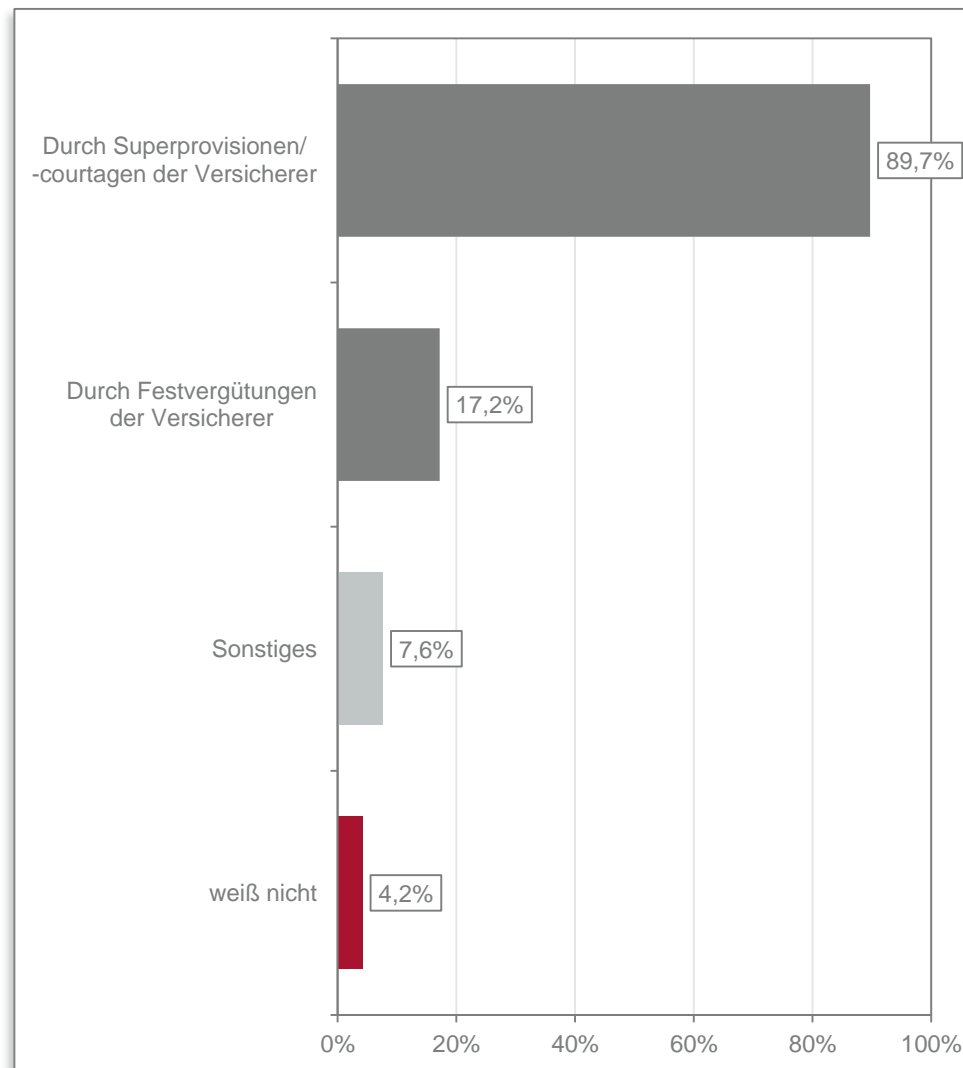


Gebühr (5 von 5)

Bezahlen Sie eine Gebühr oder einen Beitrag für das Dienstleistungsangebot bzw. die Mitgliedschaft eines Pools / Dienstleisters / Haftungsdachs / Verbunds? (n = 401)



Wenn nein, was glauben Sie, wie Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde ihre Dienstleistungen finanzieren? (n = 262)

