

Pools & Dienstleister 2019

März 2019

MARKTSTUDIE

Ergebnisse aus einer Befragung von
Assekuranz- und Finanzvermittlern

Öffentlichkeitsauszug der Fonds Finanz Maklerservice GmbH

bbg
Betriebsberatungs GmbH
Bindlacher Straße 4
95448 Bayreuth



Ihr Partner für erfolgreiche Kontakte

IVV - Institut für Versicherungsvertrieb
Beratungsgesellschaft mbH
Markt 5
06526 Sangerhausen



Institut für Versicherungsvertrieb
Beratungsgesellschaft mbH

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

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.

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 – Finanzen	64
4. Stellenwert	77
4.1 Zusammenarbeit	78
4.2 Umsatz / Geschäft / Gebühren / Beiträge	90
4.3 Erwartungen & Herausforderungen	96
5. Unternehmensdarstellung	101

1. MANAGEMENT-SUMMARY

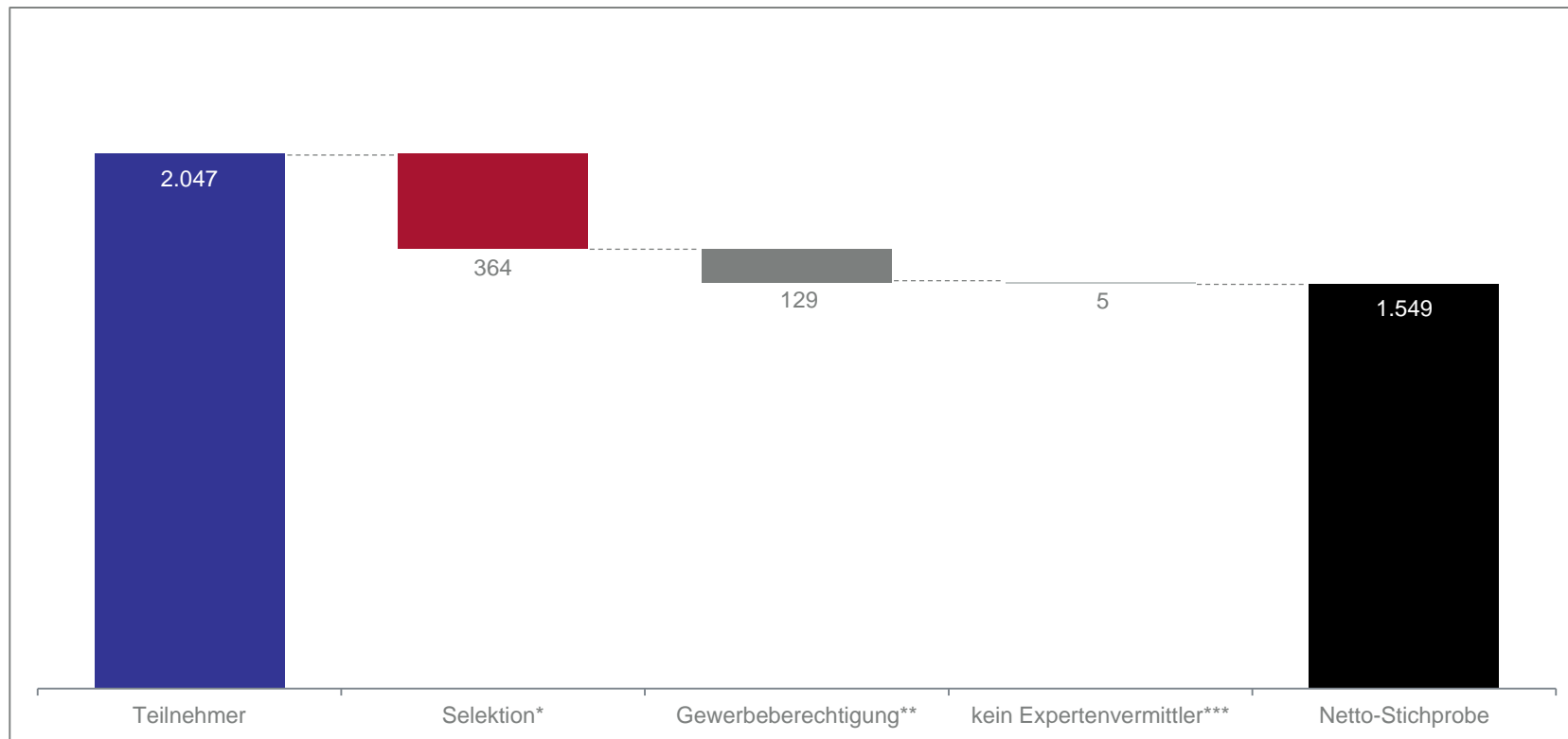
Top-3-Favoriten der Vermittler



2. UNTERSUCHUNGSDESIGN & METHODISCHES VORGEHEN

- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 25.01.2019 bis 08.02.2019
- Konzentrationsverfahren
- Stichprobe: N = 2.047
- Netto-Stichprobe: n = 1.549
- Zielgruppe:
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit Zulassung nach (Mehrfachnennungen möglich):
 - 93,0% Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 GewO
 - 31,9% Kapitalanlagevermittler nach § 34f Abs. 1 GewO
 - 27,2% Immobiliendarlehensvermittler nach § 34i Abs.1 S.1 GewO
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit ...
 - ... einem Durchschnittsalter von 52,6 Jahren
 - ... einer Branchenerfahrung von 23,1 Jahren
 - ... einer Geschlechtsverteilung von 12,6% weiblichen Vermittlerinnen und 87,4% männlichen Vermittlern
- Sehr gutes Abbild der Finanz- und Versicherungsvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur

Umfrageteilnehmer

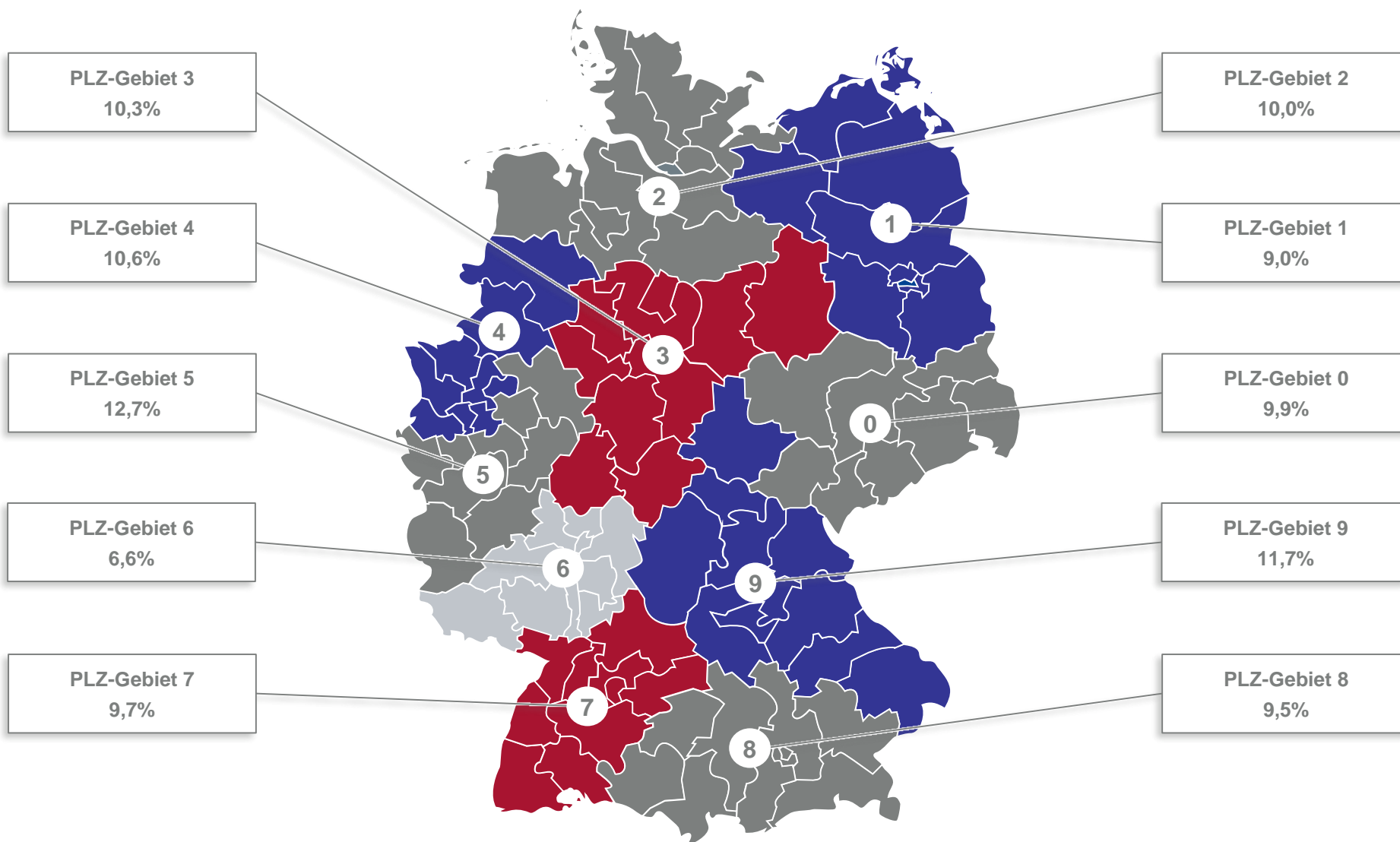


*Selektionskriterien: unrealistische Beantwortungsdauer, Abbruch nach wenigen Fragen, keine Zielgruppe

**Gewerbeberechtigung: Antwortoption „Gebundener Versicherungsvertreter“

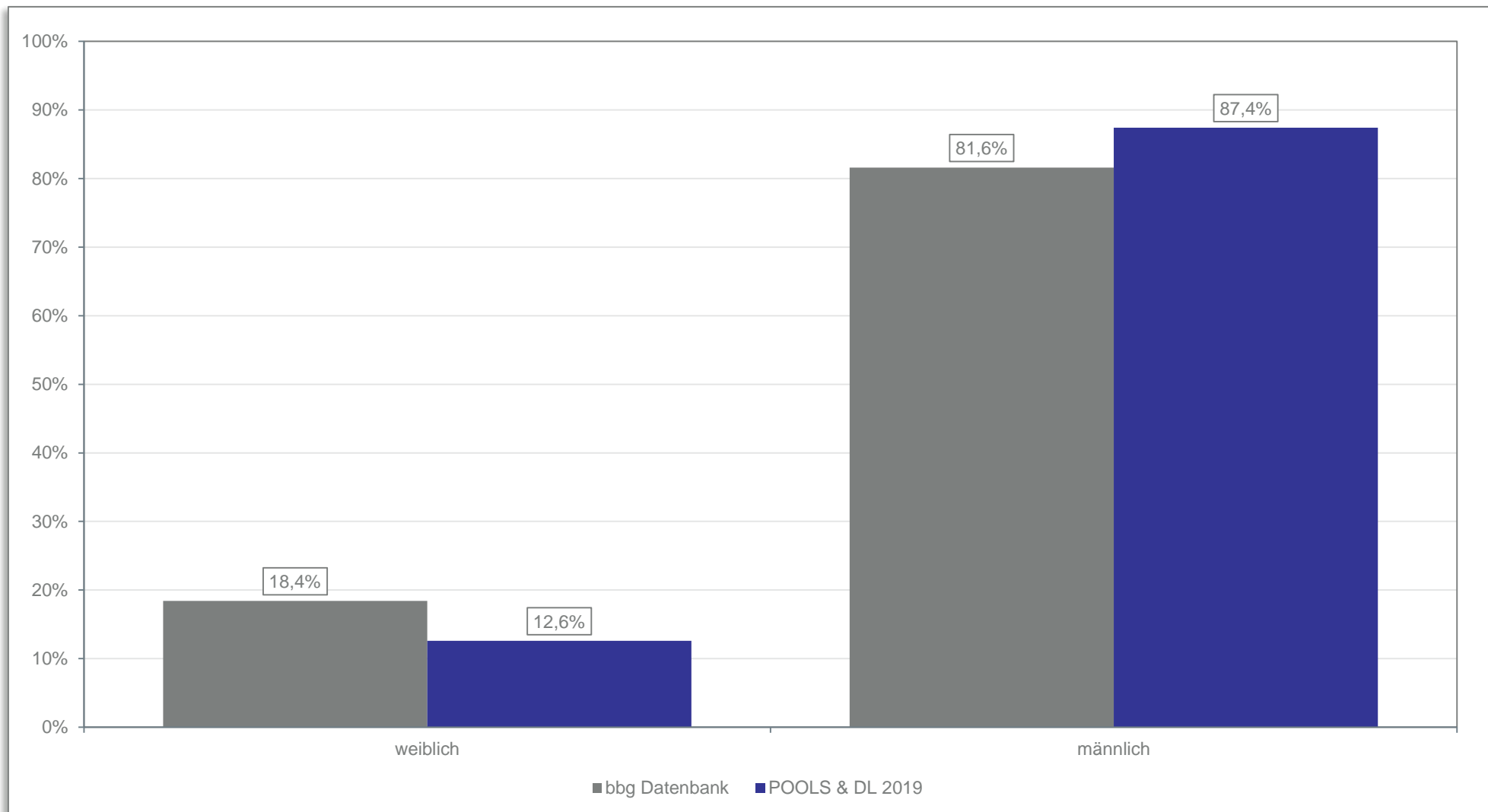
***kein Expertenvermittler: Antwortoption "Ich vermittele keine der aufgelisteten Produkte."

Regionale Verteilung der Befragten



Repräsentativität

Geschlechtsverteilung in der bbg Datenbank vs. Geschlechtsverteilung in der Stichprobe



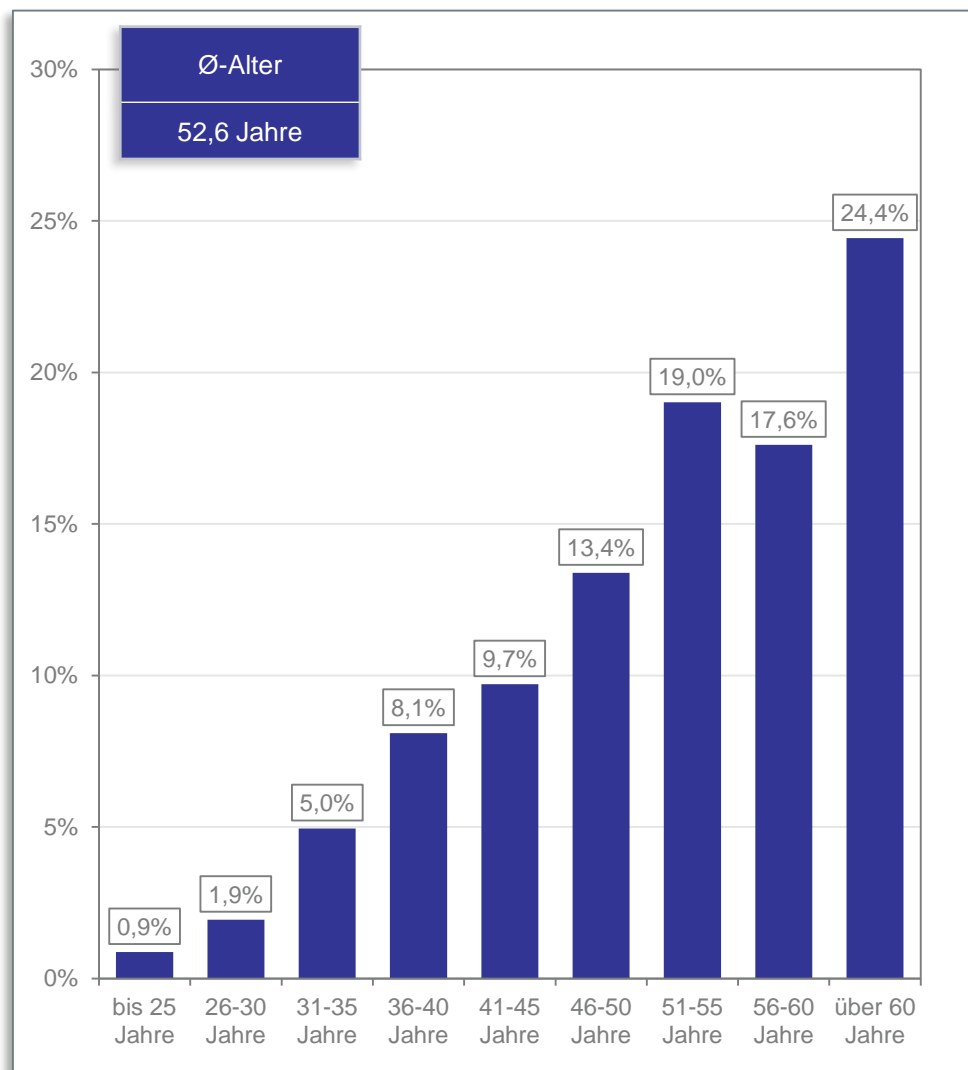
Repräsentativität

Altersverteilung in der bbg Datenbank vs. Altersverteilung in der Stichprobe



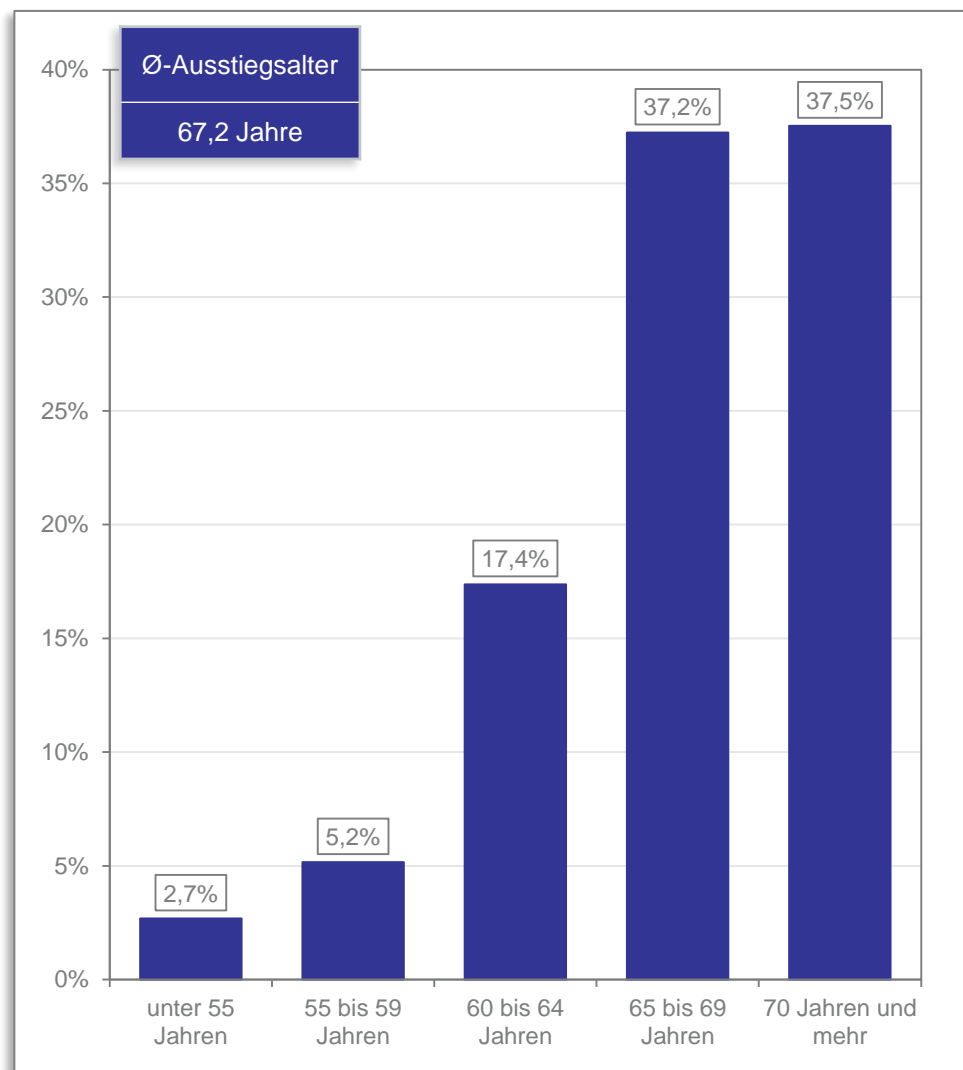
Alter

Bitte sagen Sie uns noch, wie alt Sie sind.



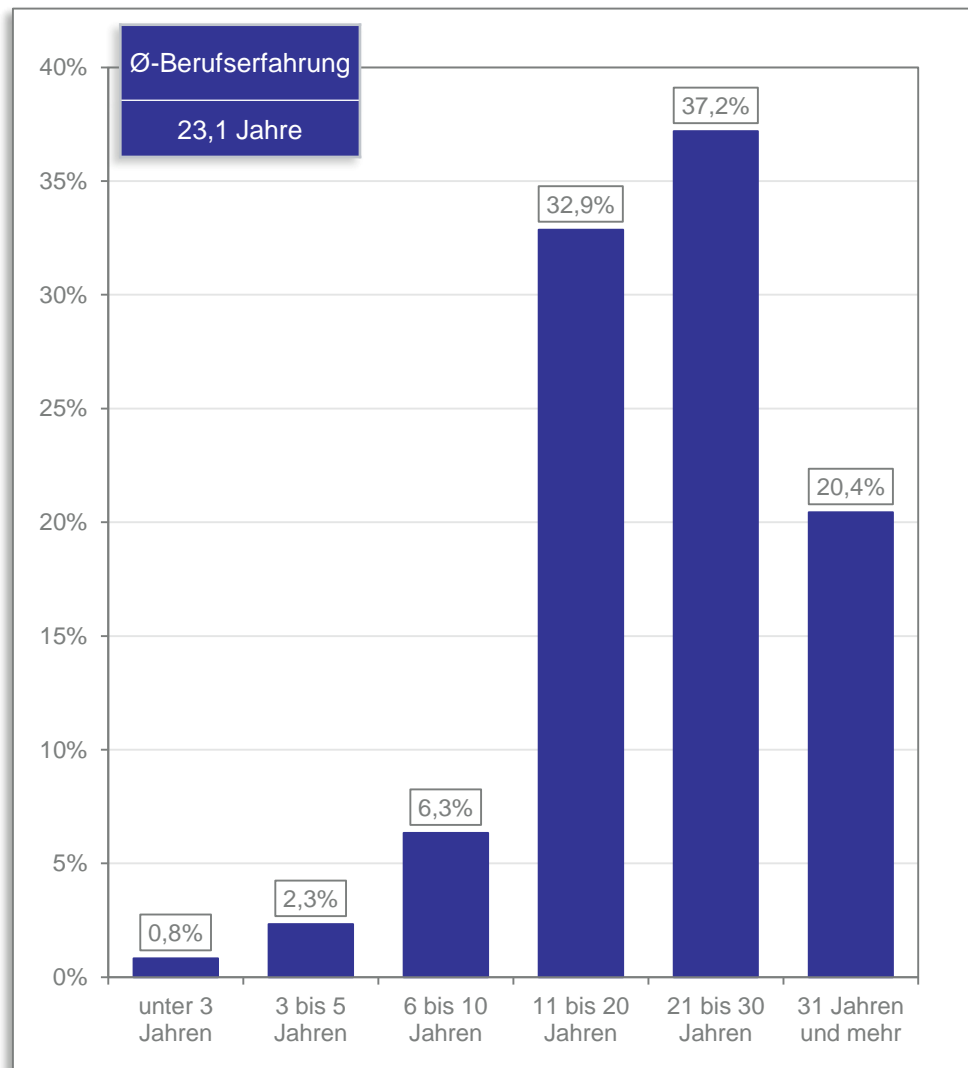
Ausstiegsalter

Wann planen Sie aus dem Berufsleben auszusteigen?



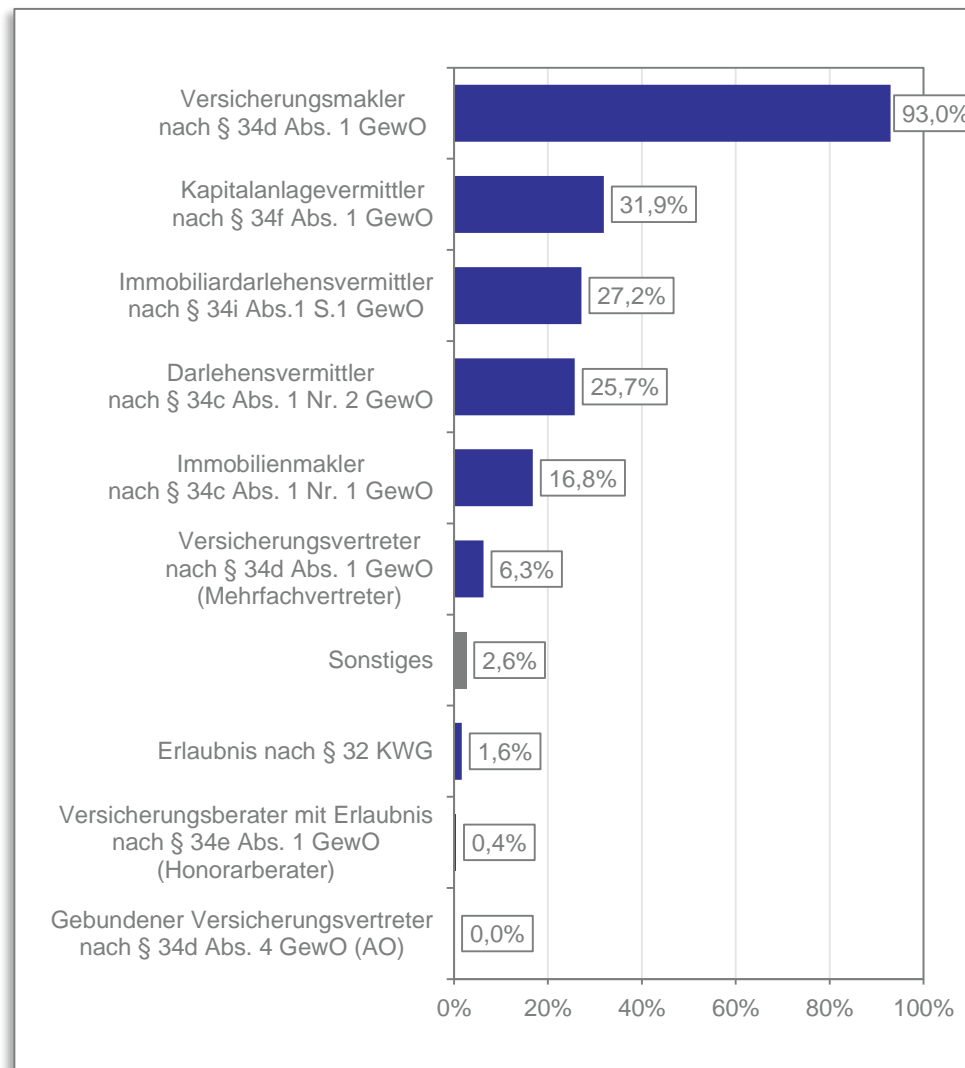
Berufserfahrung

Ich bin im Finanzdienstleistungsbereich tätig seit ...



Tätigkeit

Ich bin tätig als ... (Mehrfachnennungen möglich)



Ziele der Untersuchung 2019

- Die **Qualitätsmessung der Anbieter** im Bereich 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
 - Ermittlung der Zufriedenheit der Makler und Mehrfachvertreter mit den Anbietern (Qualitative Bewertung anhand von Leistungskriterien)
 - Ermittlung der Einstellungsloyalität
 - Ermittlung der Marktpositionierung
 - Ermittlung von Stärken und Schwächen
 - Ermittlung der Einstellung hinsichtlich marktrelevanter Fragestellungen
- Die **Studie „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2019“** 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 2019

- 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



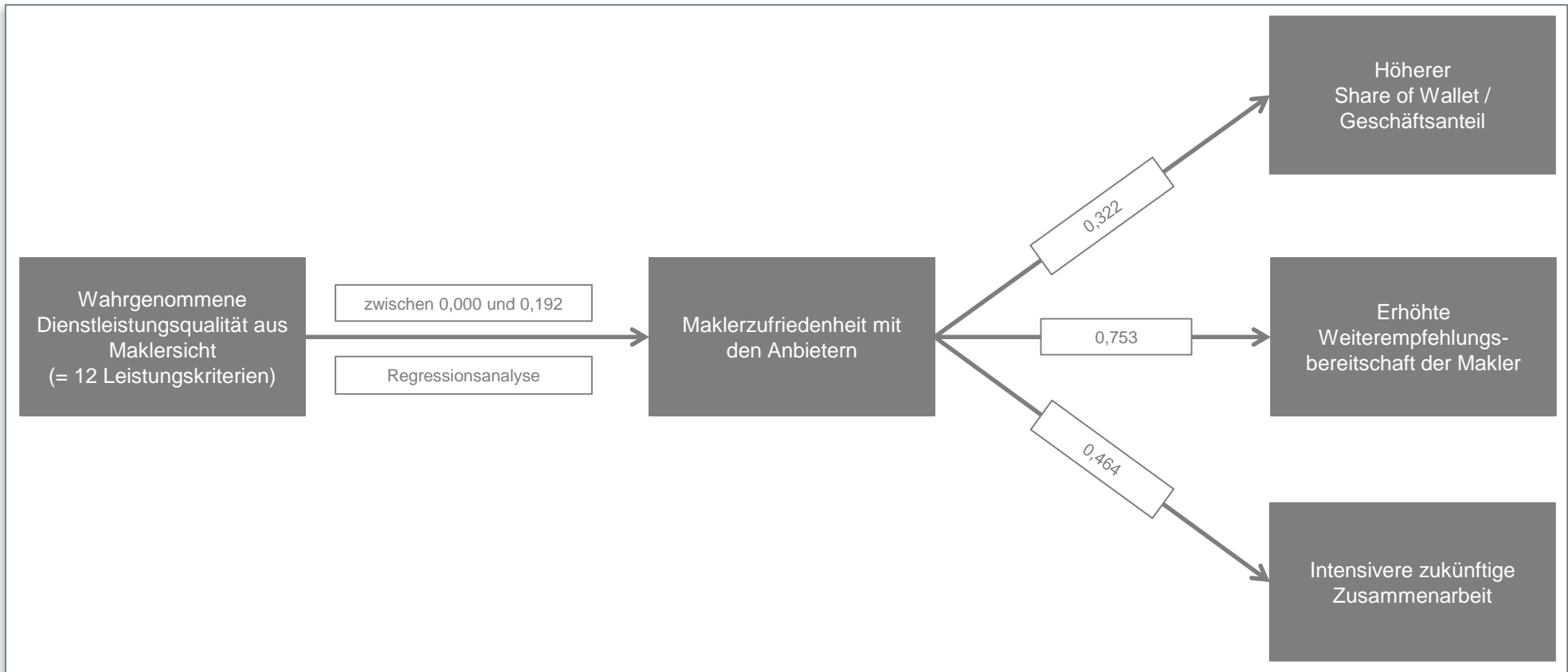
Beste zentrale Vertriebsunterstützung | Beste Courtagevereinbarungen
Bestes Image | Beste Produktvielfalt | Beste Beratungs- und Angebotssoftware
Beste Online-Plattform | Beste Produkt- und Fachinformationen | Beste Aufnahmepolitik
Beste Deckungskonzeptauswahl | Beste Unabhängigkeit
Bester Bestandskundenservice | 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 2019 – 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 der Dienstleistungsqualität für die Makler führt demnach langfristig zu einem höheren ökonomischen Erfolg.

3. ERGEBNISSE

3. ERGEBNISSE

3.1 BEWERTUNGSSCHEMA

Share of Wallet (SoW)

Überblick

1

AssCompact AWARD 2019 - Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde

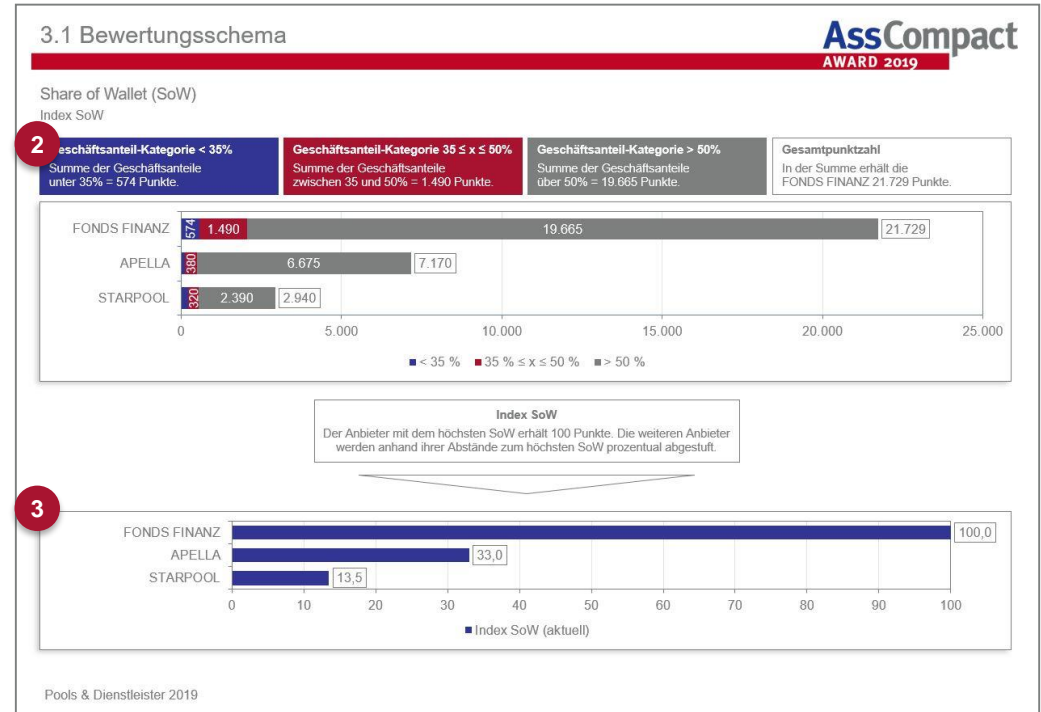
AssCompact AWARD 2019 (16 Prozent)

Betrachten Sie das Geschäft mit diesen Pools / Dienstleistern / Haftungsdächern / Verbänden in den letzten 12 Monaten. Wie hoch war in etwa der Anteil Ihres Finanz-Geschäfts (Finanzanlage / Finanzierung) (nach Stück)?

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

<input type="checkbox"/> % 1:1 ASSEKURANZSERVICE	<input type="checkbox"/> % INVERS
<input type="checkbox"/> % APELLA	<input type="checkbox"/> % JUNG, DMS & CIE.
<input type="checkbox"/> % BCA / BFV BANK FÜR VERMÖGEN	<input type="checkbox"/> % KAB
<input type="checkbox"/> % BLAU DIREKT	<input type="checkbox"/> % NETFONDS
<input type="checkbox"/> % CHARTA	<input type="checkbox"/> % PMA
<input type="checkbox"/> % DEUTSCHER MAKLERVERBUND (DEMV)	<input type="checkbox"/> % PROHYP
<input type="checkbox"/> % FINET	<input type="checkbox"/> % SDV
<input type="checkbox"/> % FONDS FINANZ	<input type="checkbox"/> % STARPOOL
<input type="checkbox"/> % FONDSKONZEPT	<input type="checkbox"/> % VFM
<input type="checkbox"/> % FONDSNET	<input type="checkbox"/> % WIFO
<input type="checkbox"/> % GERMANBROKER	<input type="checkbox"/> % SONSTIGER ANBIETER (FINANZEN)

Bitte notieren Sie den Namen des sonstigen Anbieters:



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 2019 - Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde (16 Prozent)

Betrachten Sie das Geschäft mit diesem Pool / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünden in den letzten 12 Monaten. Wie hoch war in etwa der Anteil Ihres Finanz-Geschäfts (Finanzanlage / Finanzierung) (nach Stück)?

Bitte verteilen Sie 100 %. Wenn Sie mit einem Pool keine Verträge / Courtagesnahmen eingeht haben, dann lassen Sie bitte das Feld frei.

<input type="checkbox"/> % 11 ASSURANZSERVICE	<input type="checkbox"/> % INVERS
<input type="checkbox"/> % APELLA	<input type="checkbox"/> % KJMG, DMS & CIE
<input type="checkbox"/> % BCA / BfV BANK FÜR VERMÖGEN	<input type="checkbox"/> % KAB
<input type="checkbox"/> % BLAU DIREKT	<input type="checkbox"/> % NETFONDS
<input type="checkbox"/> % CHARTA	<input type="checkbox"/> % PMA
<input type="checkbox"/> % DEUTSCHER MAKLERVERBUND (DEM)	<input type="checkbox"/> % PROHYIP
<input type="checkbox"/> % FINET	<input type="checkbox"/> % SOV
<input type="checkbox"/> % FONDS FINANZ	<input type="checkbox"/> % STARPOOL
<input type="checkbox"/> % FONDSKONZEPT	<input type="checkbox"/> % VFM
<input type="checkbox"/> % FONDSNET	<input type="checkbox"/> % WFO
<input type="checkbox"/> % GERMANBROKER	<input type="checkbox"/> % SONSTIGER ANBIETER (FINANZEN)

Bitte notieren Sie den Namen des sonstigen Anbieters:

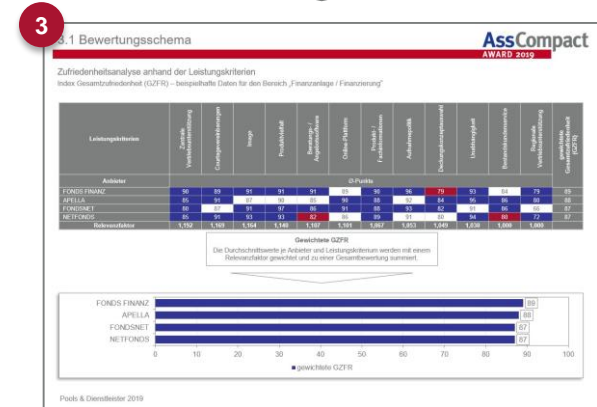
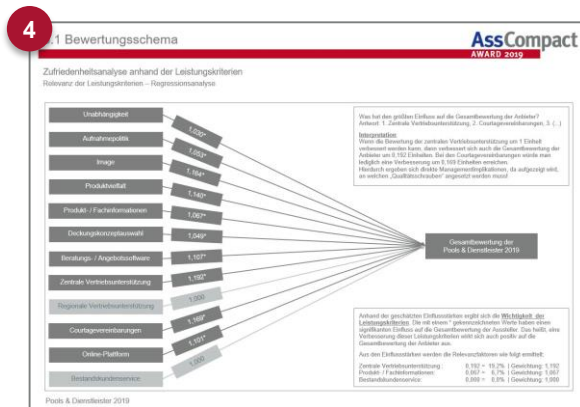
2 AssCompact AWARD 2019 - Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde (27 Prozent)

Inwiefern stimmen Sie als unabhängiger Vermittler folgenden Aussagen zu?

Die Beratungs- und Angebotsoftware ist sehr gut.
(z. B. in Form von Software zur Bedarfsermittlung, Tarifierungssoftware, Vergleichssoftware, Dokumentation, Protokolle, Übersichtlichkeit und Verständlichkeit der Ausdrücke etc.)

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

keine Zustimmung	0%	100%	volle Zustimmung	keine Angabe
UNTERNEHMEN XY (Vorsorge / Leben)	0%	67%	100%	<input type="checkbox"/>
UNTERNEHMEN XY (Kranken)	0%	66%	100%	<input type="checkbox"/>
UNTERNEHMEN XY (SHUK)	0%	61%	100%	<input type="checkbox"/>
UNTERNEHMEN XY (Finanzen)	0%	66%	100%	<input type="checkbox"/>



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.

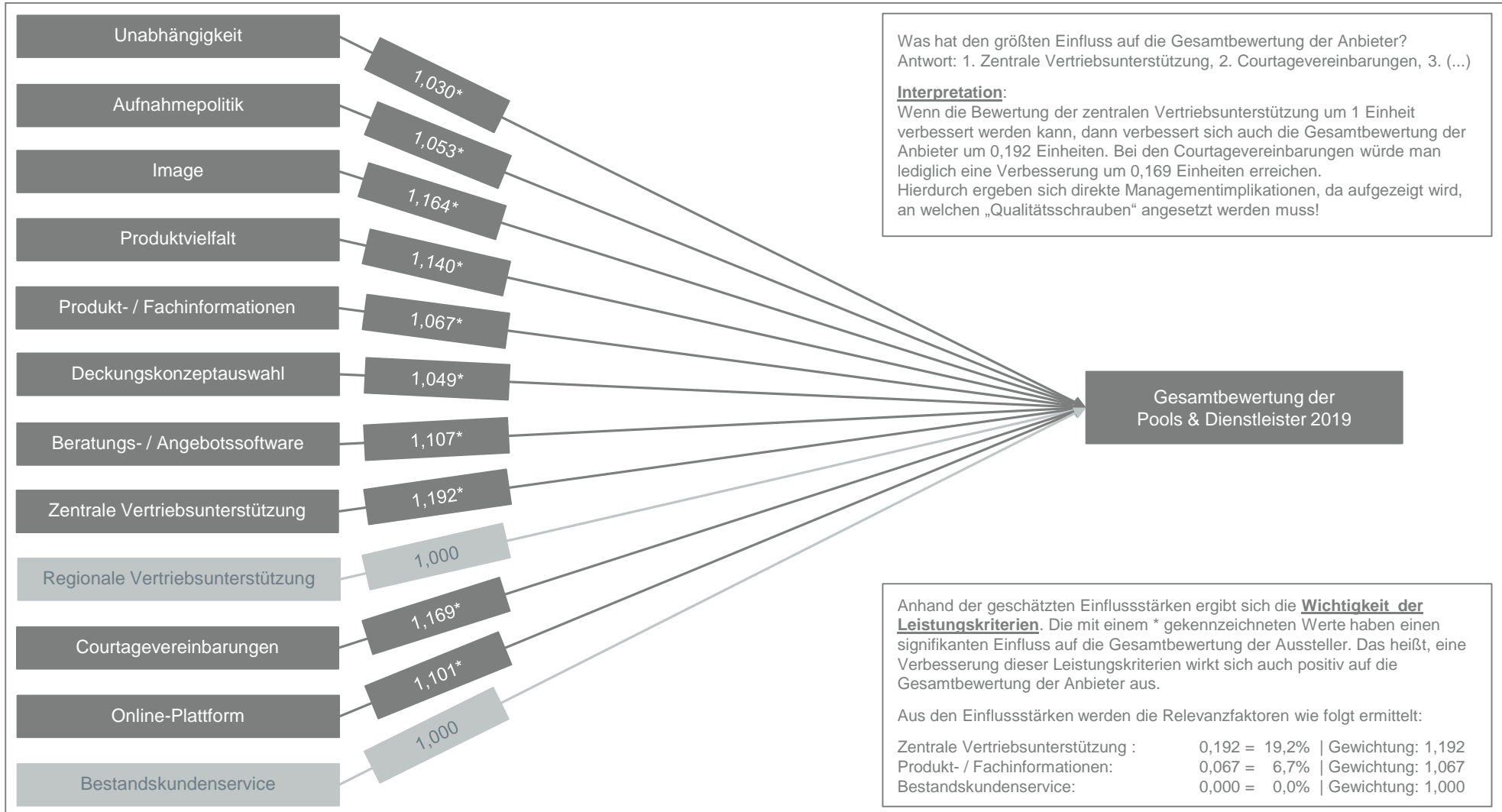
Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

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	Produktvielfalt	Versicherungen (LV, KV, Komposit), Fonds, Finanzierungen, Beteiligungen, sonstige Bankdienstleistungen für das Privat- und Firmenkundengeschäft, ...
	Produkt- / Fachinformationen	Präsentationen, Produktbeschreibungen, steuerrechtliche Änderungen, ...
	Deckungskonzeptauswahl	Besondere Produktlösungen für ausgewählte Kundengruppen, ...
Vertriebsunterstützung	Beratungs- und Angebotssoftware	Software zur Bedarfsermittlung, Tarifierungssoftware, Vergleichssoftware, Dokumentation, Protokolle, Übersichtlichkeit und Verständlichkeit der Ausdrücke, ...
	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, ...

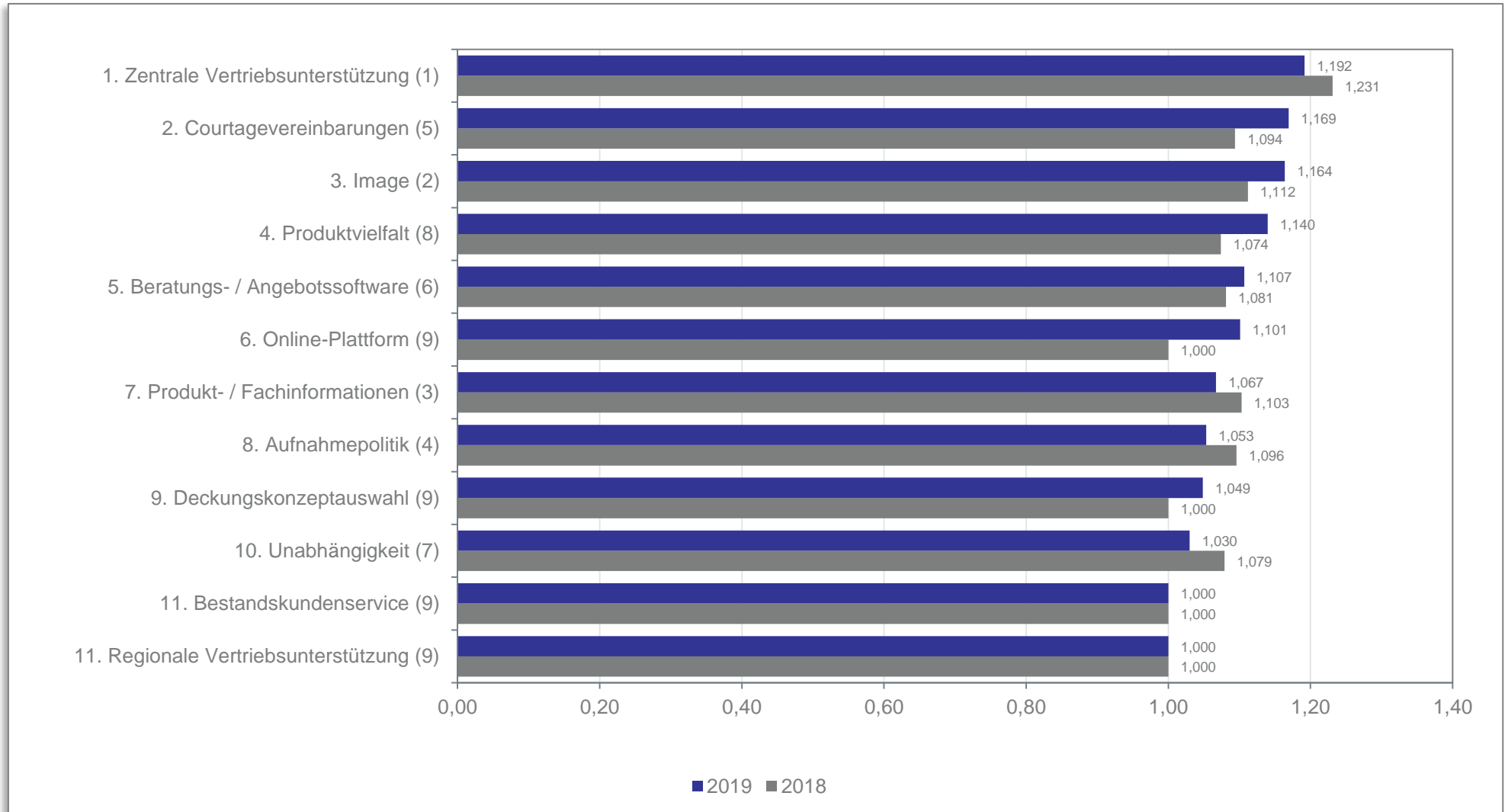
Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

Relevanz der Leistungskriterien – Regressionsanalyse



Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

Relevanz der Leistungskriterien



3. ERGEBNISSE

3.2 FAVORITEN DER VERMITTLER – VORSORGE / LEBEN

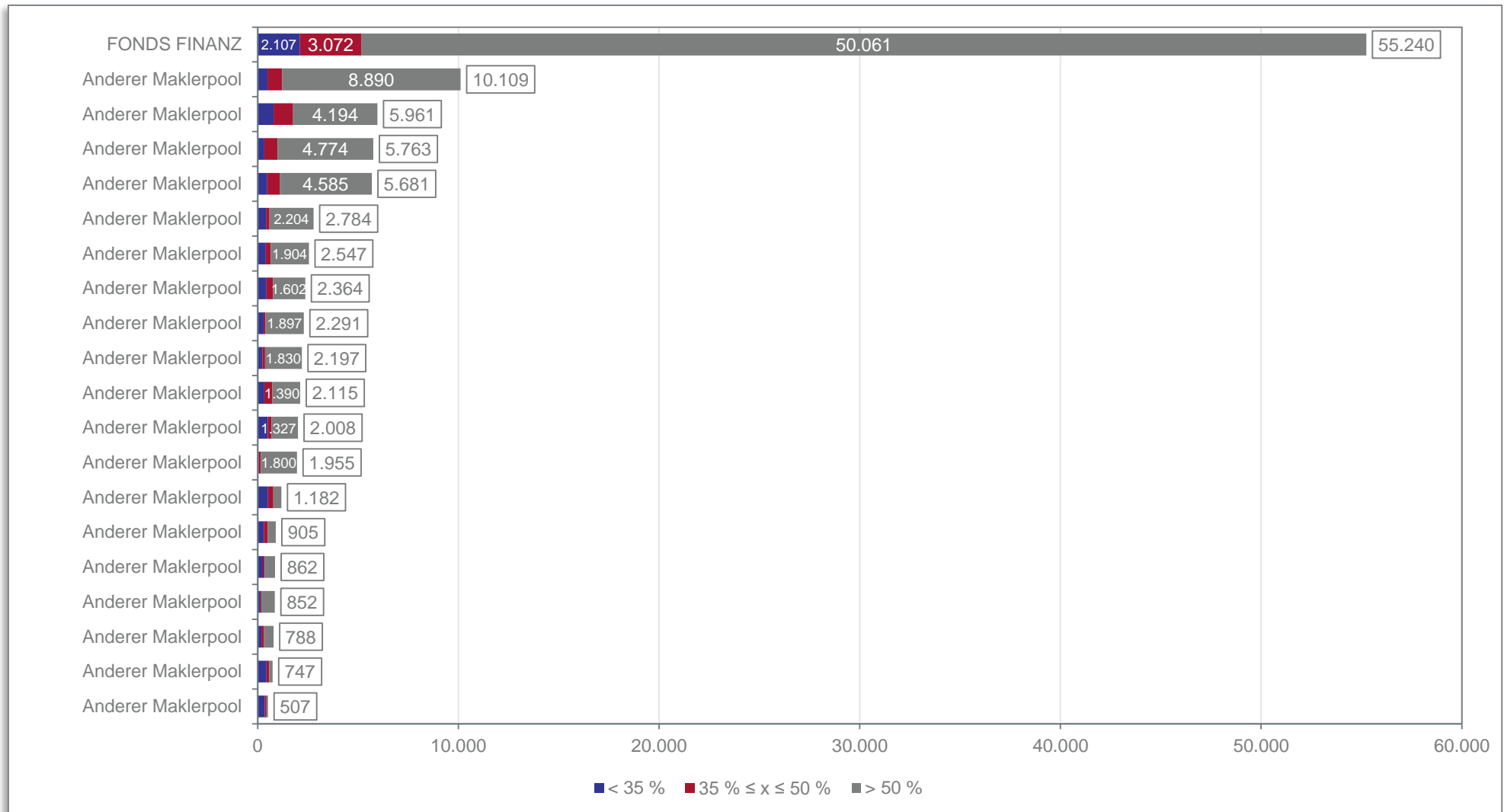
Ranking der Top-Anbieter

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
Platz 15	Anderer Maklerpool
Platz 16	Anderer Maklerpool
Platz 17	Anderer Maklerpool
Platz 18	Anderer Maklerpool
Platz 19	Anderer Maklerpool
Platz 20	Anderer Maklerpool