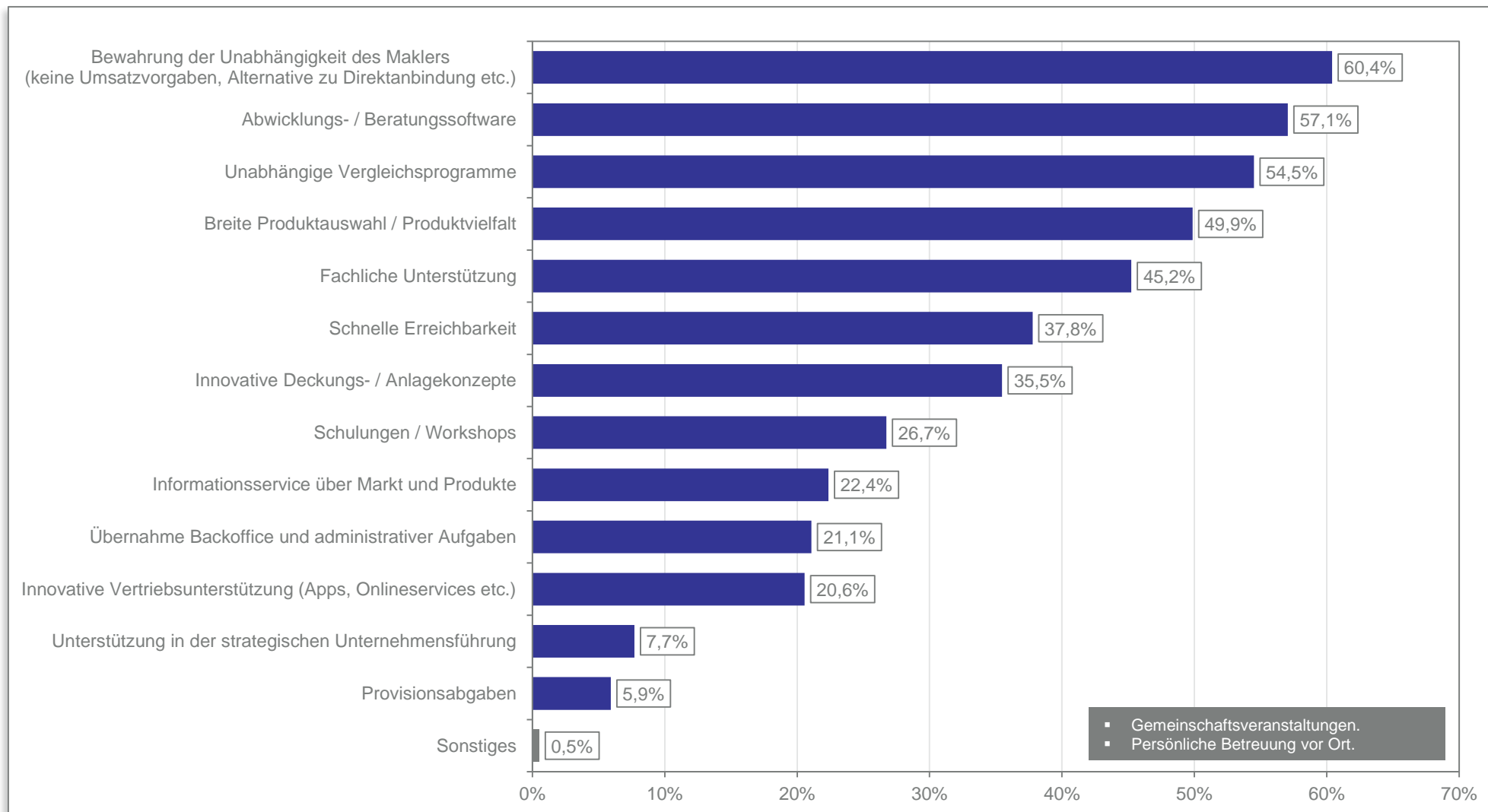


4. STELLENWERT

4.3 ERWARTUNGEN & EINSTELLUNGEN

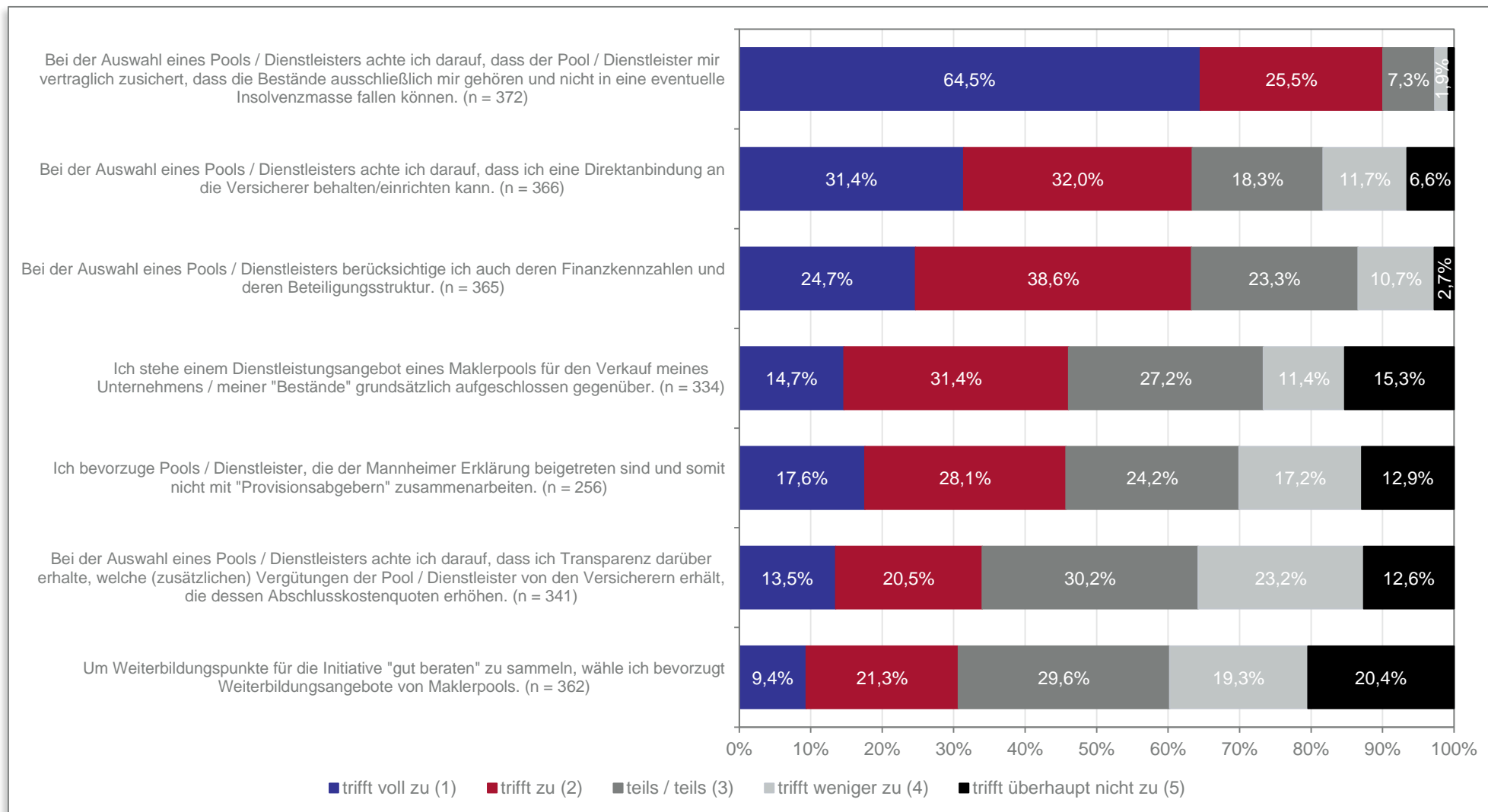
Erwartungen

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



Einstellung

Inwiefern stimmen Sie folgenden Aussagen zu?



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 (24. – 26. Oktober 2017 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 *e3* 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