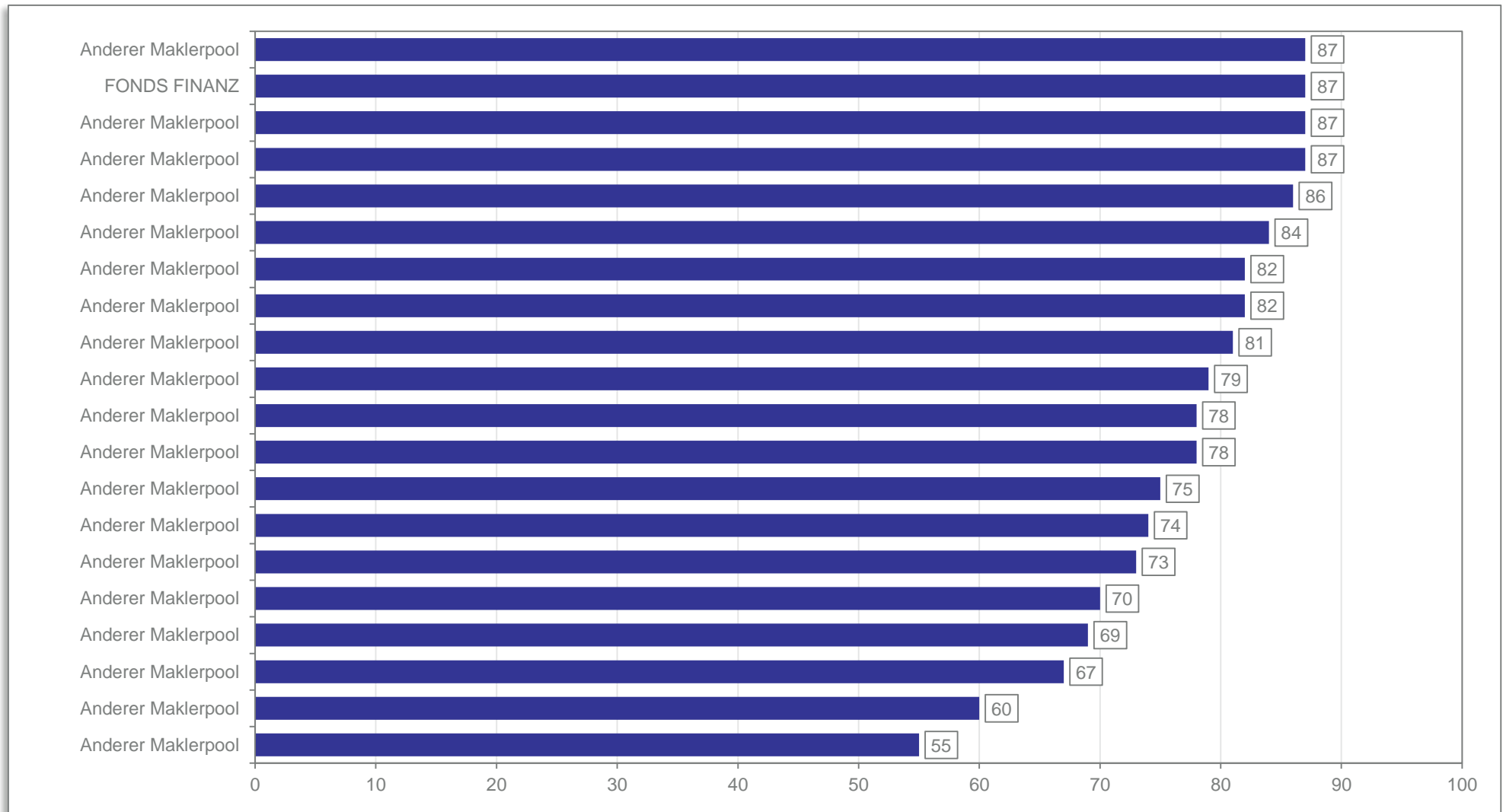
3.2 Favoriten der Vermittler – Vorsorge / Leben

Share of Wallet



Zufriedenheit

Gewichtete Gesamtzufriedenheit



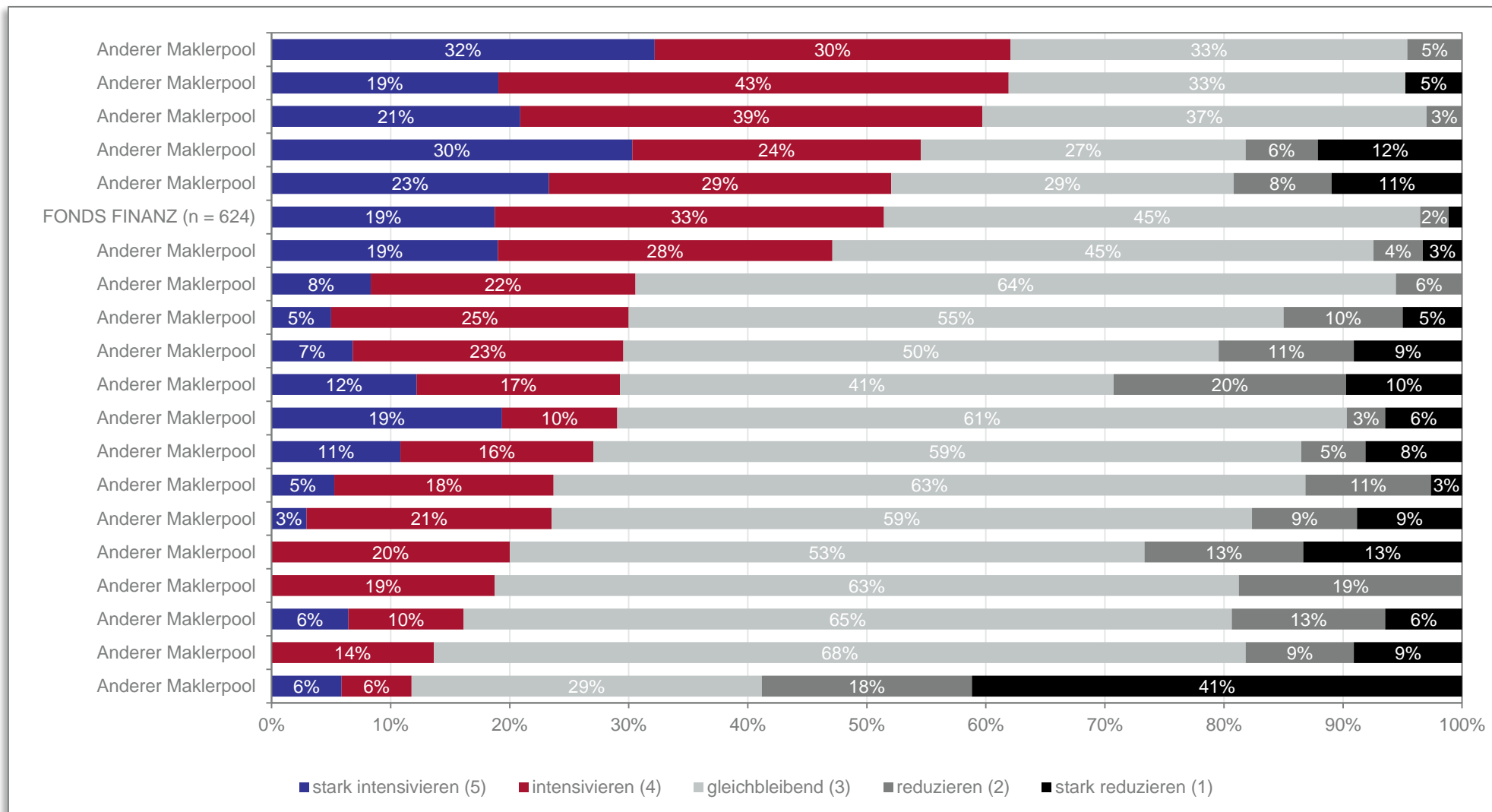
Zufriedenheit

■ Top-3 pro LK ■ Flop-3 pro LK

	Zentrale Vertriebsunterstützung	Courtagevereinbarungen	Image	Produktvielfalt	Beratungs- und Angebotssoftware	Online-Plattform	Produkt- und Fachinformationen	Aufnahmepolitik	Deckungs-konzeptauswahl	Unabhängigkeit	Bestands-kundenservice	Regionale Vertriebsunterstützung	gewichtete Gesamt-zufriedenheit
Anderer Maklerpool	81	91	90	92	82	84	88	92	82	96	85	81	87
FONDS FINANZ	87	90	91	92	86	87	89	94	75	92	83	78	87
Anderer Maklerpool	90	94	94	89	85	72	90	89	96	99	77	72	87
Anderer Maklerpool	88	89	91	88	84	82	92	88	80	94	81	82	87
Anderer Maklerpool	81	92	86	86	82	85	87	93	74	95	87	78	86
Anderer Maklerpool	84	89	87	91	78	78	88	90	79	94	77	65	84
Anderer Maklerpool	87	87	86	83	72	71	84	91	78	94	73	82	82
Anderer Maklerpool	88	86	84	86	79	81	80	92	68	93	79	68	82
Anderer Maklerpool	87	78	81	89	81	84	78	90	76	81	78	66	81
Anderer Maklerpool	81	86	86	87	74	66	79	89	72	88	68	71	79
Anderer Maklerpool	79	89	84	65	76	87	73	97	70	90	81	48	78
Anderer Maklerpool	76	81	85	87	78	69	76	80	74	84	68	77	78
Anderer Maklerpool	70	79	78	87	72	73	76	82	70	83	68	55	75
Anderer Maklerpool	69	81	77	79	67	82	73	71	57	85	85	56	74
Anderer Maklerpool	76	78	80	82	65	73	74	81	61	81	69	51	73
Anderer Maklerpool	71	81	72	81	65	66	72	85	55	66	67	54	70
Anderer Maklerpool	67	64	73	75	66	71	65	87	56	85	70	49	69
Anderer Maklerpool	68	70	74	61	68	69	64	83	61	82	58	45	67
Anderer Maklerpool	59	68	60	57	57	57	50	88	56	73	65	33	60
Anderer Maklerpool	53	61	50	62	57	52	63	59	52	48	53	43	55
Relevanzfaktor	1,192	1,169	1,164	1,140	1,107	1,101	1,067	1,053	1,049	1,030	1,000	1,000	

Zukünftige Zusammenarbeit

Wie werden Sie die zukünftige Zusammenarbeit mit folgenden Gesellschaften gestalten?

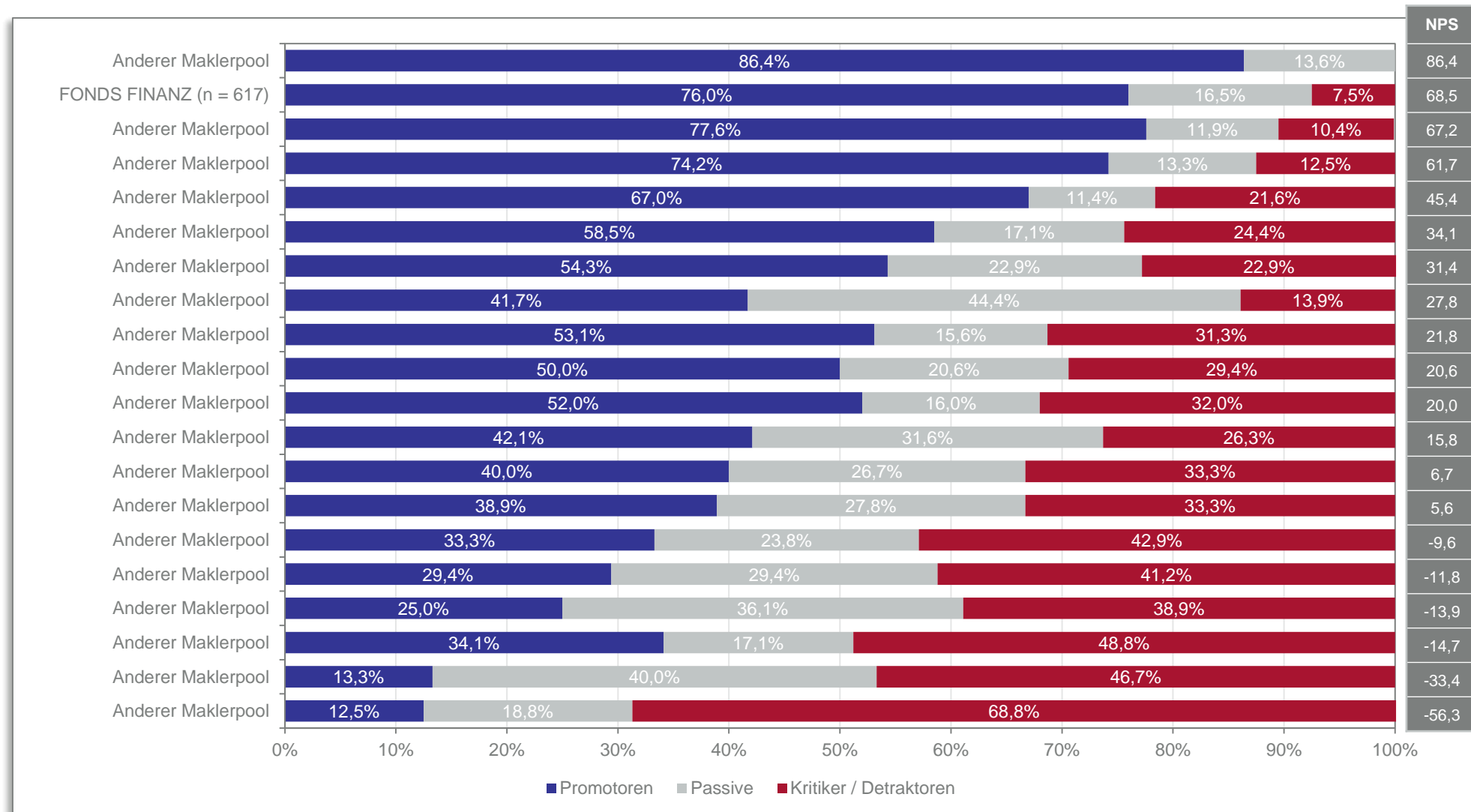


3.2 Favoriten der Vermittler – Vorsorge / Leben

Net-Promoter-Score (NPS)

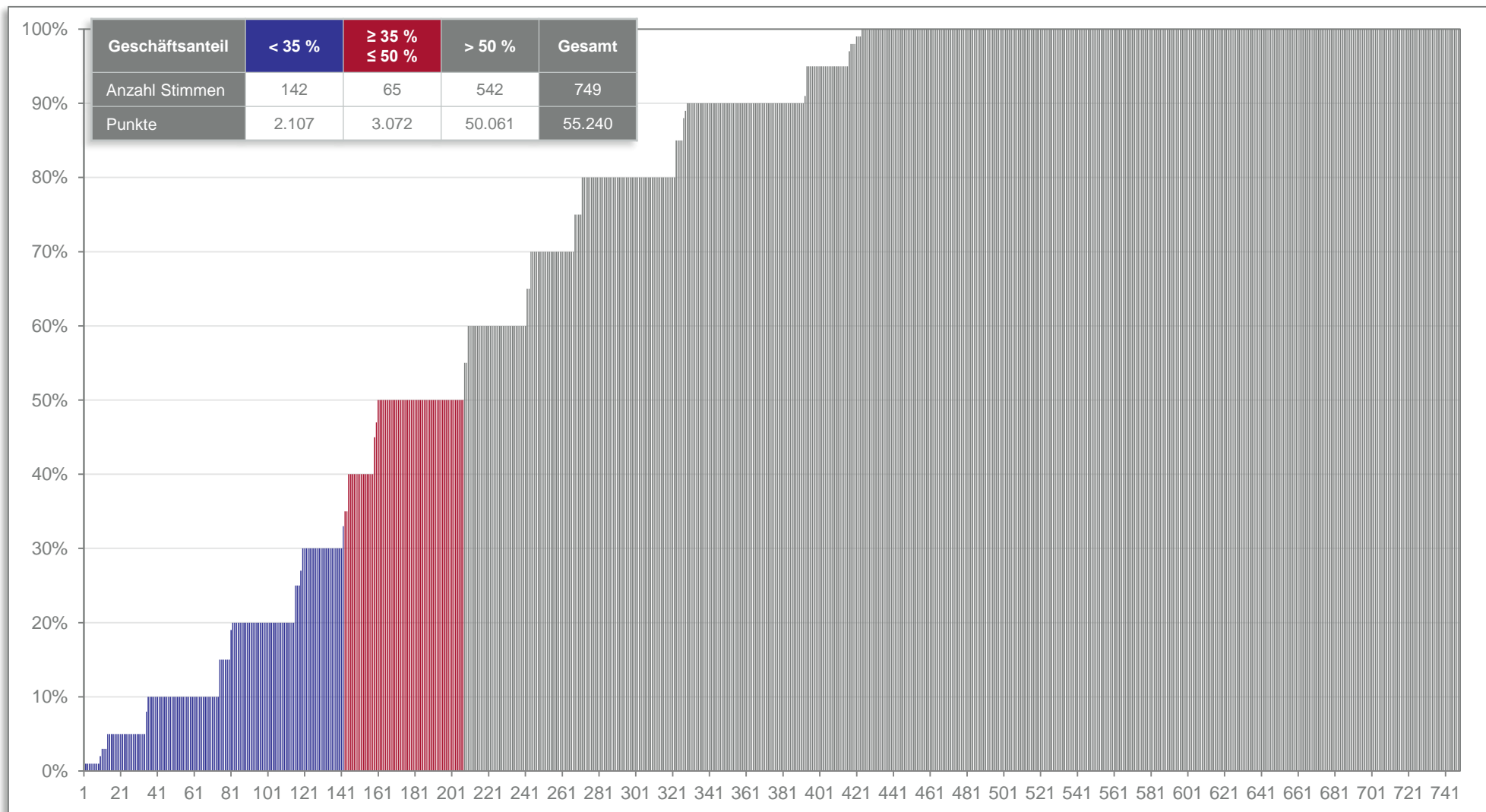
Auf einer Skala von 0-10, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die aufgeführten Gesellschaften einem befreundeten Kollegen weiterempfehlen?

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



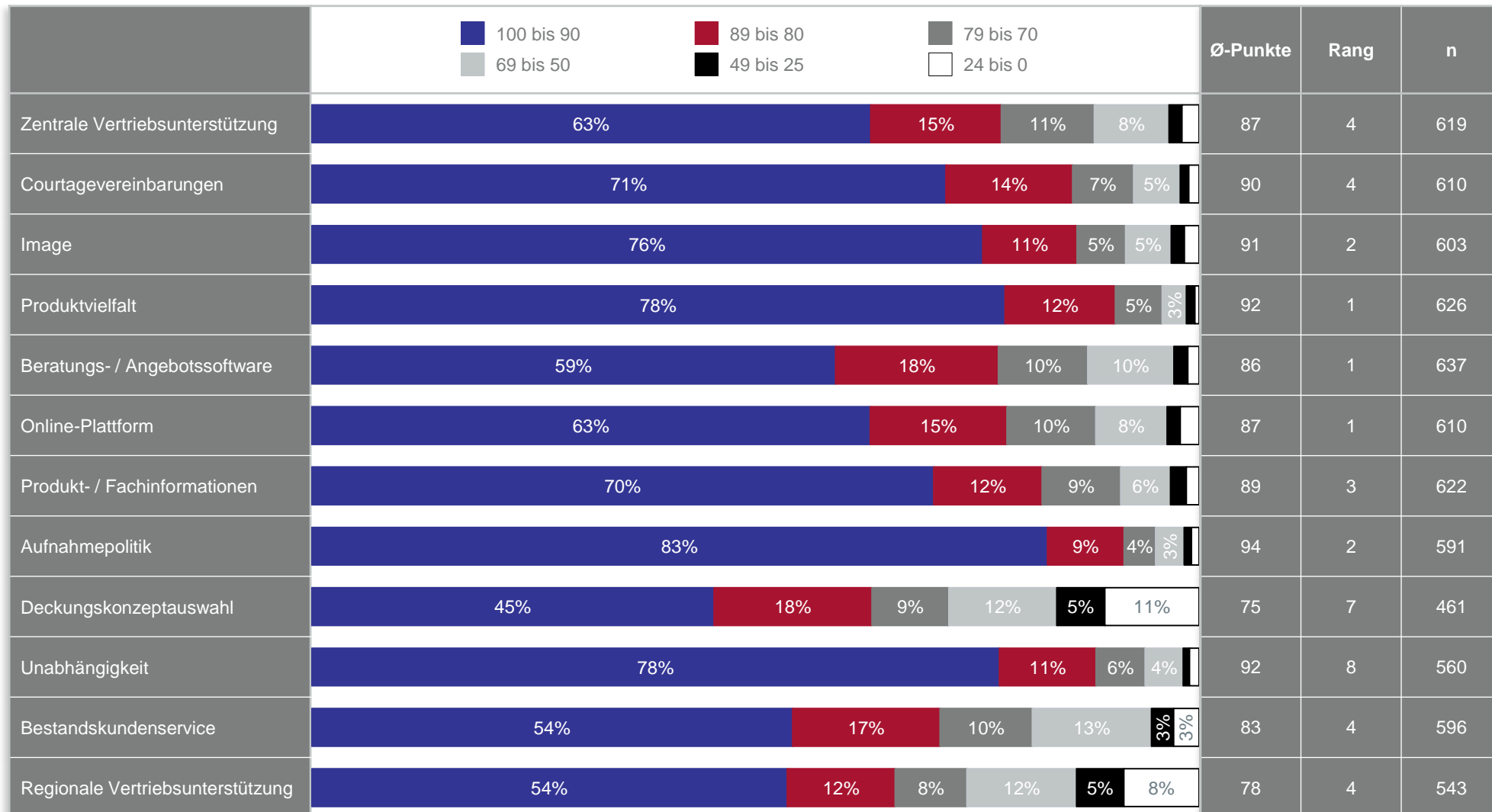
3.2 Favoriten der Vermittler – Vorsorge / Leben

Analyse der Top-Anbieter
FONDS FINANZ | Share of Wallet



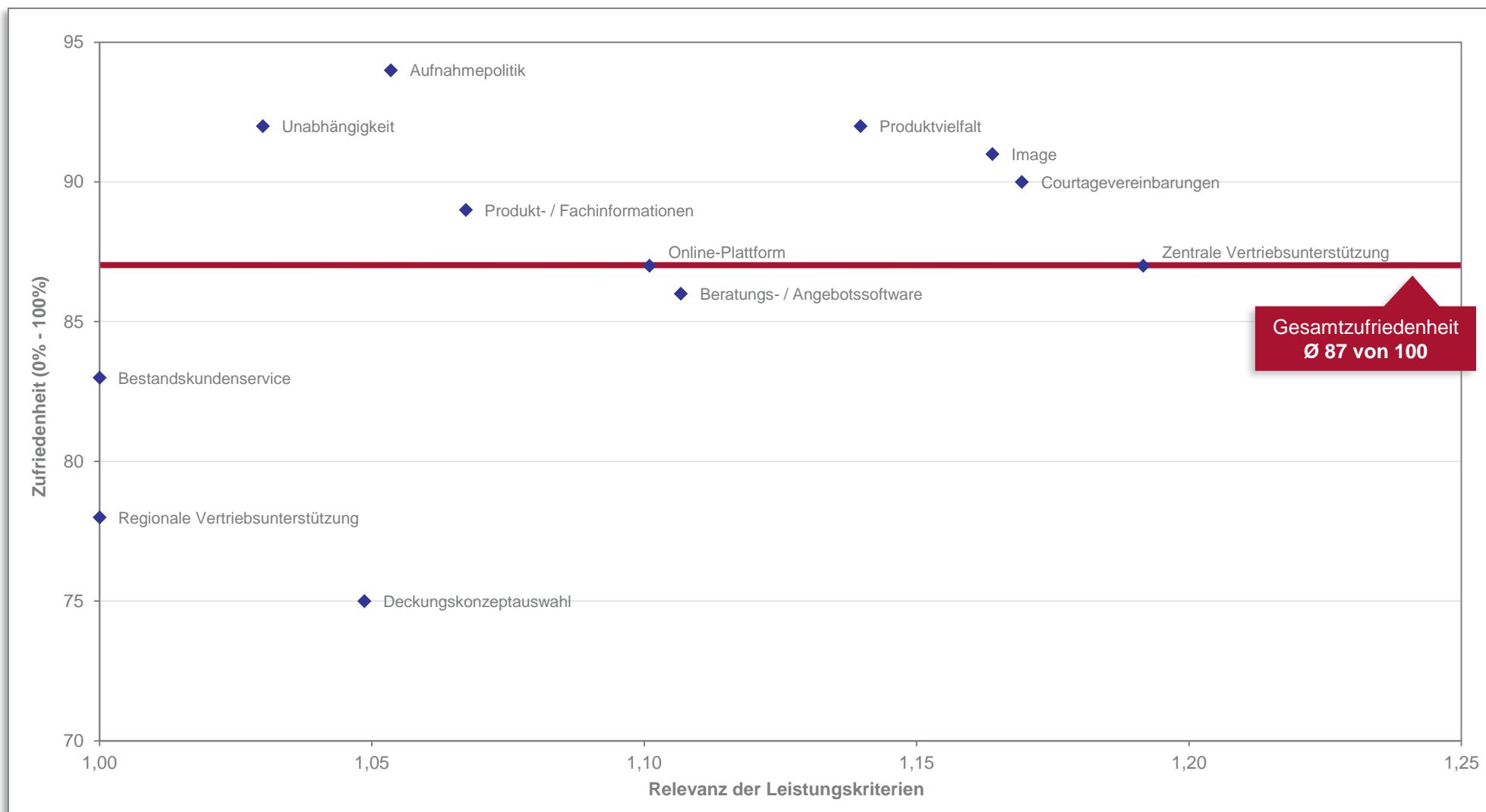
3.2 Favoriten der Vermittler – Vorsorge / Leben

Analyse der Top-Anbieter
FONDS FINANZ | Leistungskriterien



Analyse der Top-Anbieter

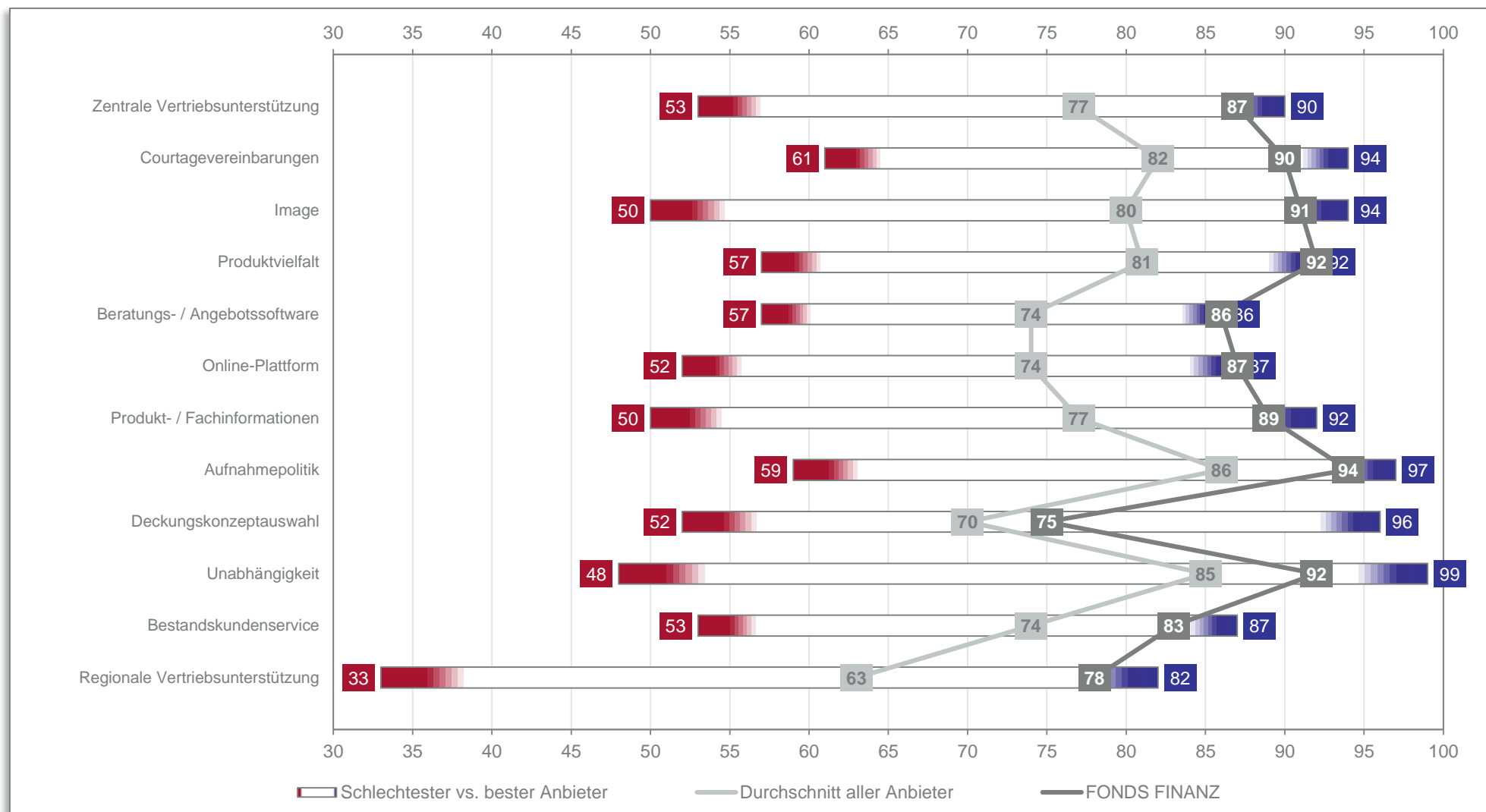
FONDS FINANZ | interne Stärken- / Schwächen-Analyse



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 I Abweichung vom Mittelwert aller Unternehmen	Erreichungsgrad II Abweichung von eigener Gesamtzufriedenheit
Zentrale Vertriebsunterstützung	++	+	0
Courtagevereinbarungen	++	+	+
Image	++	++	+
Produktvielfalt	++	++	+
Beratungs- / Angebotssoftware	++	++	0
Online-Plattform	++	++	0
Produkt- / Fachinformationen	+	++	0
Aufnahmepolitik	+	+	+
Deckungskonzeptauswahl	+	+	--
Unabhängigkeit	+	+	+
Bestandskundenservice	0	+	-
Regionale Vertriebsunterstützung	0	++	-

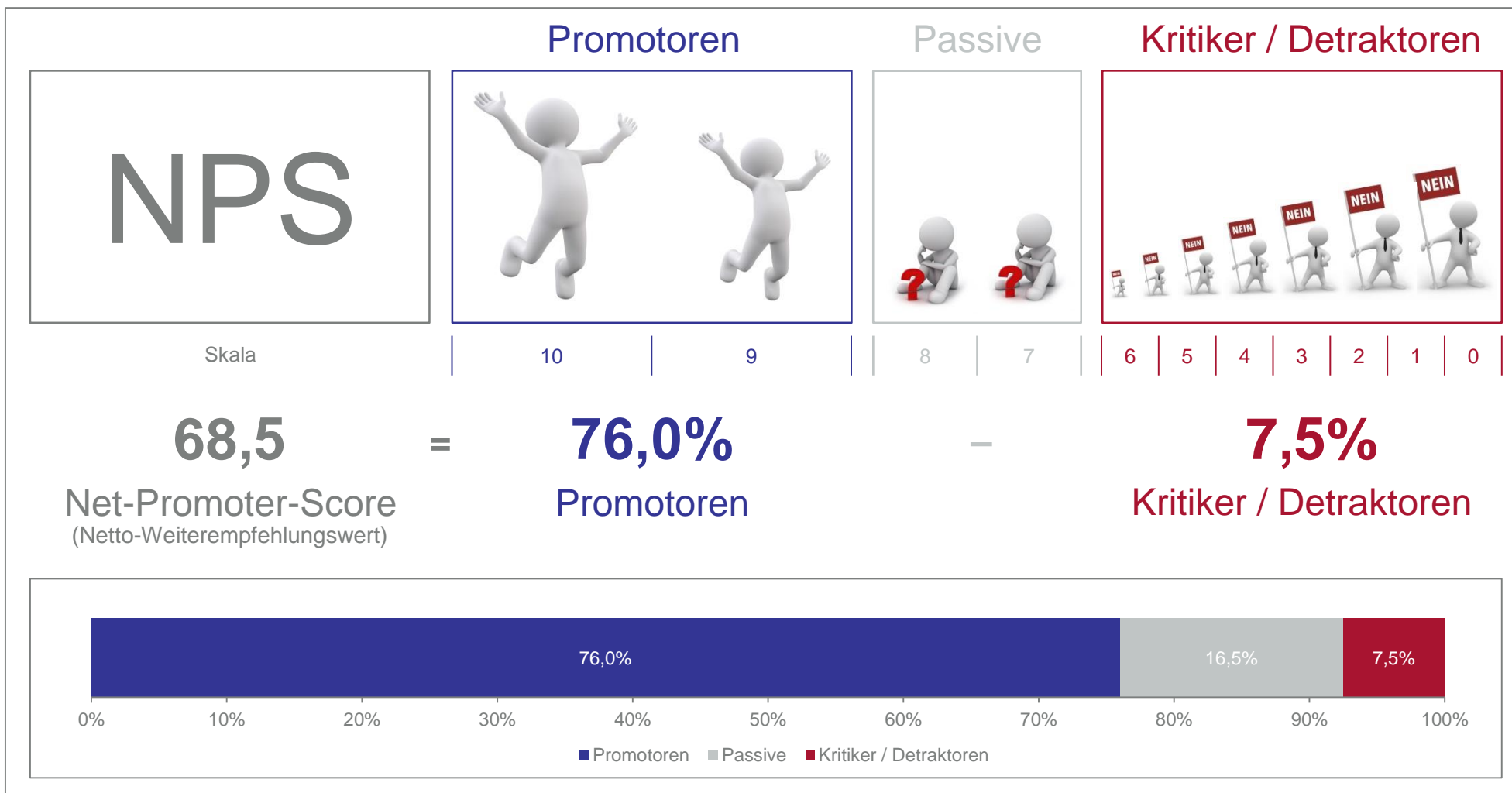
Legende			
Wichtigkeit (Relevanz des Leistungskriteriums)	++	sehr wichtig	> 1,10
	+	wichtig	1,00 < x < 1,10
	0	durchschnittlich	= 1,00
Erreichungsgrad (Abweichung)	++	viel besser	> +10
	+	etwas besser	+2,5 bis +10
	0	durchschnittlich	-2,5 bis +2,5
	-	etwas schlechter	-10 bis -2,5
	--	viel schlechter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

Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Net-Promoter-Score (NPS) (n = 617)

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

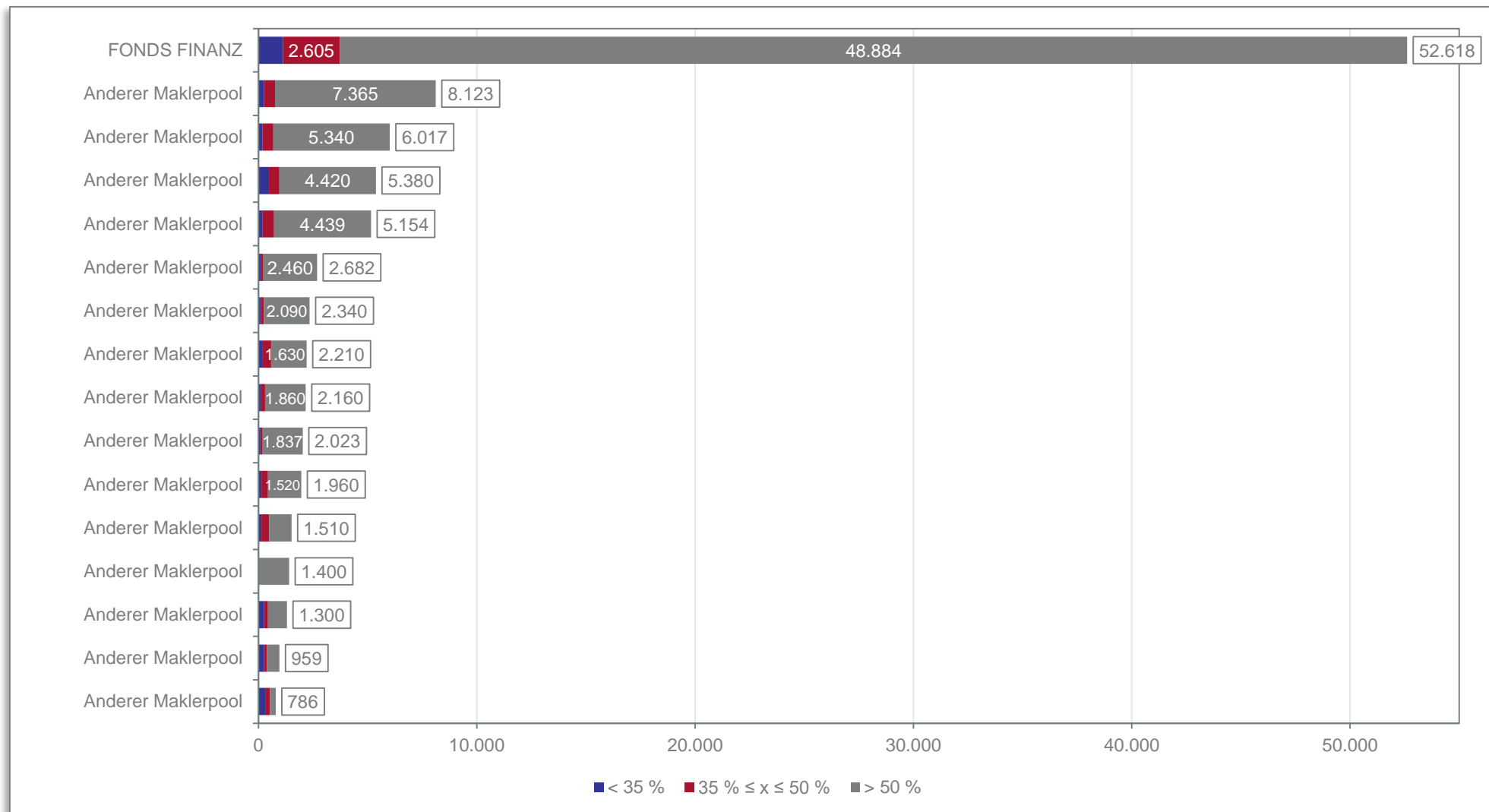
Ranking der Top-Anbieter

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
Platz 11	Anderer Maklerpool
Platz 12	Anderer Maklerpool
Platz 13	Anderer Maklerpool
Platz 14	Anderer Maklerpool
Platz 15	Anderer Maklerpool
Platz 16	Anderer Maklerpool



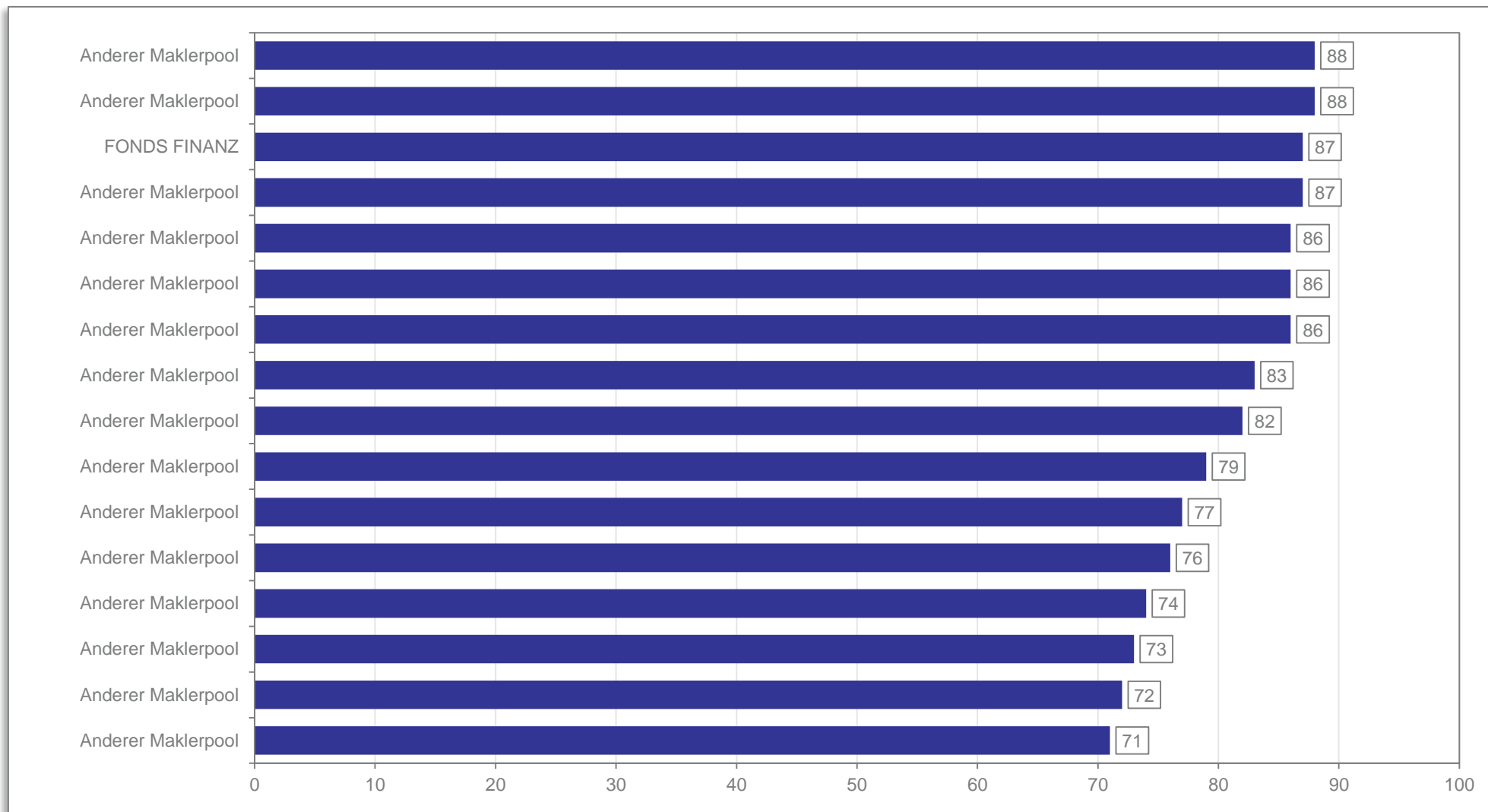
3.3 Favoriten der Vermittler – Kranken

Share of Wallet



Zufriedenheit

Gewichtete Gesamtzufriedenheit



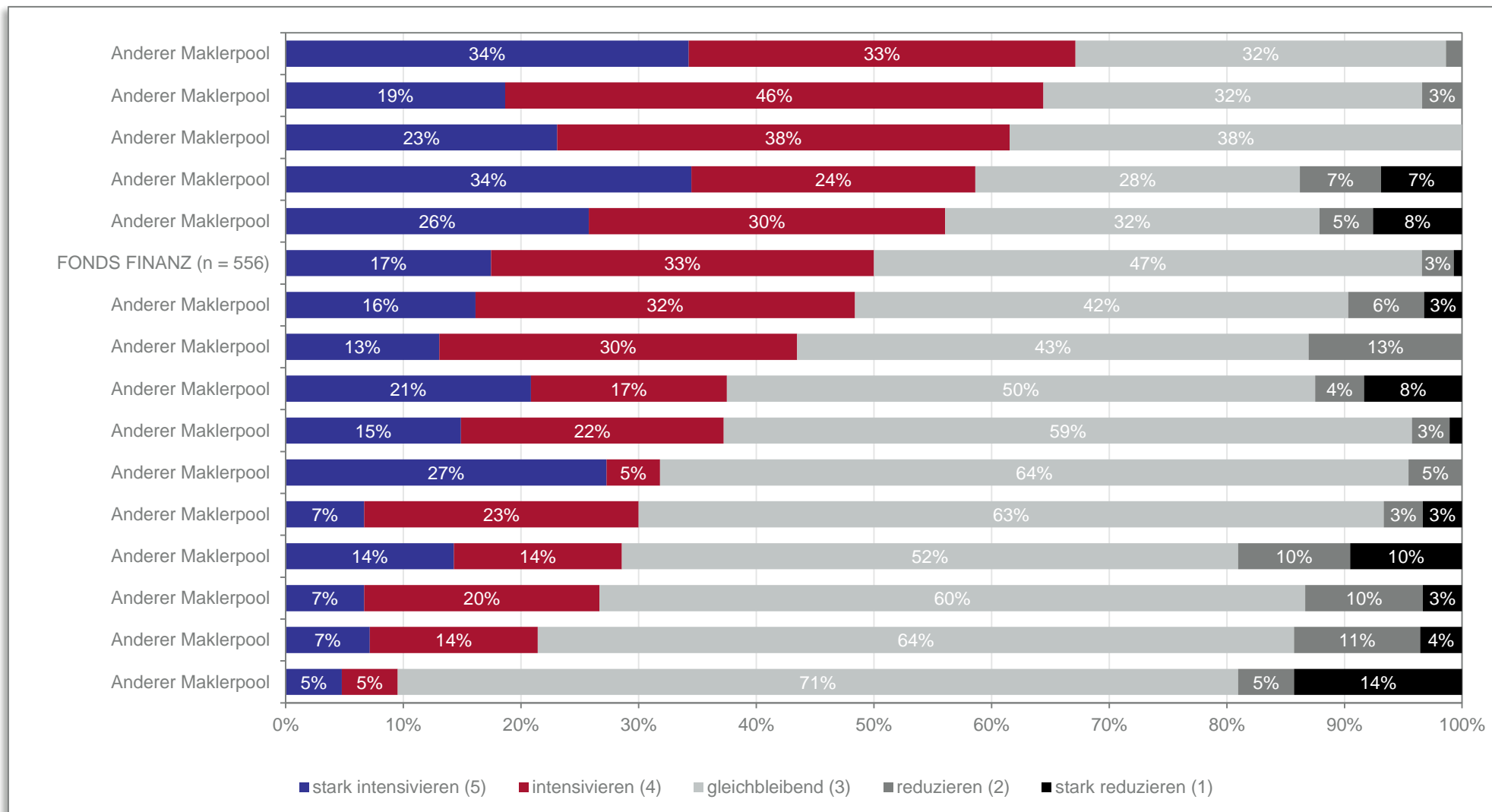
Zufriedenheit

■ Top-3 pro LK ■ Flop-3 pro LK

	Zentrale Vertriebsunterstützung	Courtagvereinbarungen	Image	Produktivität	Beratungs- und Angebotssoftware	Online-Plattform	Produkt- und Fachinformationen	Aufnahmepolitik	Deckungskonzeptauswahl	Unabhängigkeit	Bestandskundenservice	Regionale Vertriebsunterstützung	gewichtete GZFR
Anderer Maklerpool	81	92	89	89	84	89	89	95	77	96	92	79	88
Anderer Maklerpool	92	96	95	92	81	77	94	86	89	98	81	78	88
FONDS FINANZ	87	90	90	92	86	87	88	94	75	93	83	76	87
Anderer Maklerpool	93	87	87	94	84	90	88	89	84	89	88	73	87
Anderer Maklerpool	81	92	90	92	80	84	87	93	78	94	86	80	86
Anderer Maklerpool	88	90	88	92	80	81	89	90	78	95	85	75	86
Anderer Maklerpool	87	88	89	86	83	85	90	88	76	93	84	81	86
Anderer Maklerpool	84	84	85	92	84	81	83	89	74	88	71	80	83
Anderer Maklerpool	87	88	81	85	73	68	81	92	73	93	74	83	82
Anderer Maklerpool	77	89	88	91	72	67	80	88	65	87	66	72	79
Anderer Maklerpool	80	83	79	82	79	82	78	72	63	84	85	58	77
Anderer Maklerpool	82	79	83	79	75	79	75	80	78	75	70	48	76
Anderer Maklerpool	70	78	74	88	68	68	78	85	75	83	62	53	74
Anderer Maklerpool	76	76	80	82	66	70	74	83	57	81	66	58	73
Anderer Maklerpool	77	70	73	77	70	78	68	83	61	85	63	59	72
Anderer Maklerpool	73	82	74	82	66	70	71	85	51	65	69	61	71
Relevanzfaktor	1,192	1,169	1,164	1,140	1,107	1,101	1,067	1,053	1,049	1,030	1,000	1,000	

Zukünftige Zusammenarbeit

Wie werden Sie die zukünftige Zusammenarbeit mit folgenden Gesellschaften gestalten?

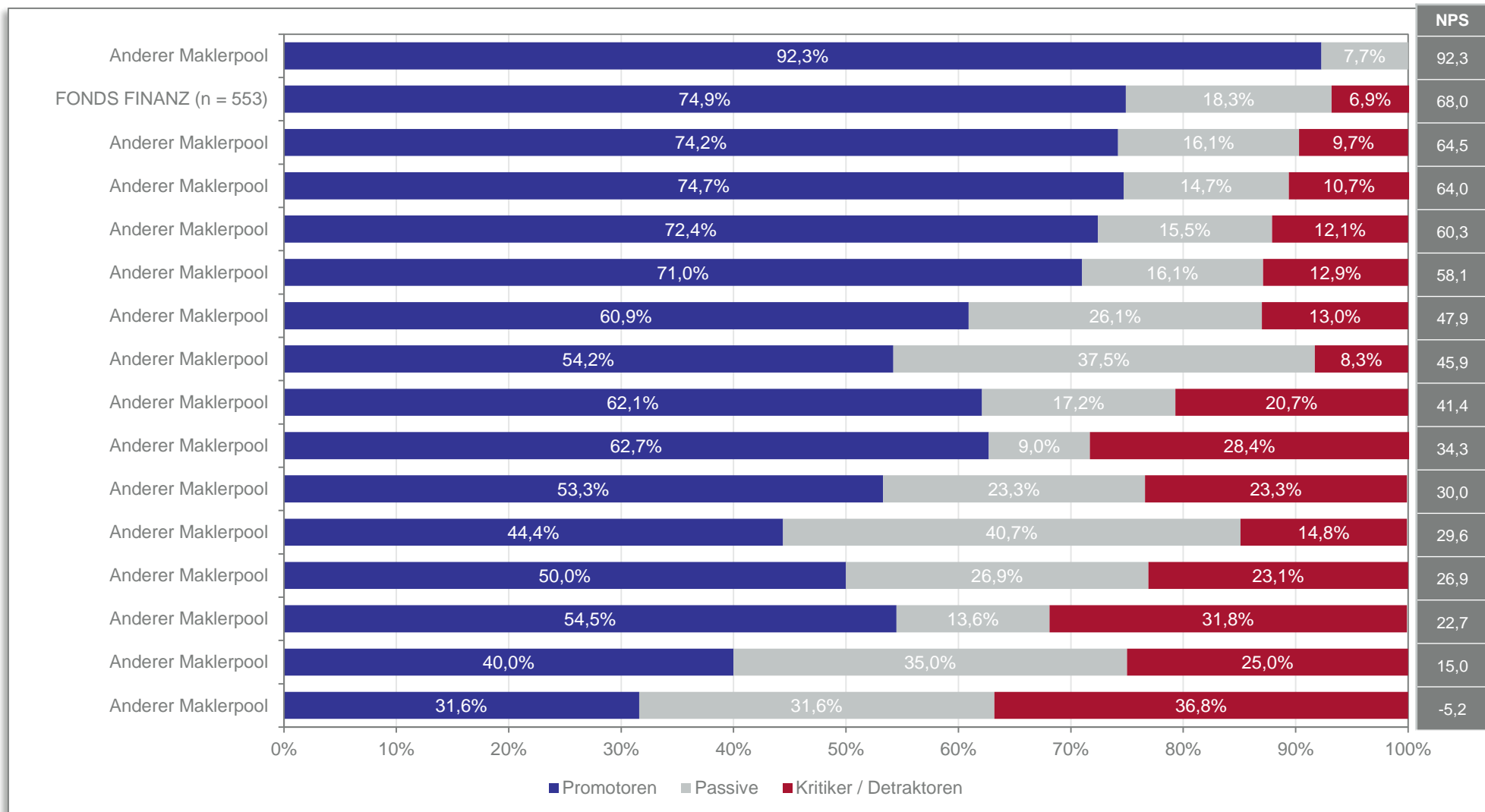


3.3 Favoriten der Vermittler – Kranken

Net-Promoter-Score (NPS)

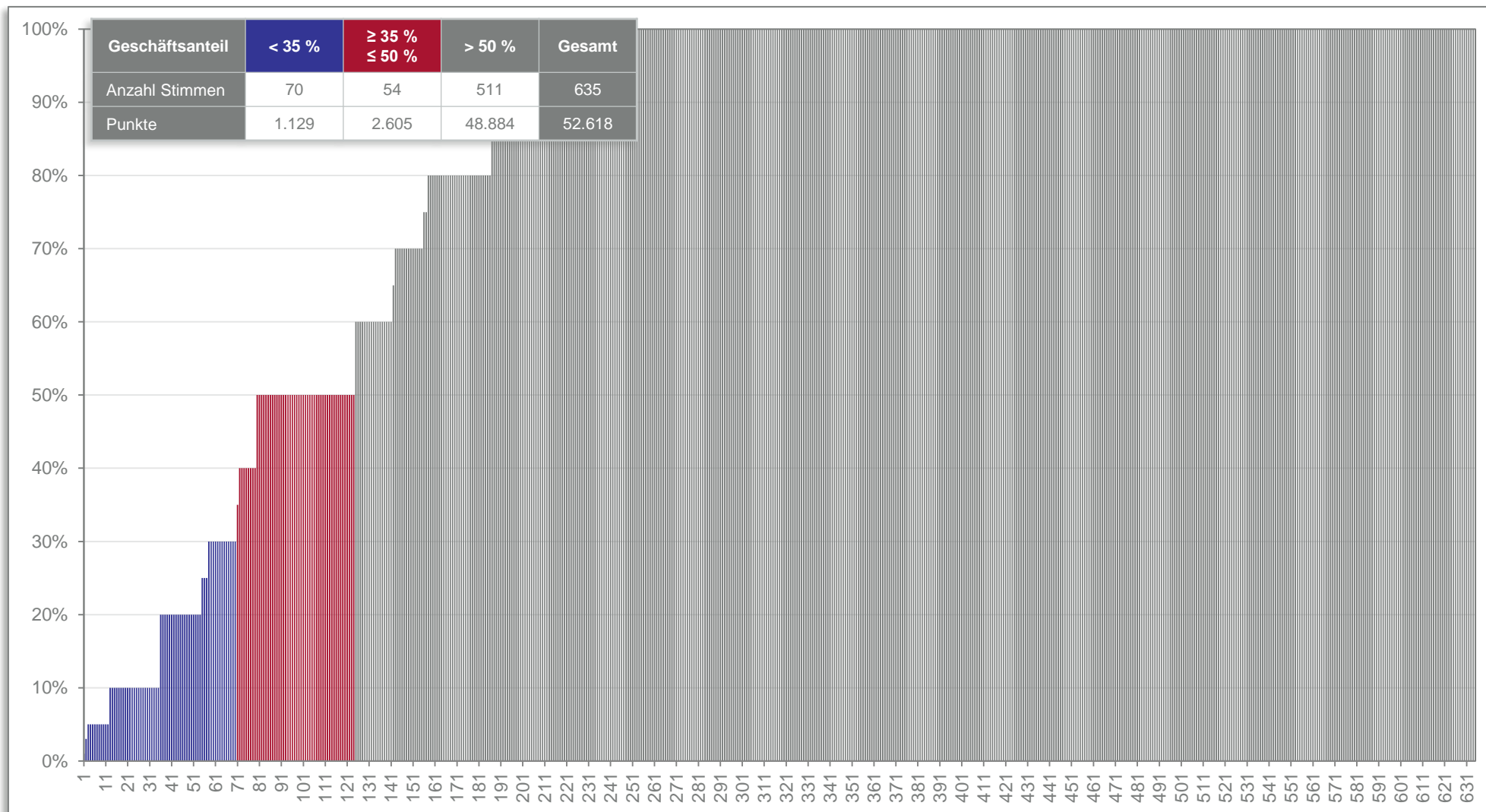
Auf einer Skala von 0-10, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die aufgeführten Gesellschaften einem befreundeten Kollegen weiterempfehlen?

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



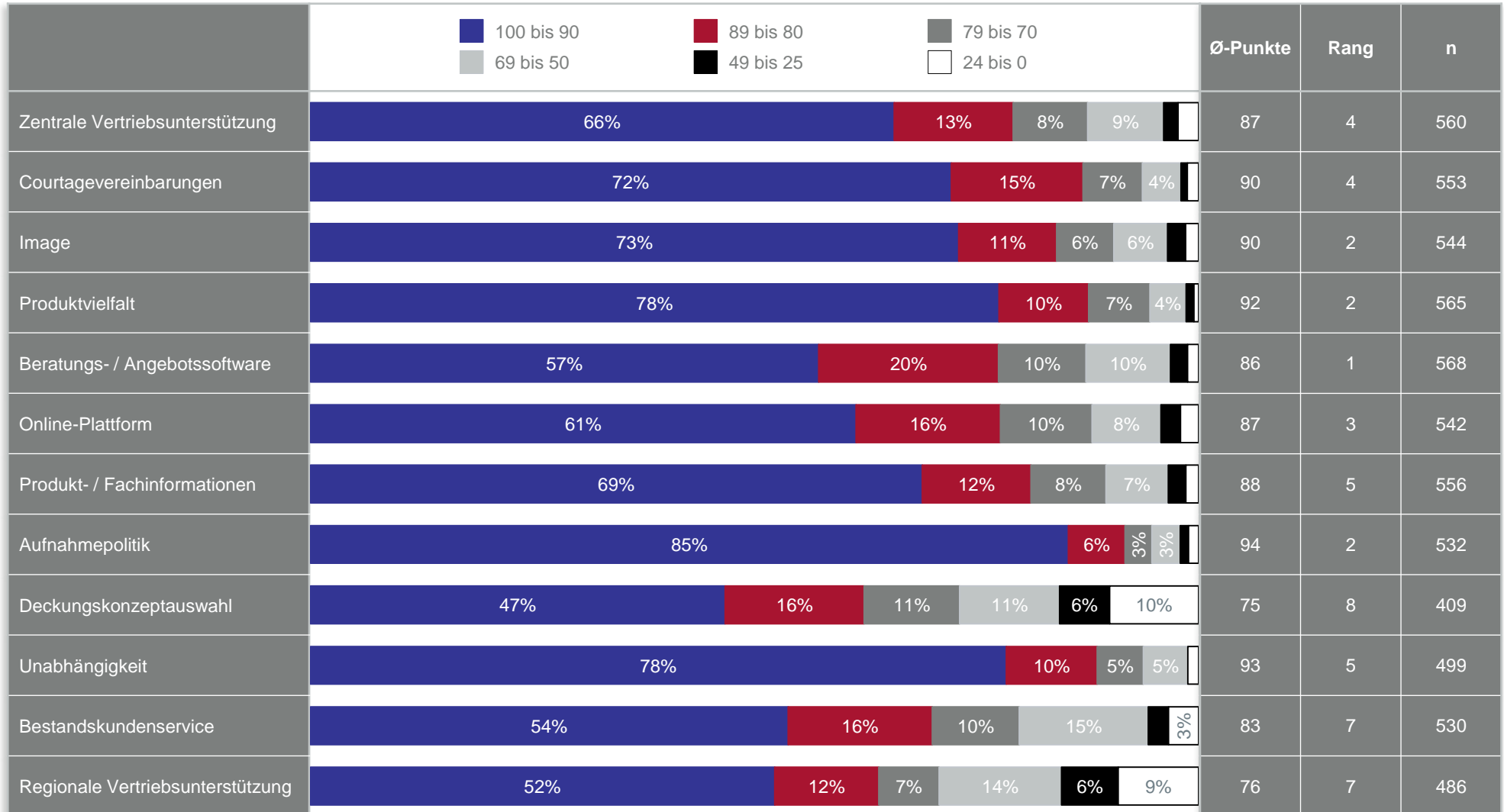
3.3 Favoriten der Vermittler – Kranken

Analyse der Top-Anbieter
FONDS FINANZ | Share of Wallet



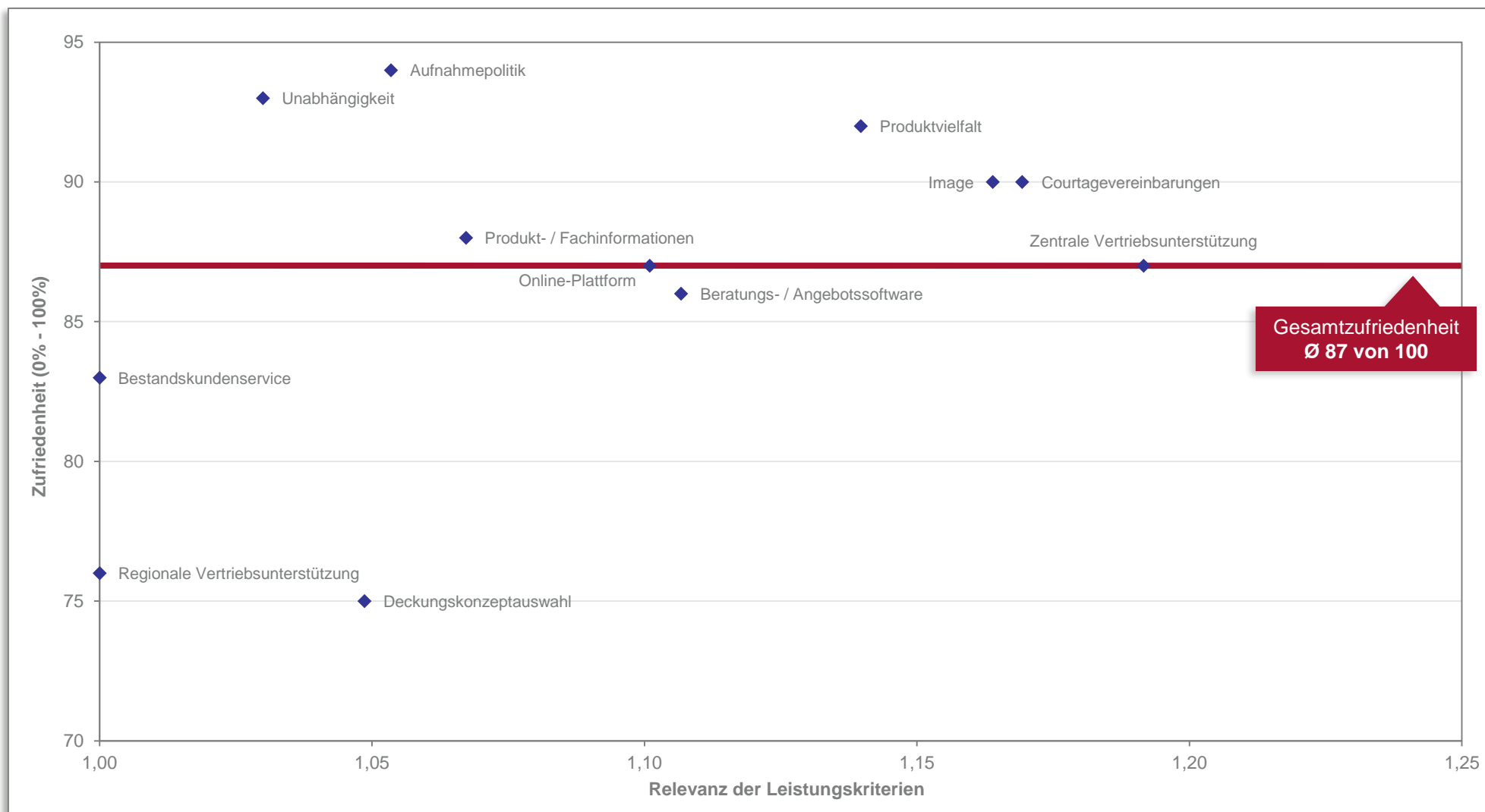
3.3 Favoriten der Vermittler – Kranken

Analyse der Top-Anbieter
FONDS FINANZ | Leistungskriterien



Analyse der Top-Anbieter

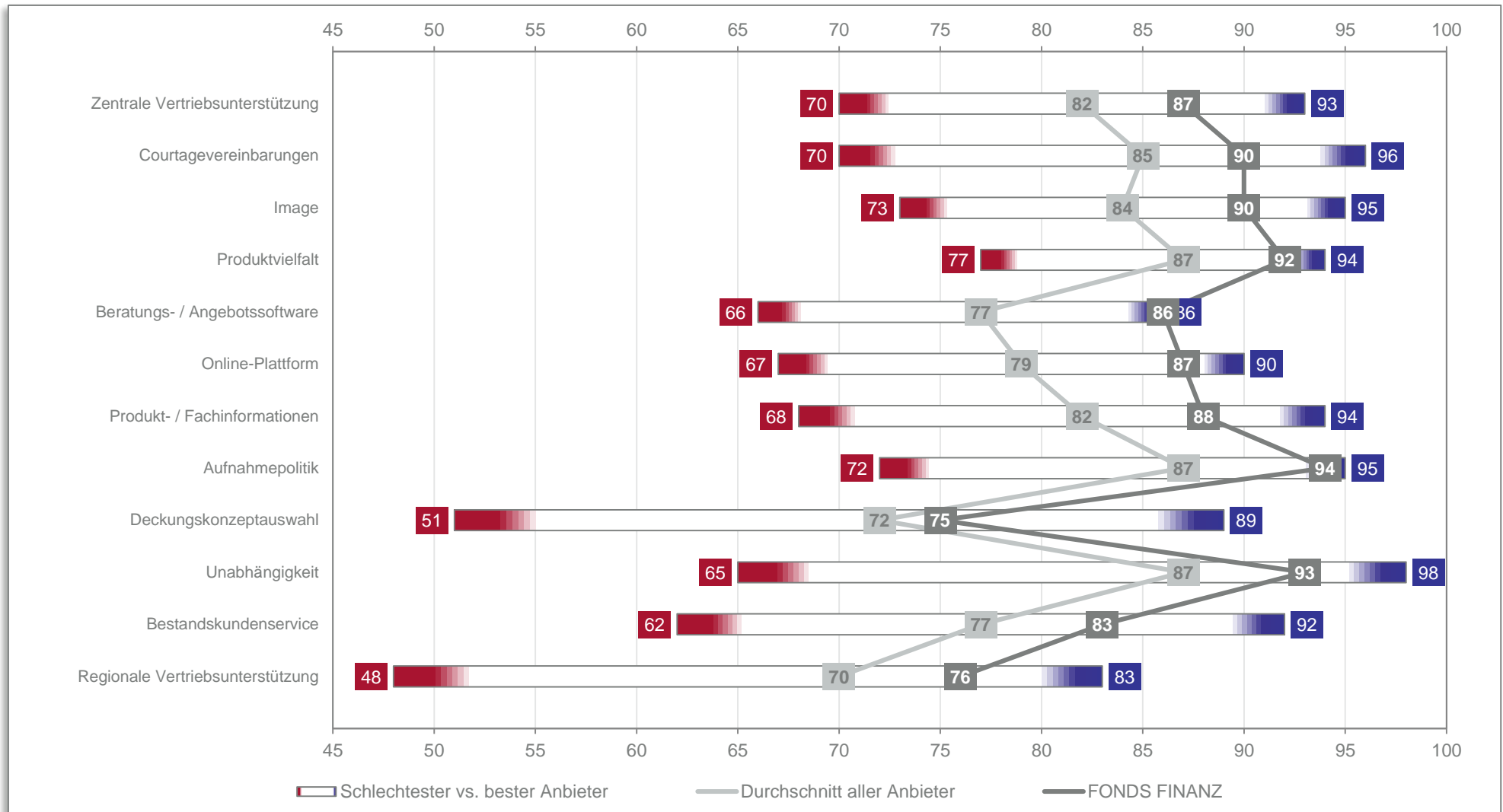
FONDS FINANZ | interne Stärken- / Schwächen-Analyse



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 I Abweichung vom Mittelwert aller Unternehmen	Erreichungsgrad II Abweichung von eigener Gesamtzufriedenheit
Zentrale Vertriebsunterstützung	++	+	0
Courtagevereinbarungen	++	+	+
Image	++	+	+
Produktvielfalt	++	+	+
Beratungs- / Angebotssoftware	++	+	0
Online-Plattform	++	+	0
Produkt- / Fachinformationen	+	+	0
Aufnahmepolitik	+	+	+
Deckungskonzeptauswahl	+	+	--
Unabhängigkeit	+	+	+
Bestandskundenservice	0	+	-
Regionale Vertriebsunterstützung	0	+	--

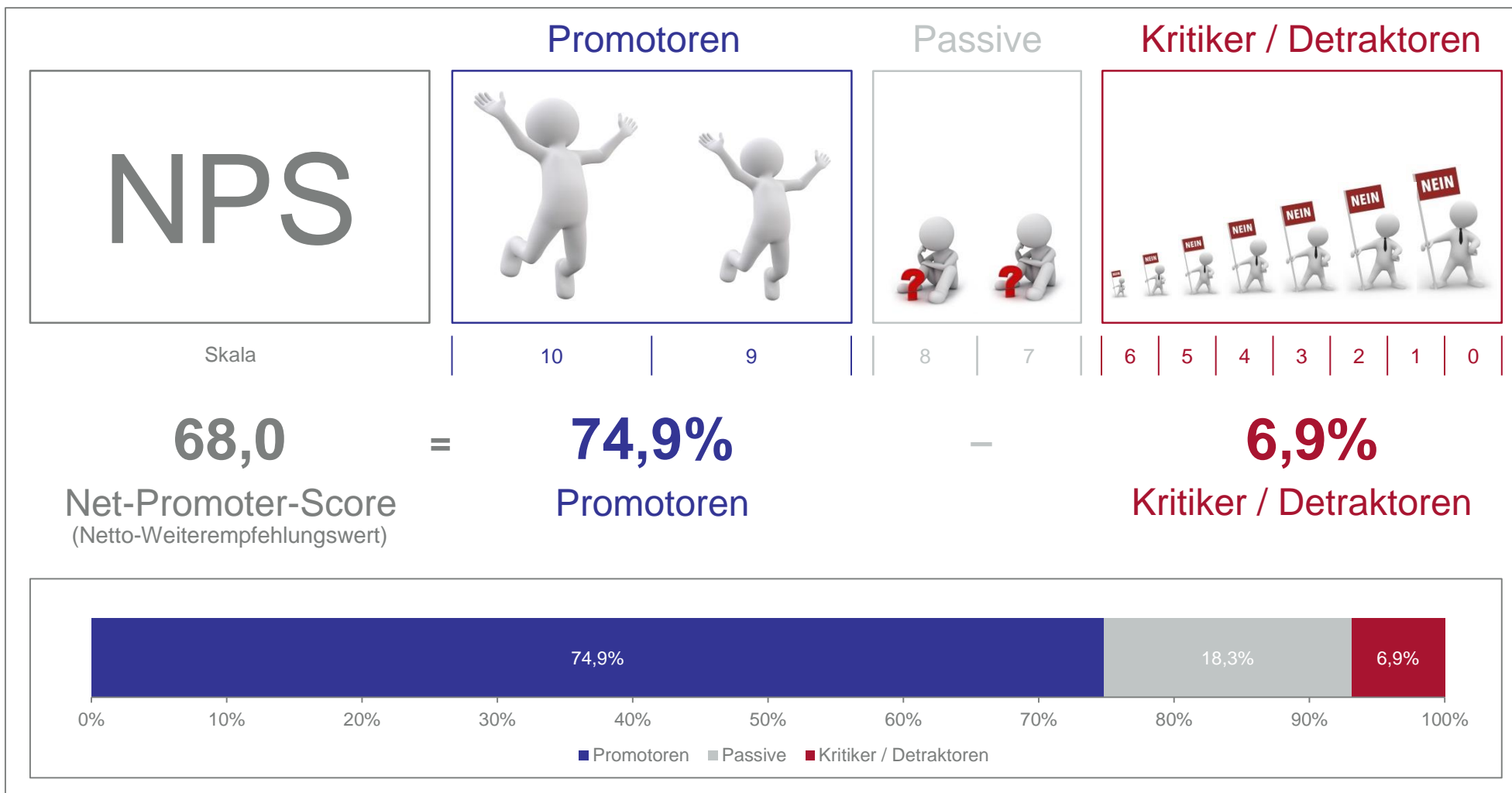
Legende			
Wichtigkeit (Relevanz des Leistungskriteriums)	++	sehr wichtig	> 1,10
	+	wichtig	1,00 < x < 1,10
	0	durchschnittlich	= 1,00
Erreichungsgrad (Abweichung)	++	viel besser	> +10
	+	etwas besser	+2,5 bis +10
	0	durchschnittlich	-2,5 bis +2,5
	-	etwas schlechter	-10 bis -2,5
	--	viel schlechter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

Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Net-Promoter-Score (NPS) (n = 553)

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

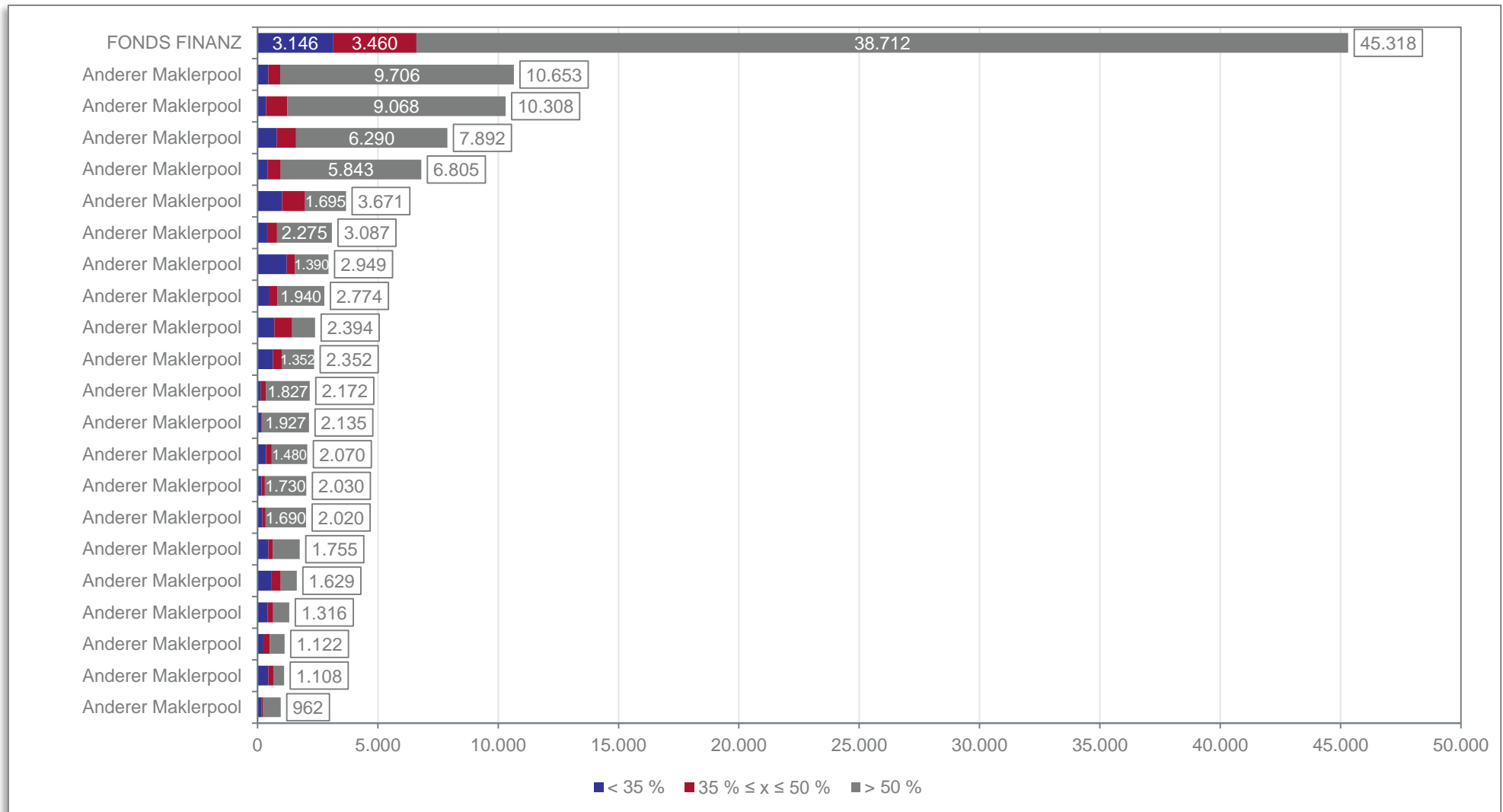
3.4 FAVORITEN DER VERMITTLER – SACH / HUK

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
Platz 21	Anderer Maklerpool
Platz 22	Anderer Maklerpool

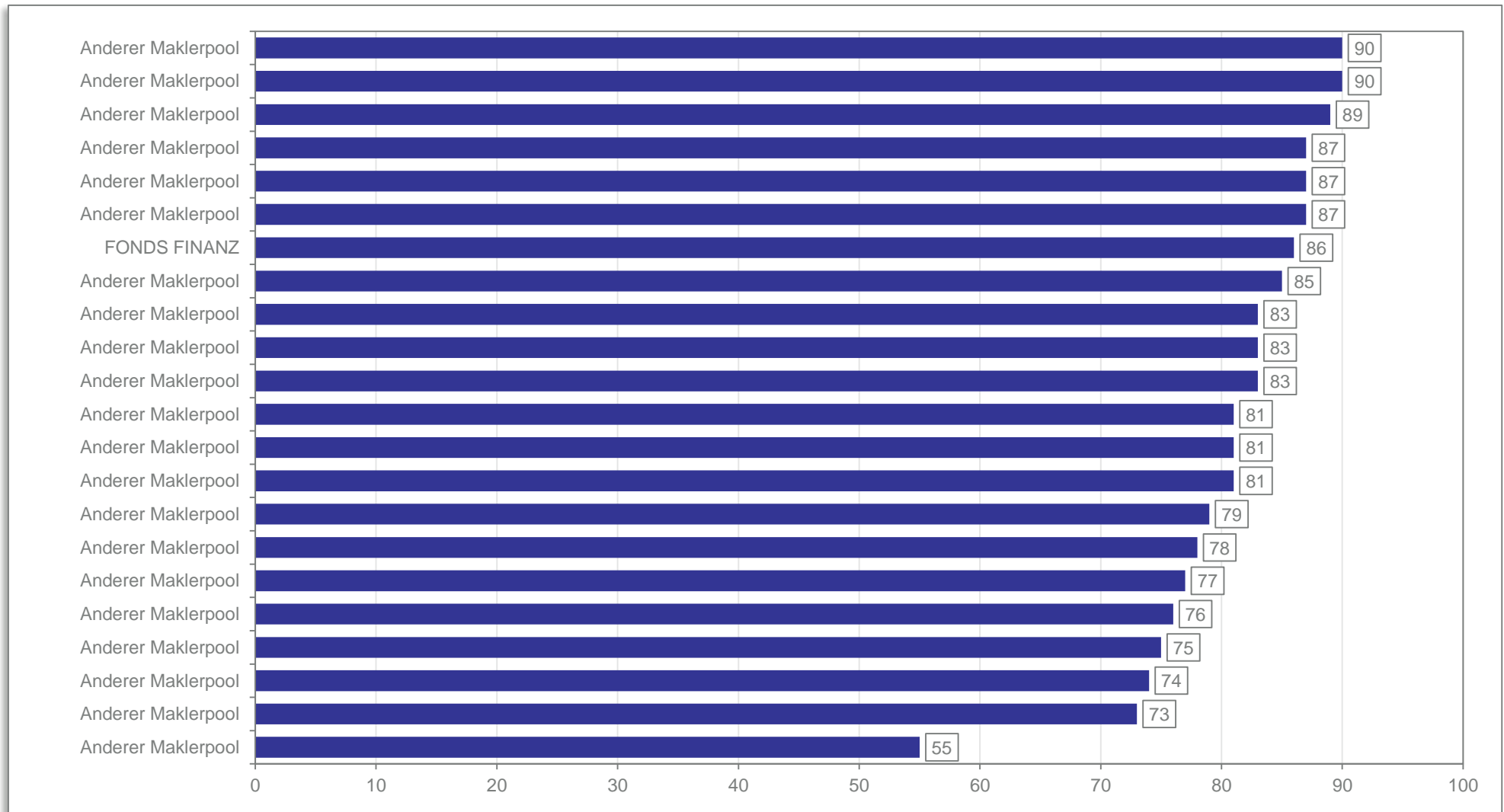


Share of Wallet



Zufriedenheit

Gewichtete Gesamtzufriedenheit



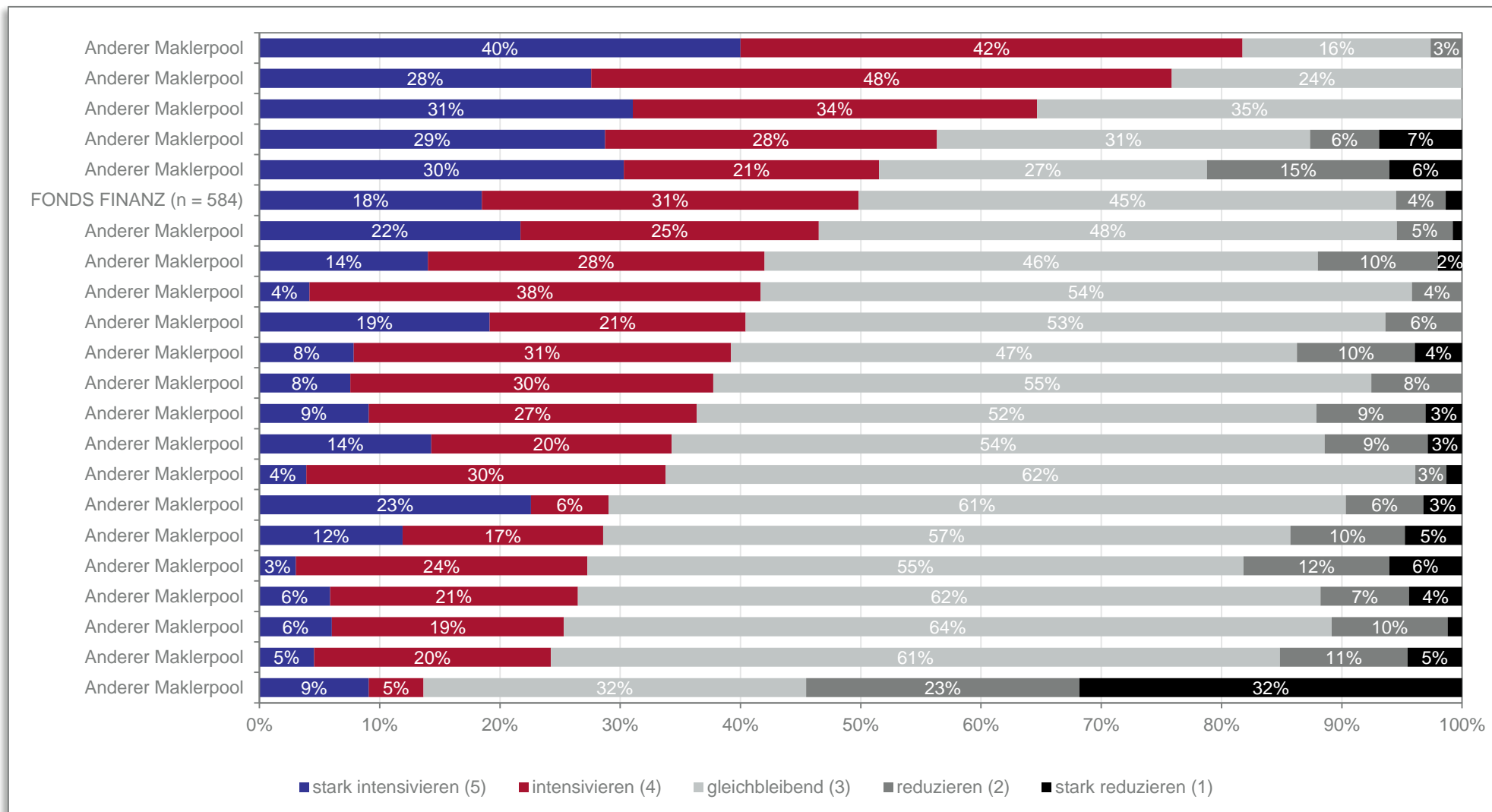
Zufriedenheit

■ Top-3 pro LK
 ■ Flop-3 pro LK

	Zentrale Vertriebsunterstützung	Courtagevereinbarungen	Image	Produktvielfalt	Beratungs- und Angebotssoftware	Online-Plattform	Produkt- und Fachinformationen	Aufnahmepolitik	Deckungskonzeptauswahl	Unabhängigkeit	Bestandskundenservice	Regionale Vertriebsunterstützung	gewichtete Gesamtzufriedenheit
Anderer Maklerpool	86	91	92	92	90	91	89	94	87	95	88	82	90
Anderer Maklerpool	91	88	94	92	91	91	93	90	93	95	82	83	90
Anderer Maklerpool	90	95	95	89	86	87	92	90	95	95	79	73	89
Anderer Maklerpool	80	91	90	88	87	90	86	95	80	95	92	76	87
Anderer Maklerpool	87	85	89	91	89	90	87	94	88	90	85	67	87
Anderer Maklerpool	84	87	92	92	87	83	83	93	86	95	82	74	87
FONDS FINANZ	86	88	89	89	85	87	86	94	75	91	83	76	86
Anderer Maklerpool	81	88	86	90	81	87	87	92	81	94	86	70	85
Anderer Maklerpool	84	85	87	91	82	72	84	87	88	92	70	73	83
Anderer Maklerpool	83	88	85	85	74	76	83	94	79	93	74	75	83
Anderer Maklerpool	86	76	82	88	85	84	84	90	83	82	82	68	83
Anderer Maklerpool	83	81	83	83	81	81	79	92	82	88	75	57	81
Anderer Maklerpool	81	89	85	76	82	87	83	96	79	84	82	49	81
Anderer Maklerpool	80	75	85	88	79	79	81	84	79	87	73	76	81
Anderer Maklerpool	78	84	80	84	82	88	79	73	71	85	86	59	79
Anderer Maklerpool	75	73	76	80	80	82	79	87	88	82	75	55	78
Anderer Maklerpool	70	78	79	83	82	83	70	93	82	81	77	42	77
Anderer Maklerpool	78	69	78	71	77	81	77	83	84	74	77	62	76
Anderer Maklerpool	74	74	80	85	76	72	81	73	85	79	65	55	75
Anderer Maklerpool	74	74	78	81	69	75	75	85	79	83	69	50	74
Anderer Maklerpool	76	78	73	79	73	70	73	87	62	74	72	55	73
Anderer Maklerpool	50	47	53	62	57	55	61	64	59	52	53	42	55
Relevanzfaktor	1,192	1,169	1,164	1,140	1,107	1,101	1,067	1,053	1,049	1,030	1,000	1,000	

Zukünftige Zusammenarbeit

Wie werden Sie die zukünftige Zusammenarbeit mit folgenden Gesellschaften gestalten?

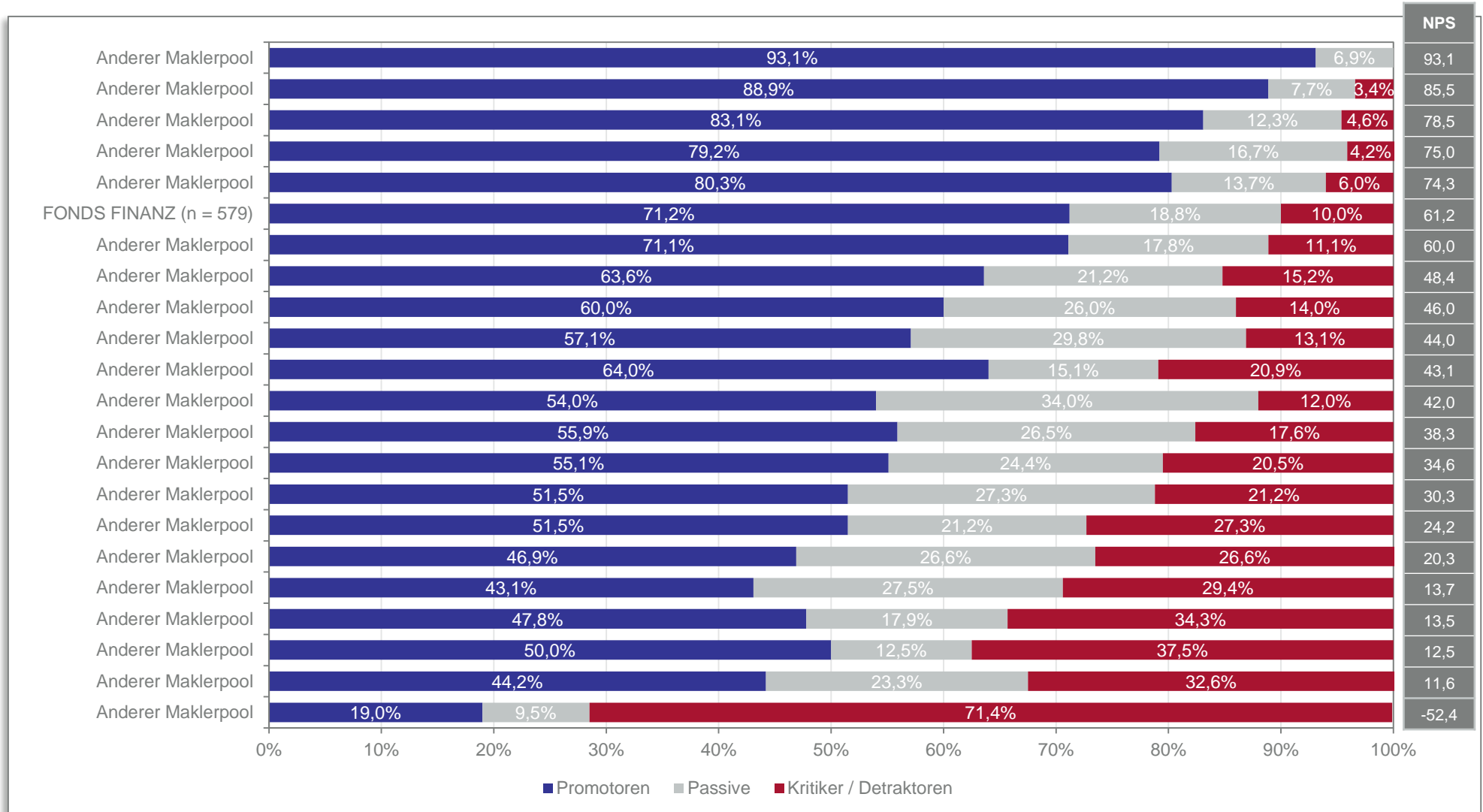


3.4 Favoriten der Vermittler – Sach / HUK

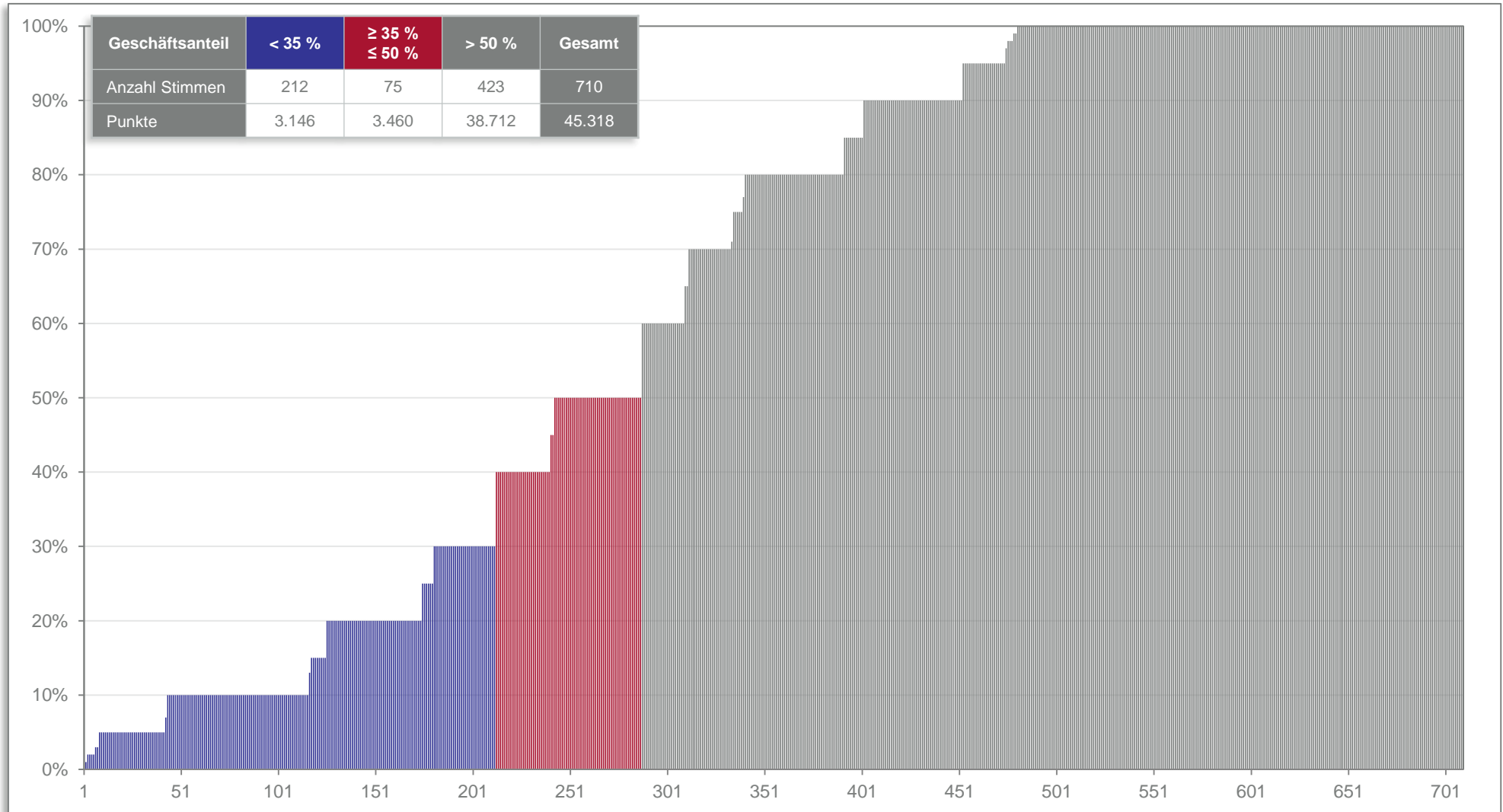
Net-Promoter-Score (NPS)

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.

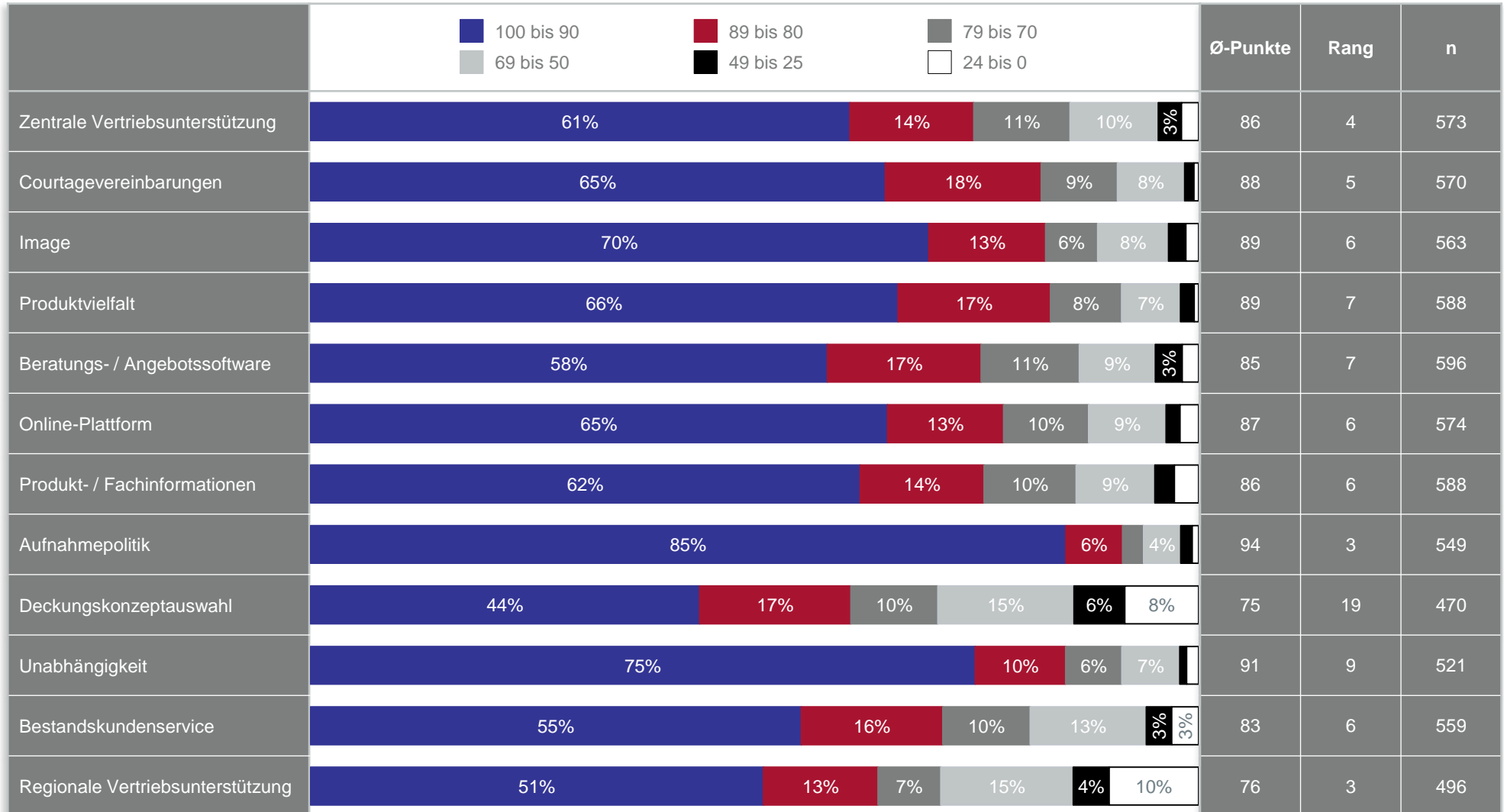


Analyse der Top-Anbieter
FONDS FINANZ | Share of Wallet



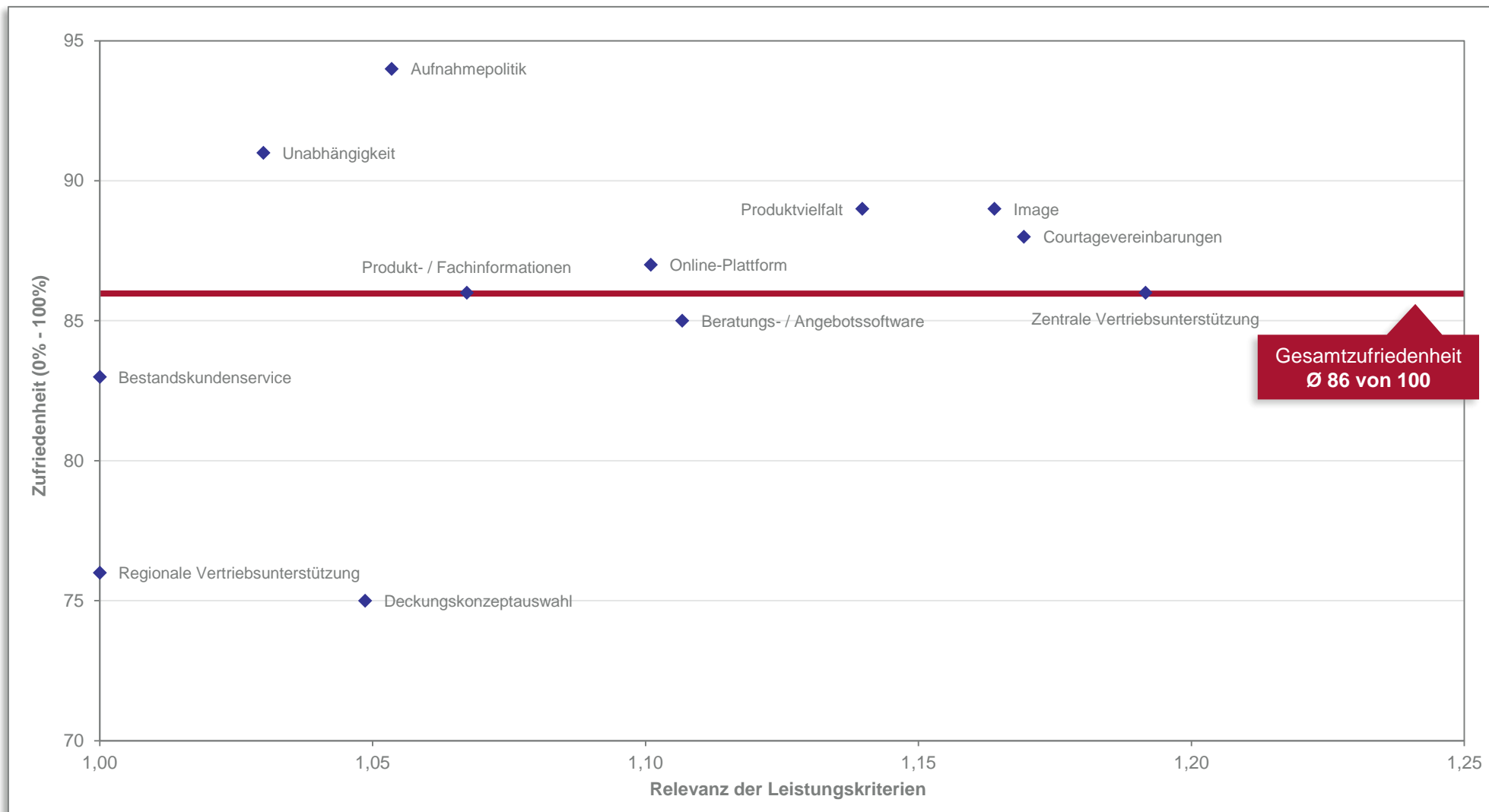
3.4 Favoriten der Vermittler – Sach / HUK

Analyse der Top-Anbieter
FONDS FINANZ | Leistungskriterien



Analyse der Top-Anbieter

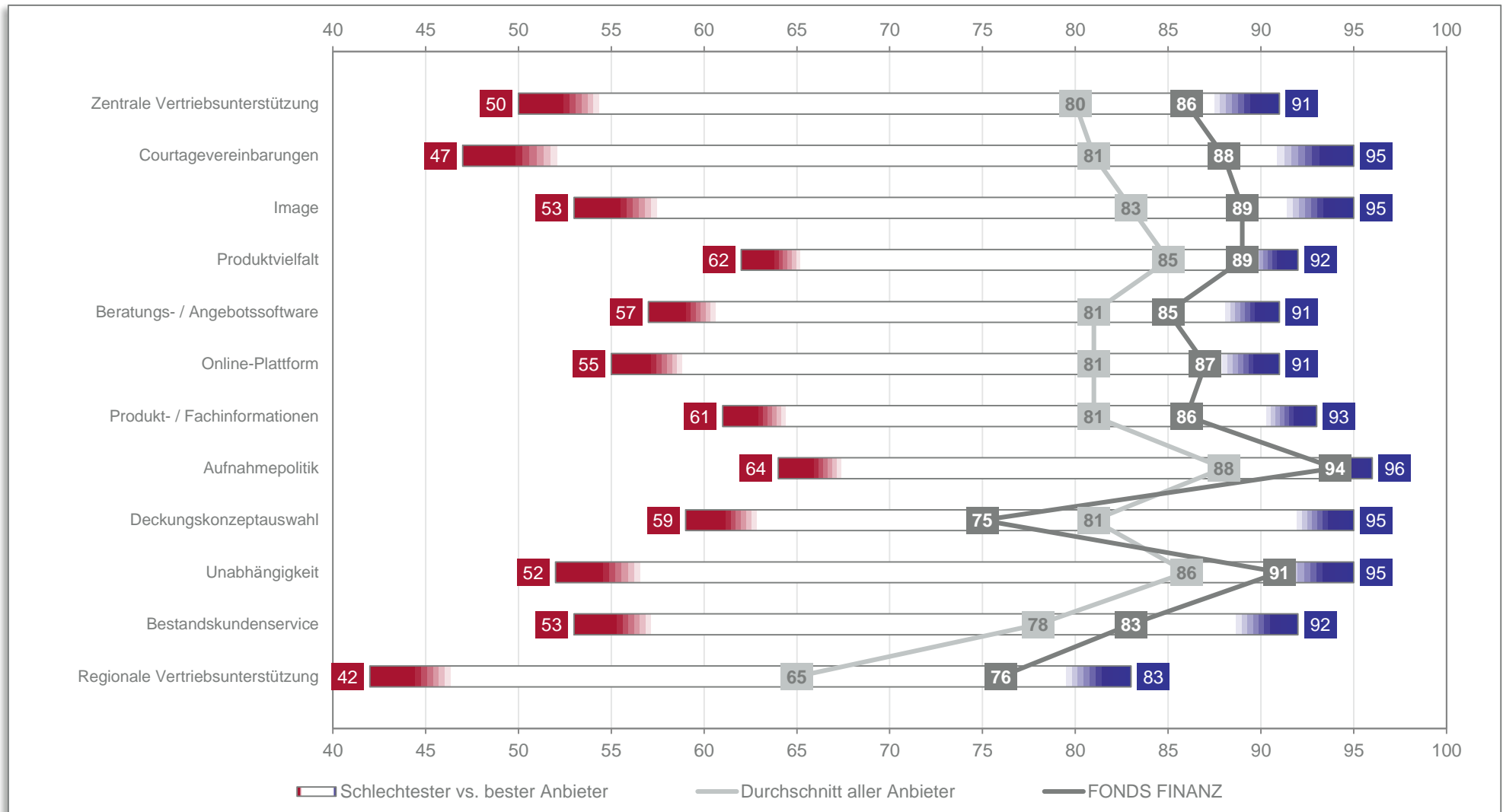
FONDS FINANZ | interne Stärken- / Schwächen-Analyse



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 I Abweichung vom Mittelwert aller Unternehmen	Erreichungsgrad II Abweichung von eigener Gesamtzufriedenheit
Zentrale Vertriebsunterstützung	++	+	0
Courtagevereinbarungen	++	+	0
Image	++	+	+
Produktvielfalt	++	+	+
Beratungs- / Angebotssoftware	++	+	0
Online-Plattform	++	+	0
Produkt- / Fachinformationen	+	+	0
Aufnahmepolitik	+	+	+
Deckungskonzeptauswahl	+	-	--
Unabhängigkeit	+	+	+
Bestandskundenservice	0	+	-
Regionale Vertriebsunterstützung	0	++	-

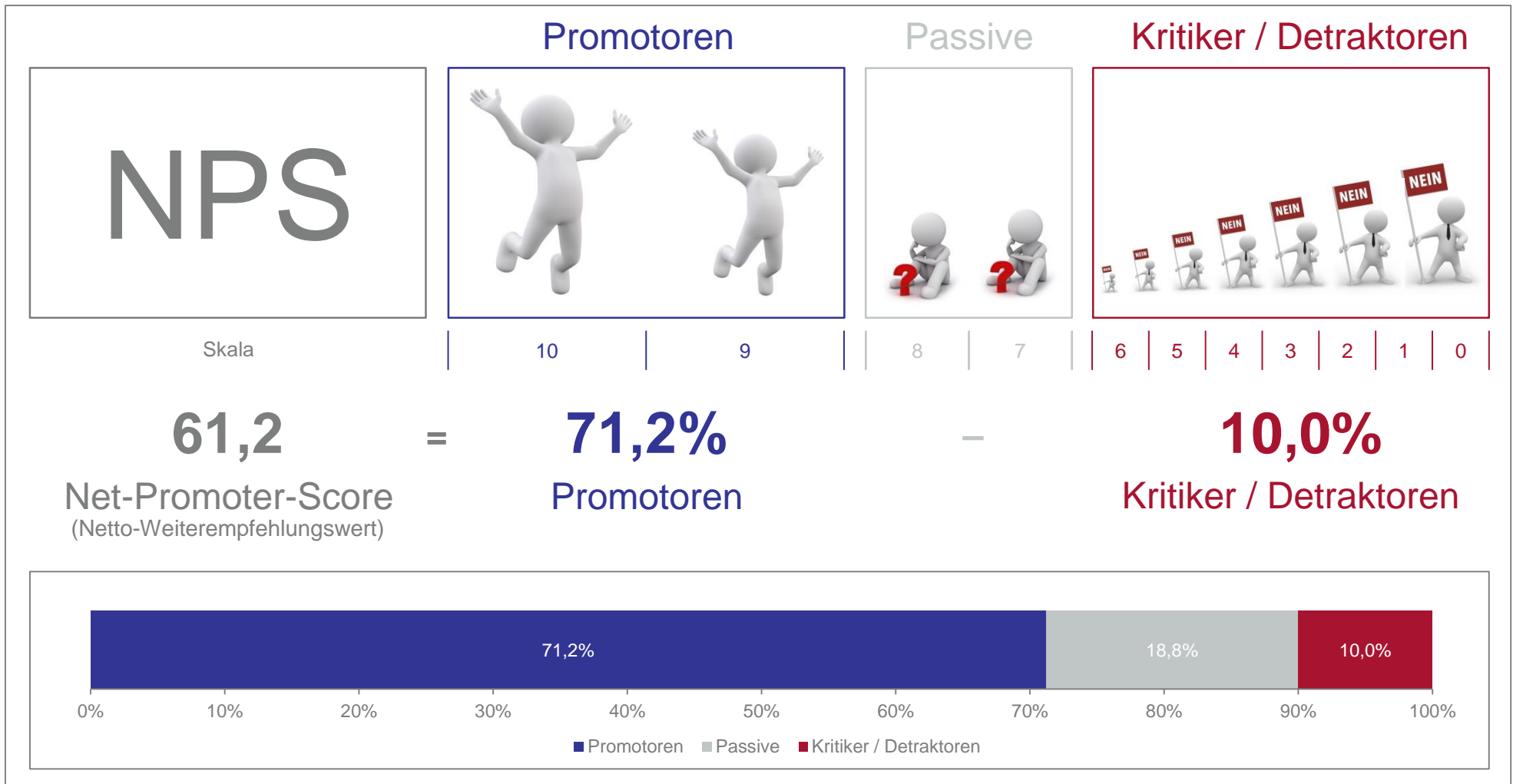
Legende			
Wichtigkeit (Relevanz des Leistungskriteriums)	++	sehr wichtig	> 1,10
	+	wichtig	1,00 < x < 1,10
	0	durchschnittlich	= 1,00
Erreichungsgrad (Abweichung)	++	viel besser	> +10
	+	etwas besser	+2,5 bis +10
	0	durchschnittlich	-2,5 bis +2,5
	-	etwas schlechter	-10 bis -2,5
	--	viel schlechter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

Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Net-Promoter-Score (NPS) (n = 579)

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

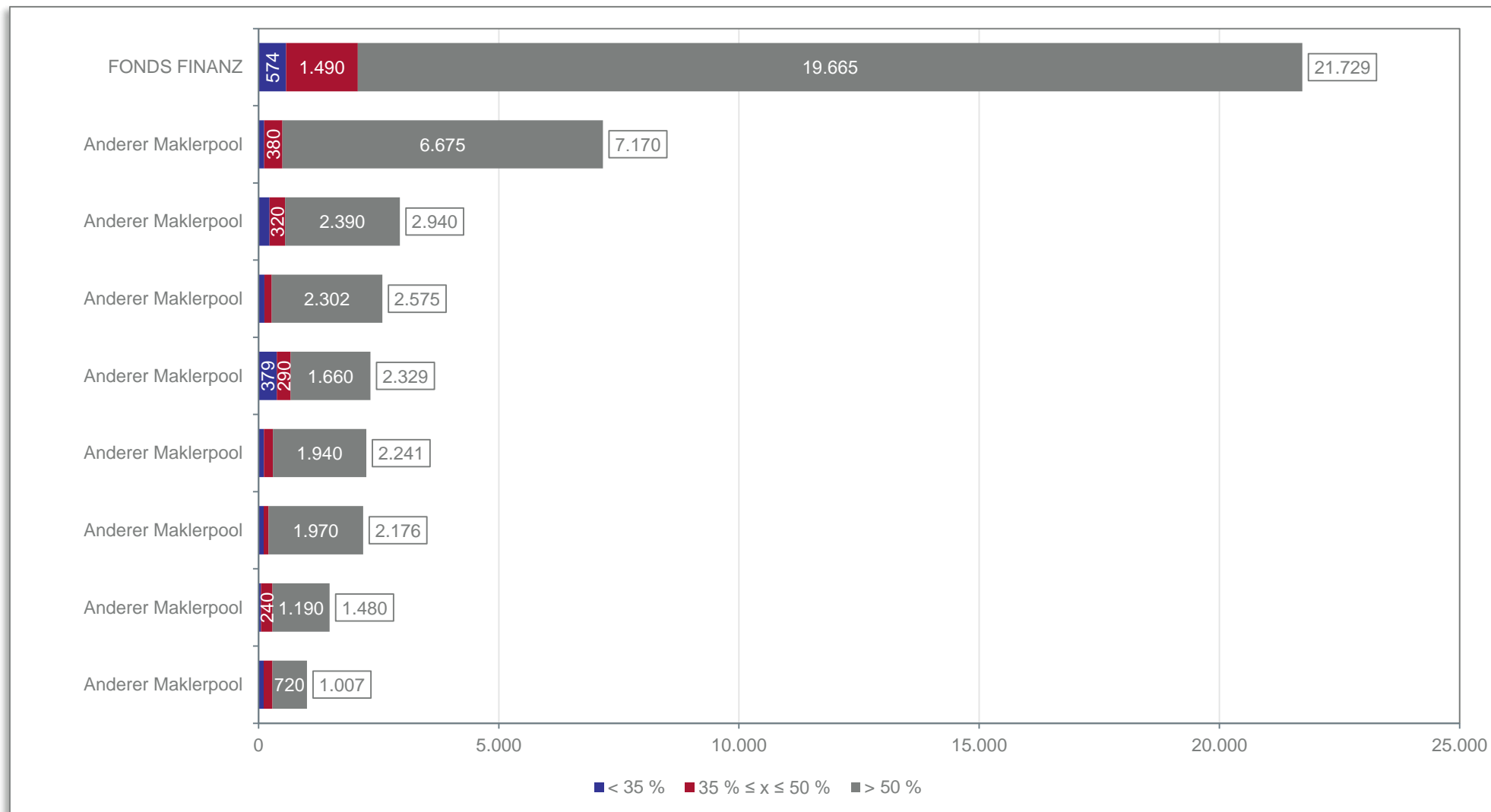
3.5 FAVORITEN DER VERMITTLER – FINANZANLAGE / FINANZIERUNG

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
Platz 8	Anderer Maklerpool
Platz 9	Anderer Maklerpool

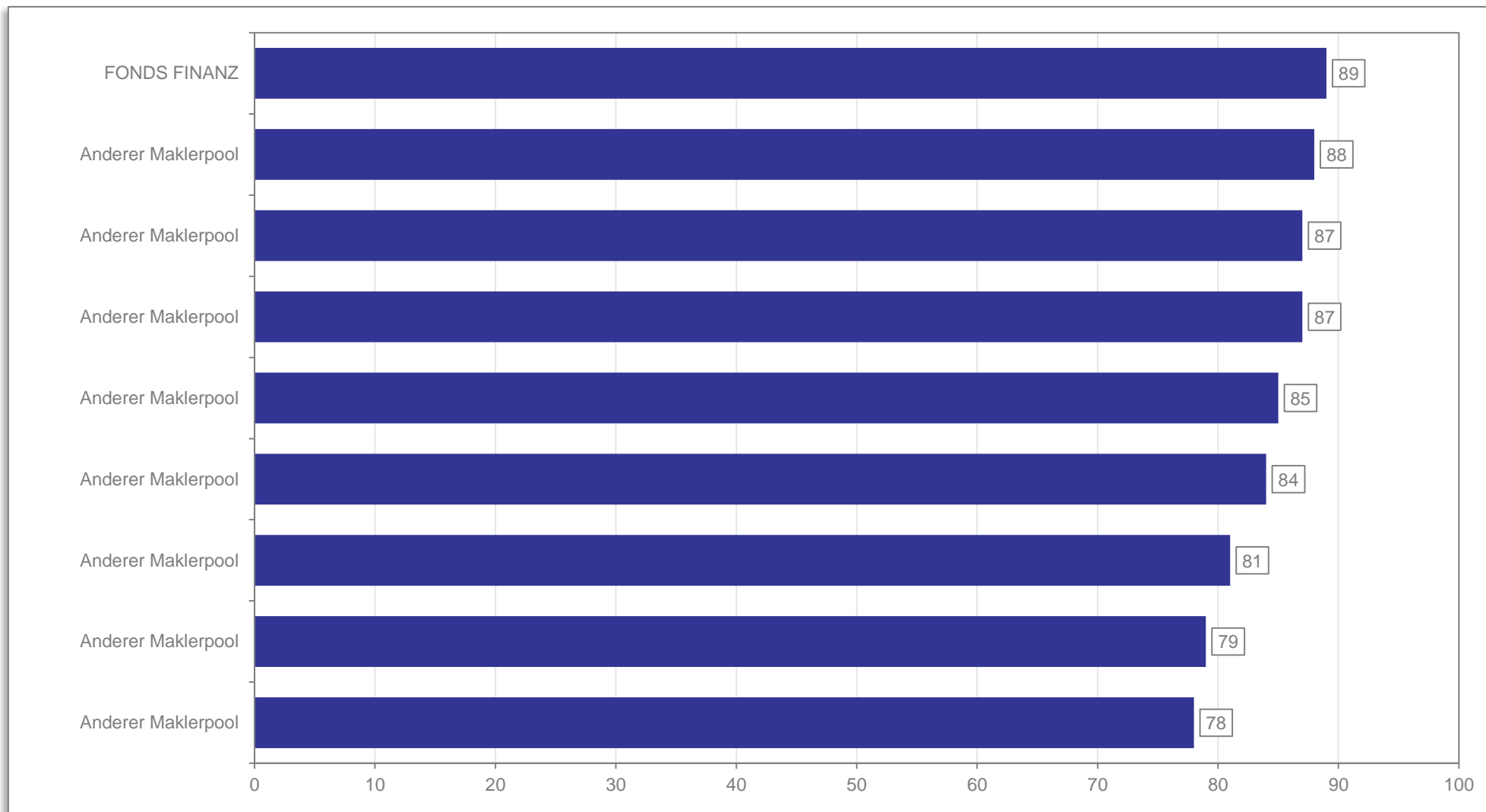


Share of Wallet



Zufriedenheit

Gewichtete Gesamtzufriedenheit



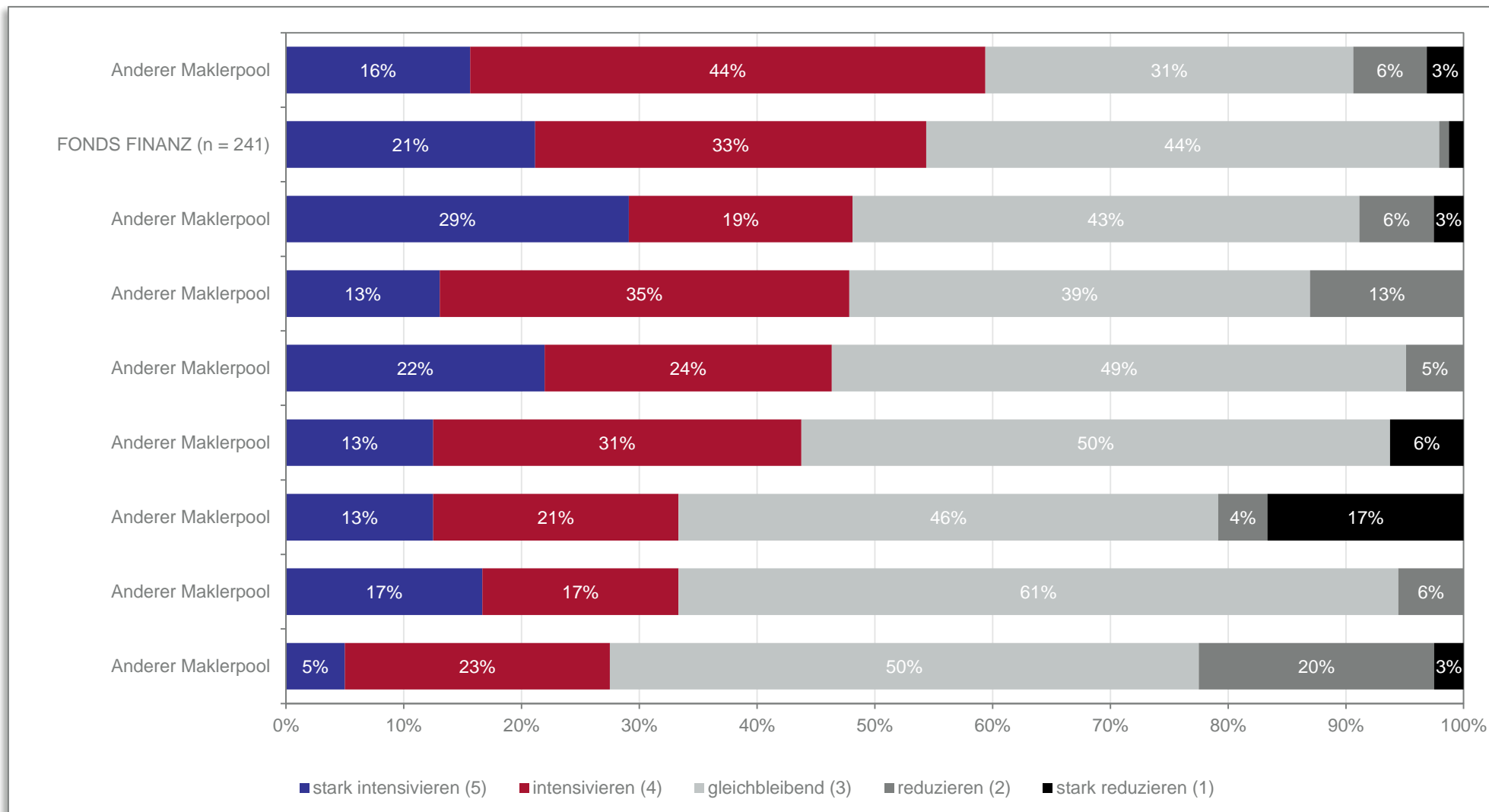
Zufriedenheit

■ Top-3 pro LK ■ Flop-3 pro LK

	Zentrale Vertriebsunterstützung	Courtagevereinbarungen	Image	Produktvielfalt	Beratungs- und Angebotssoftware	Online-Plattform	Produkt- und Fachinformationen	Aufnahmepolitik	Deckungs-konzeptauswahl	Unabhängigkeit	Bestands-kundenservice	Regionale Vertriebsunterstützung	gewichtete GZFR
FONDS FINANZ	90	89	91	91	91	89	90	96	79	93	84	79	89
Anderer Maklerpool	85	91	87	90	85	90	88	92	84	95	86	80	88
Anderer Maklerpool	80	87	91	97	86	91	88	93	82	91	86	66	87
Anderer Maklerpool	85	91	93	93	82	86	89	91	80	94	80	72	87
Anderer Maklerpool	87	85	85	90	85	92	87	89	80	84	85	70	85
Anderer Maklerpool	84	87	79	86	88	81	84	93	83	93	82	68	84
Anderer Maklerpool	83	85	91	89	75	83	76	94	71	72	85	63	81
Anderer Maklerpool	77	78	83	86	78	80	84	83	72	92	82	57	79
Anderer Maklerpool	79	71	84	86	82	83	80	82	80	78	75	58	78
Relevanzfaktor	1,192	1,169	1,164	1,140	1,107	1,101	1,067	1,053	1,049	1,030	1,000	1,000	

Zukünftige Zusammenarbeit

Wie werden Sie die zukünftige Zusammenarbeit mit folgenden Gesellschaften gestalten?

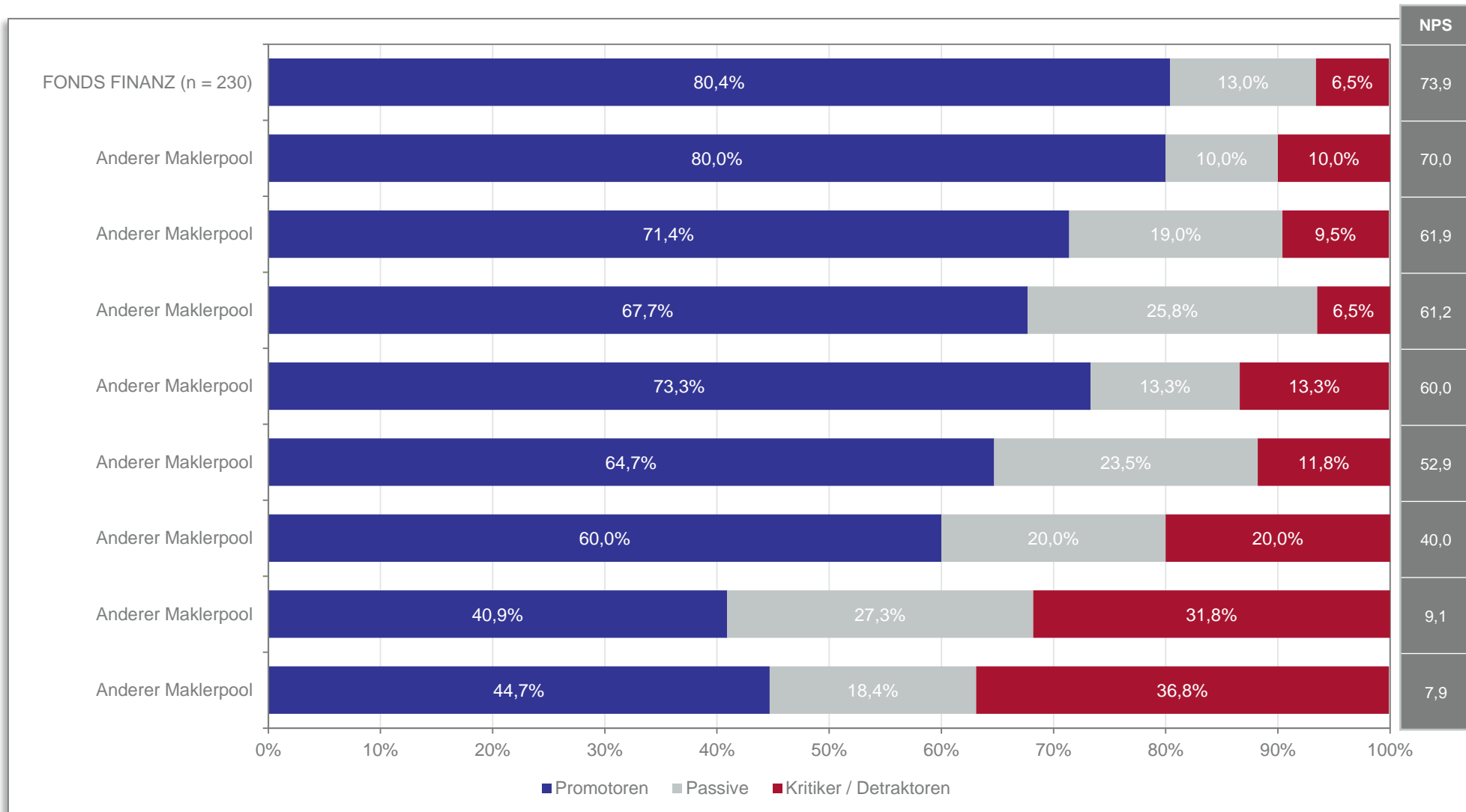


3.5 Favoriten der Vermittler – Finanzanlage / Finanzierung

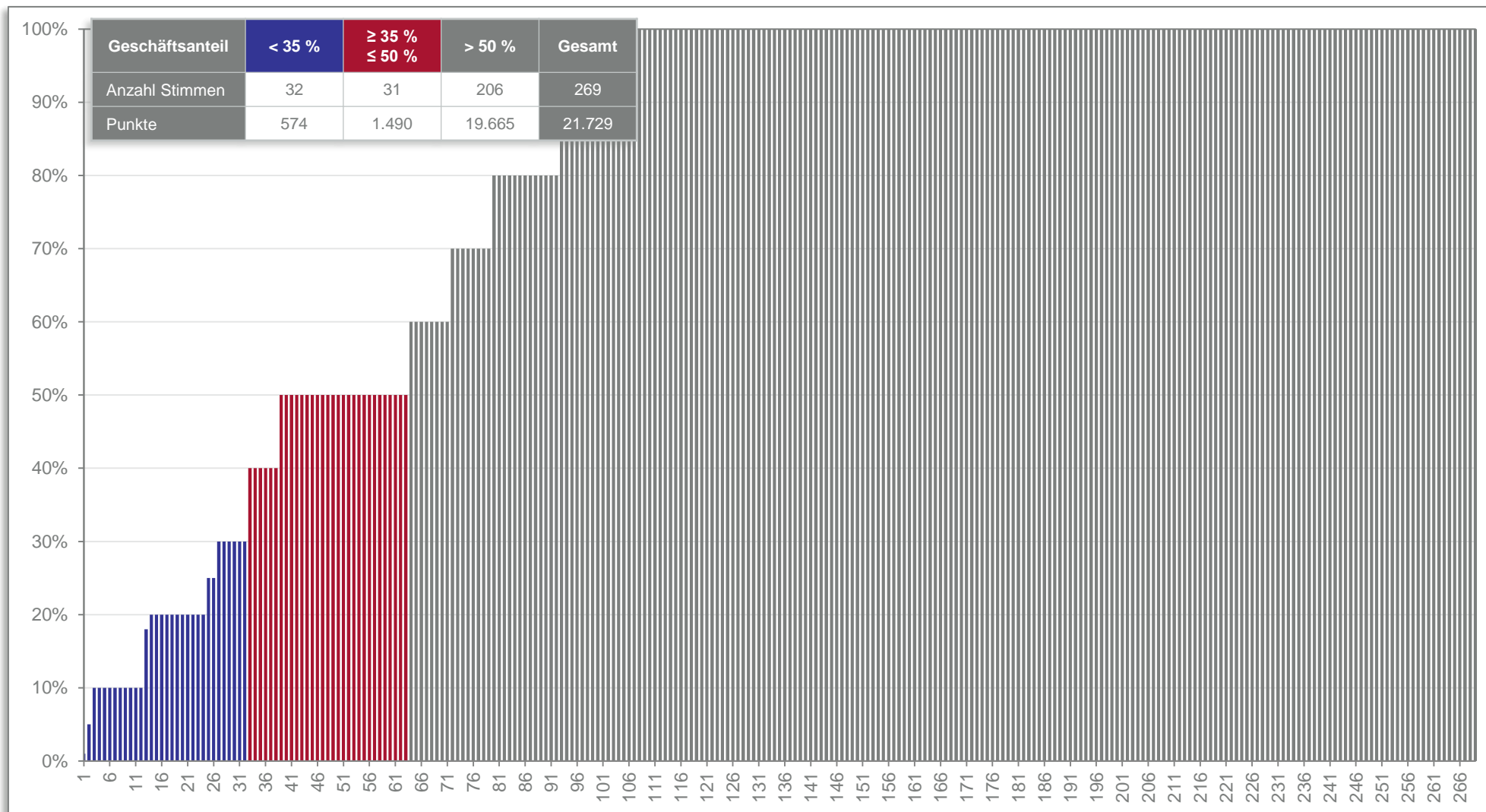
Net-Promoter-Score (NPS)

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.

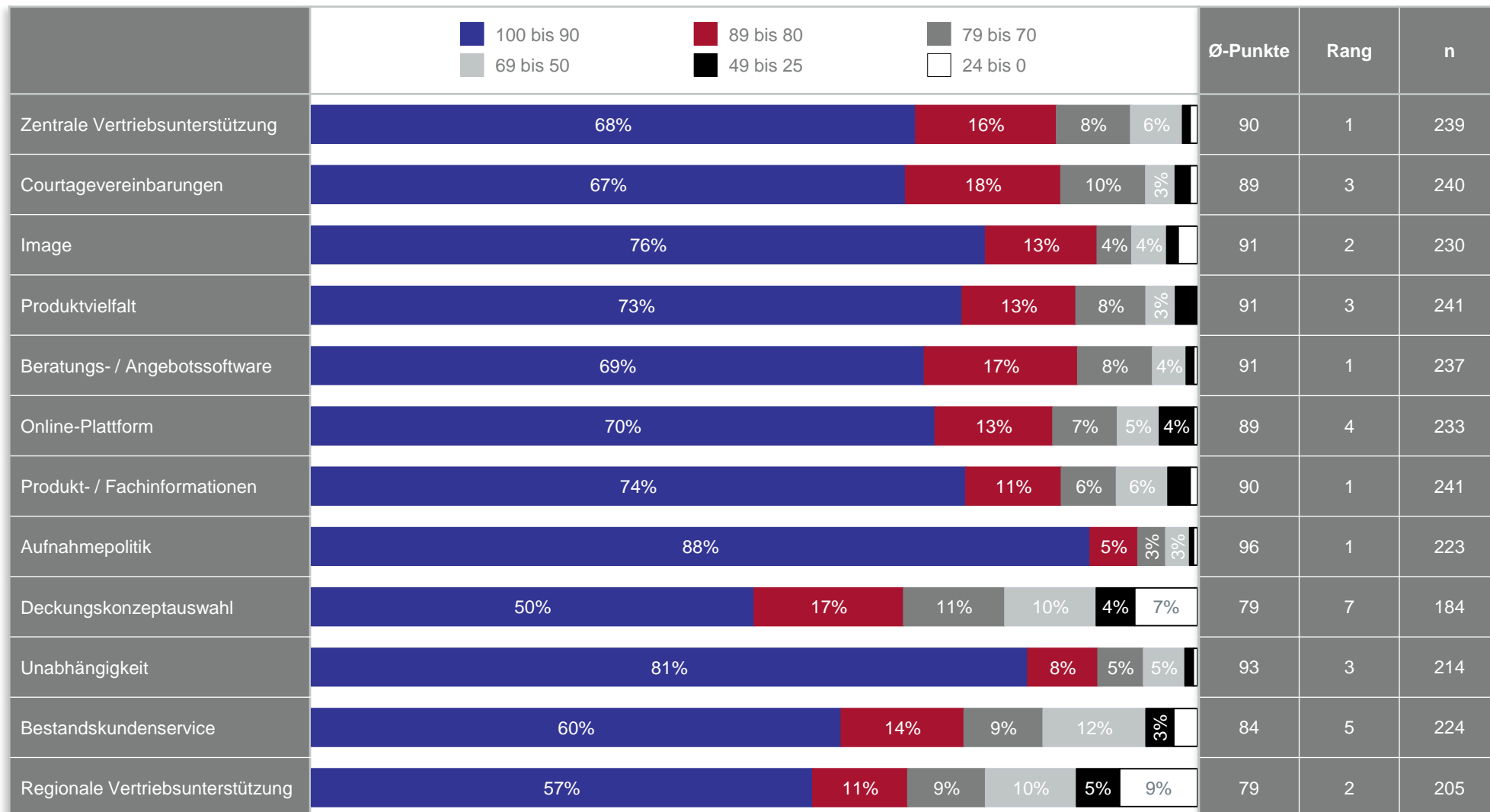


Analyse der Top-Anbieter
FONDS FINANZ | Share of Wallet



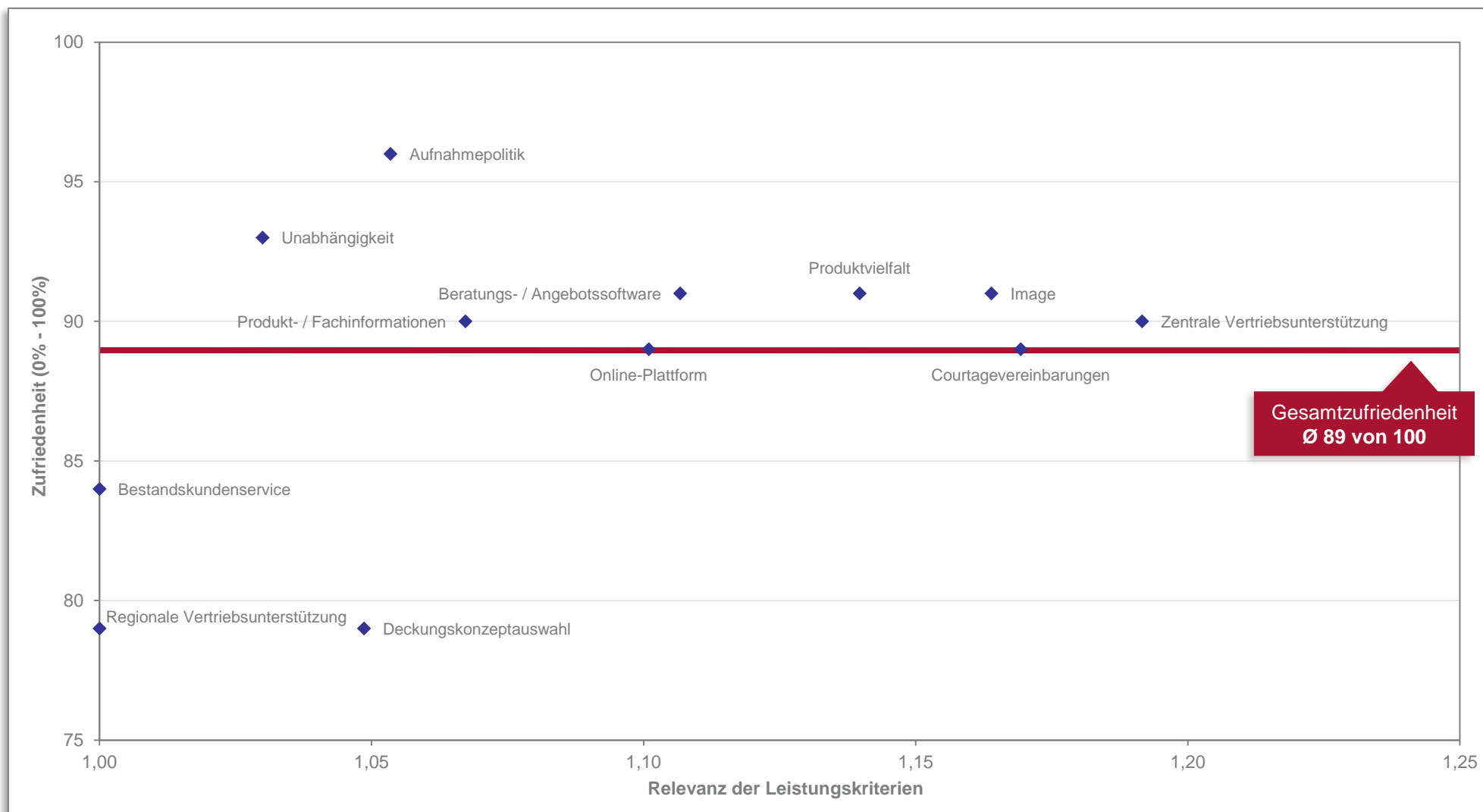
3.5 Favoriten der Vermittler – Finanzanlage / Finanzierung

Analyse der Top-Anbieter
FONDS FINANZ | Leistungskriterien



Analyse der Top-Anbieter

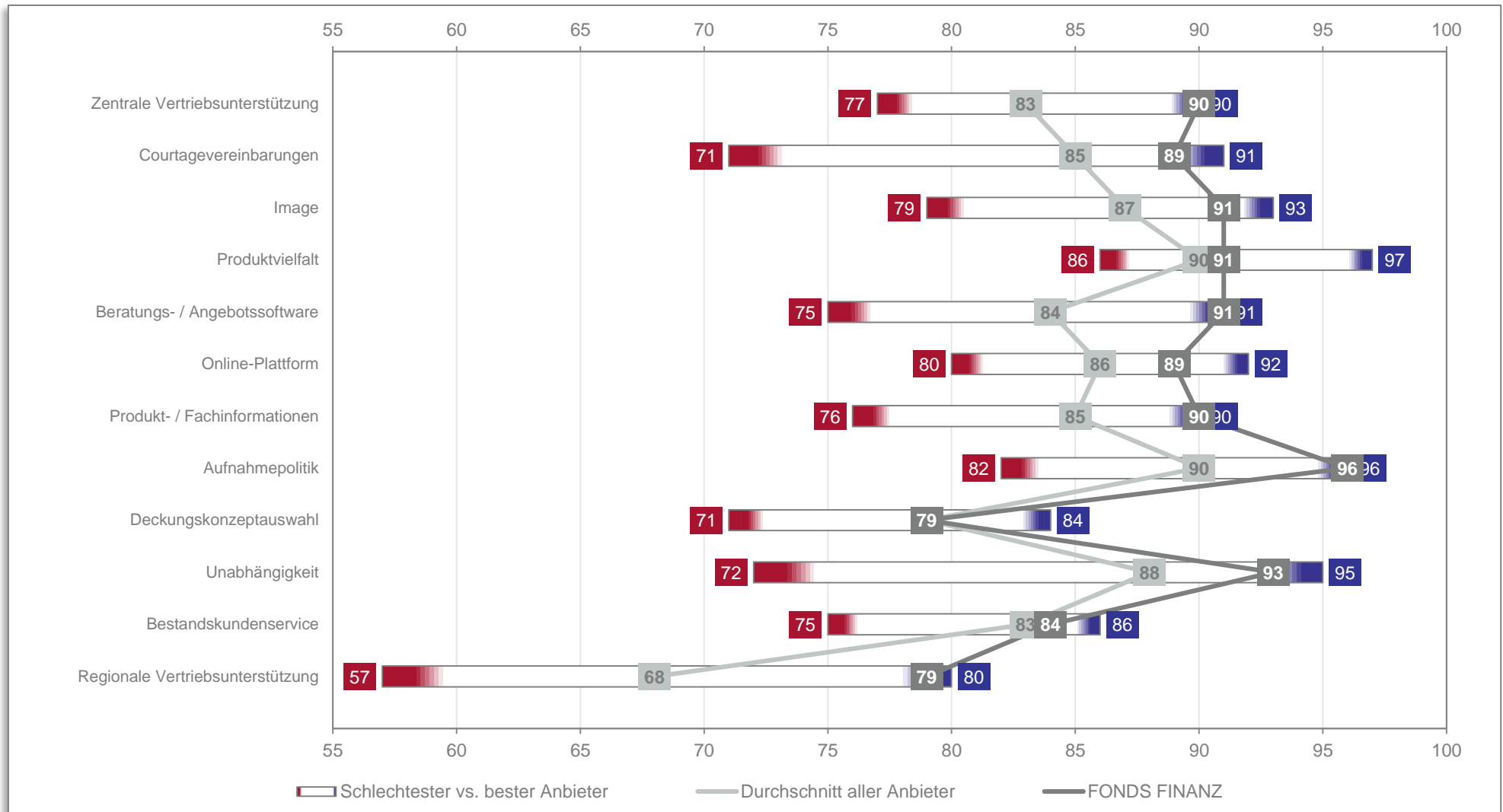
FONDS FINANZ | interne Stärken- / Schwächen-Analyse



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 I Abweichung vom Mittelwert aller Unternehmen	Erreichungsgrad II Abweichung von eigener Gesamtzufriedenheit
Zentrale Vertriebsunterstützung	++	+	0
Courtagevereinbarungen	++	+	0
Image	++	+	0
Produktvielfalt	++	0	0
Beratungs- / Angebotssoftware	++	+	0
Online-Plattform	++	+	0
Produkt- / Fachinformationen	+	+	0
Aufnahmepolitik	+	+	+
Deckungskonzeptauswahl	+	0	-
Unabhängigkeit	+	+	+
Bestandskundenservice	0	0	-
Regionale Vertriebsunterstützung	0	++	-

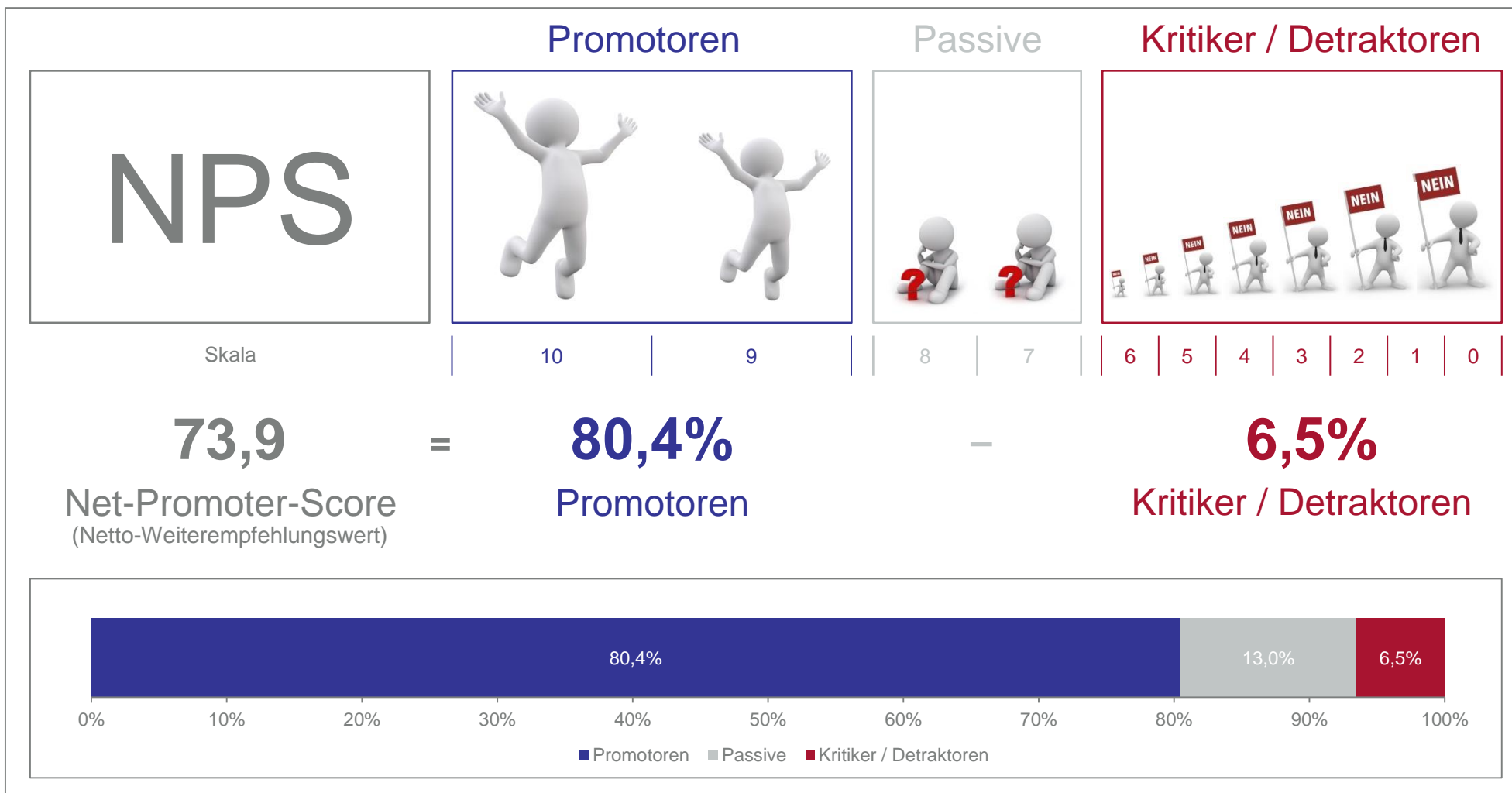
Legende			
Wichtigkeit (Relevanz des Leistungskriteriums)	++	sehr wichtig	> 1,10
	+	wichtig	1,00 < x < 1,10
	0	durchschnittlich	= 1,00
Erreichungsgrad (Abweichung)	++	viel besser	> +10
	+	etwas besser	+2,5 bis +10
	0	durchschnittlich	-2,5 bis +2,5
	-	etwas schlechter	-10 bis -2,5
	--	viel schlechter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

Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Net-Promoter-Score (NPS) (n = 230)

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.



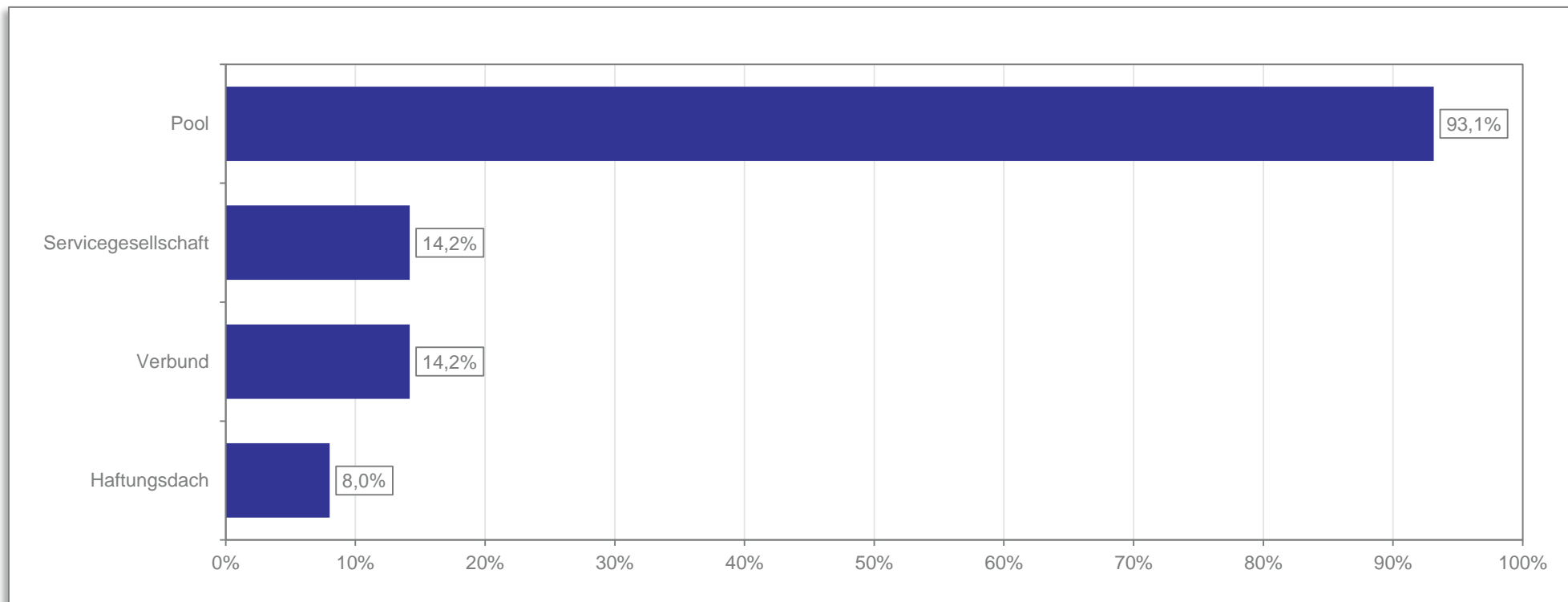
4. STELLENWERT

4. STELLENWERT

4.1 ZUSAMMENARBEIT

Zusammenarbeit mit Pools, Verbänden, Servicegesellschaften & Haftungsdächern

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



Pool: Angebot von Pooling, Zugängen zu Produkthanbietern, Software und weiterer Services, inklusive Einreichung von Neugeschäft, ...

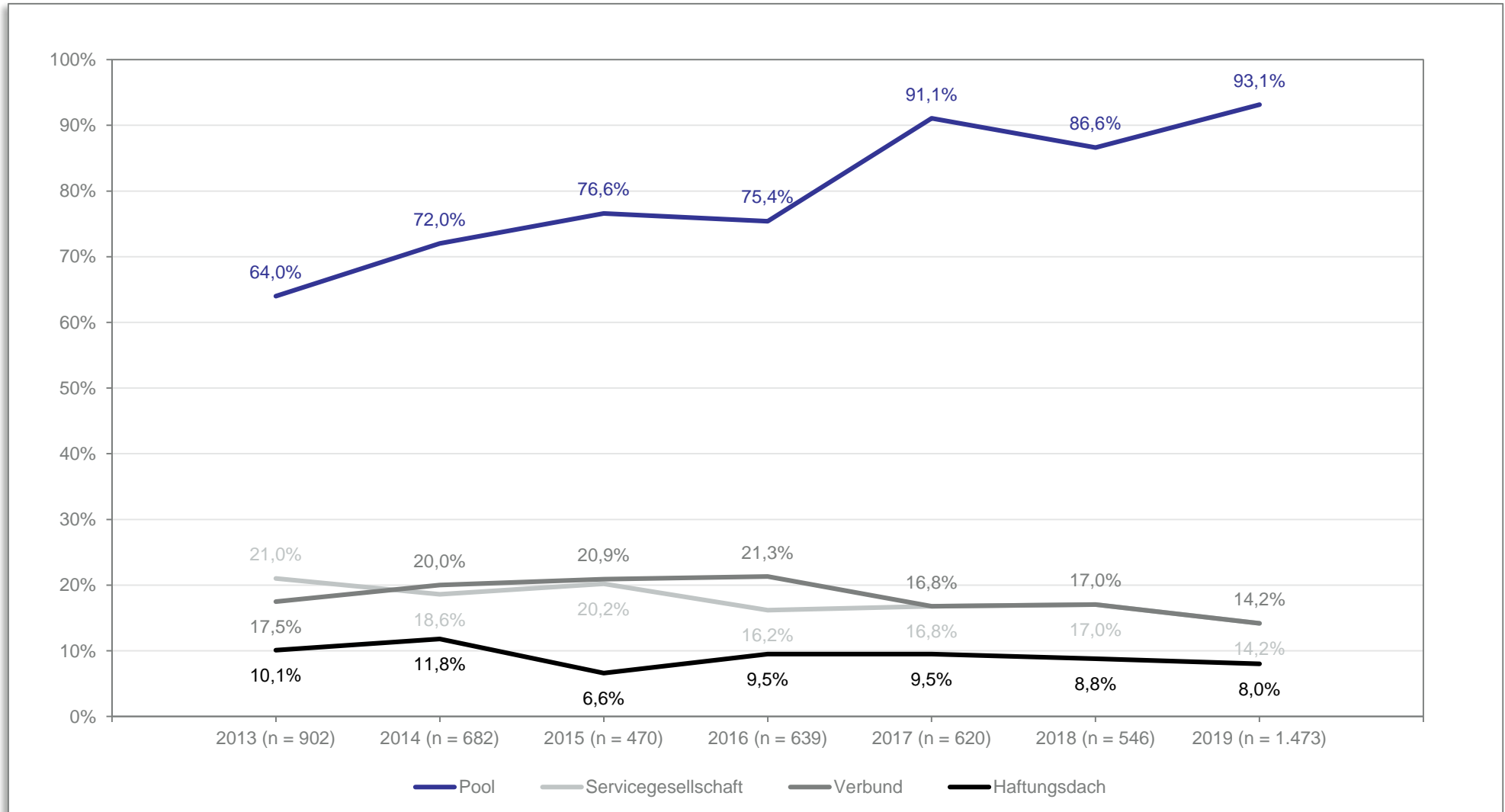
Servicegesellschaft: Angebot von Software, Rahmenabkommen, Rechtshilfen, Research etc. ohne die Möglichkeit Geschäft einzureichen, ...

Verbund: wirtschaftliche Interessenvertretung

Haftungsdach: Banken, ...

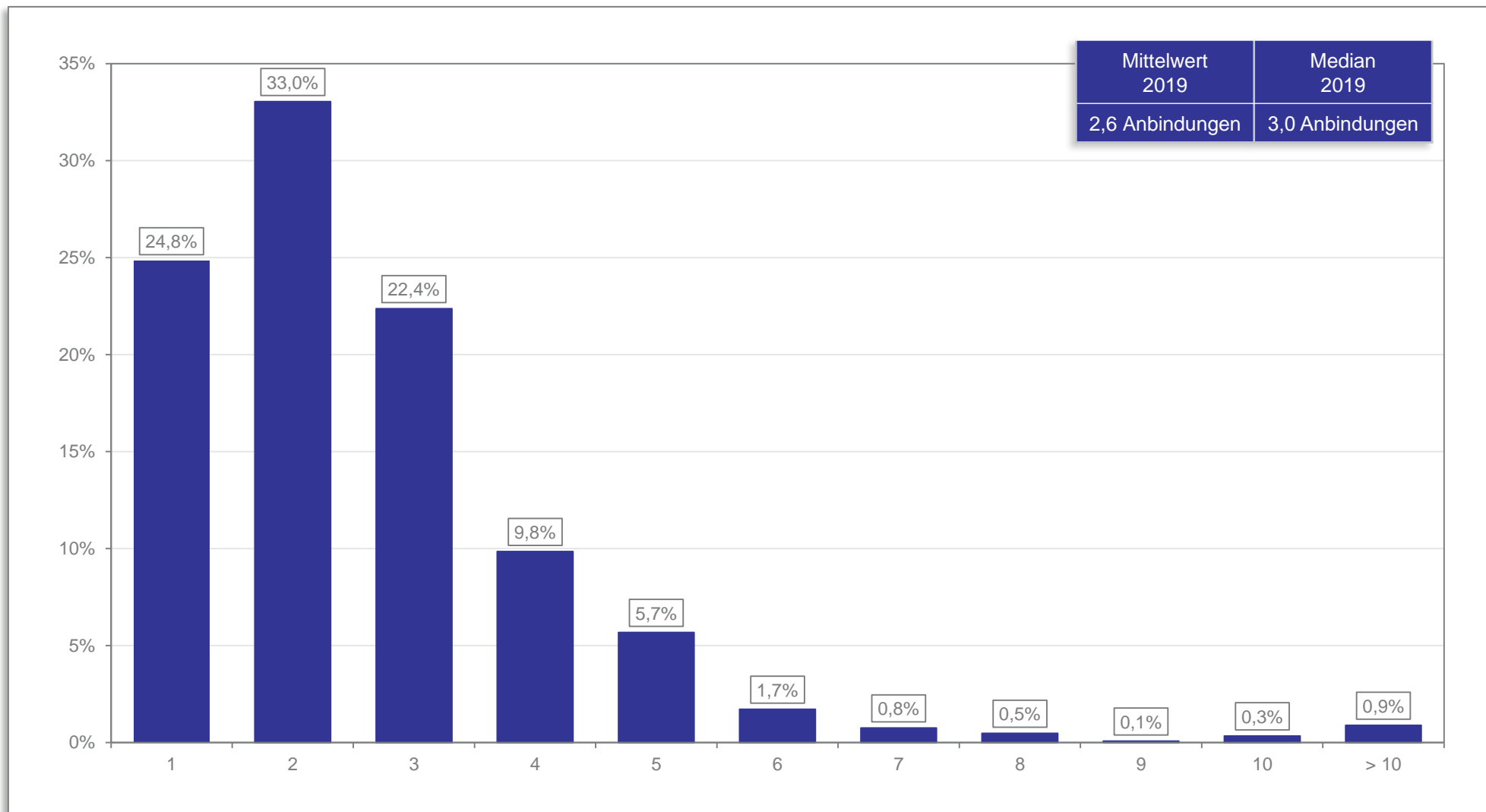
Zusammenarbeit mit Pools, Verbänden, Servicegesellschaften & Haftungsdächern

Mit welchen Anbietern arbeiten Sie regelmäßig zusammen?



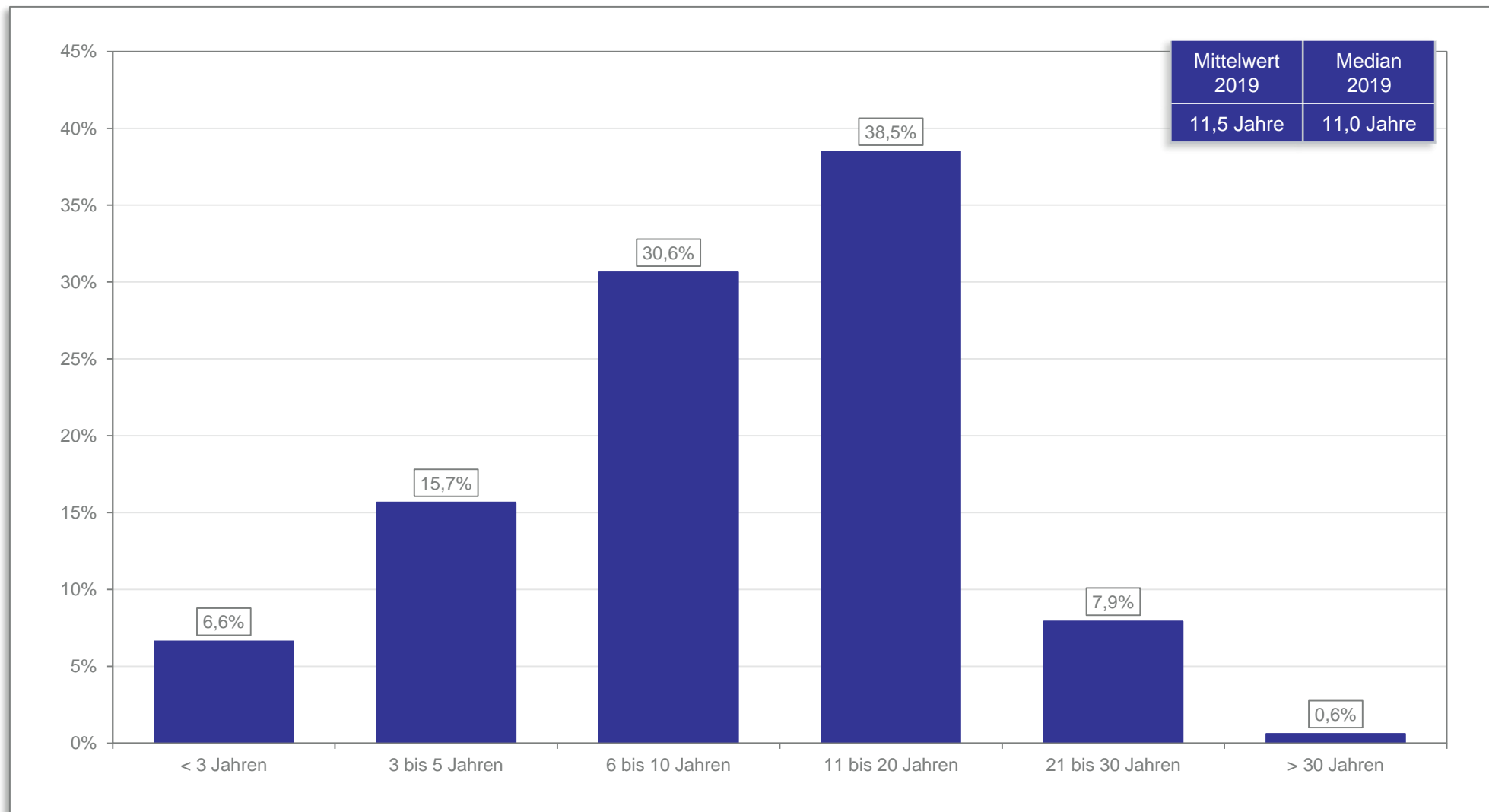
Anzahl der Pool- & Dienstleister-Anbindungen

Zu wie vielen Pools / Dienstleistern / Haftungs-dächern / Verbänden haben Sie heute eine Anbindung?



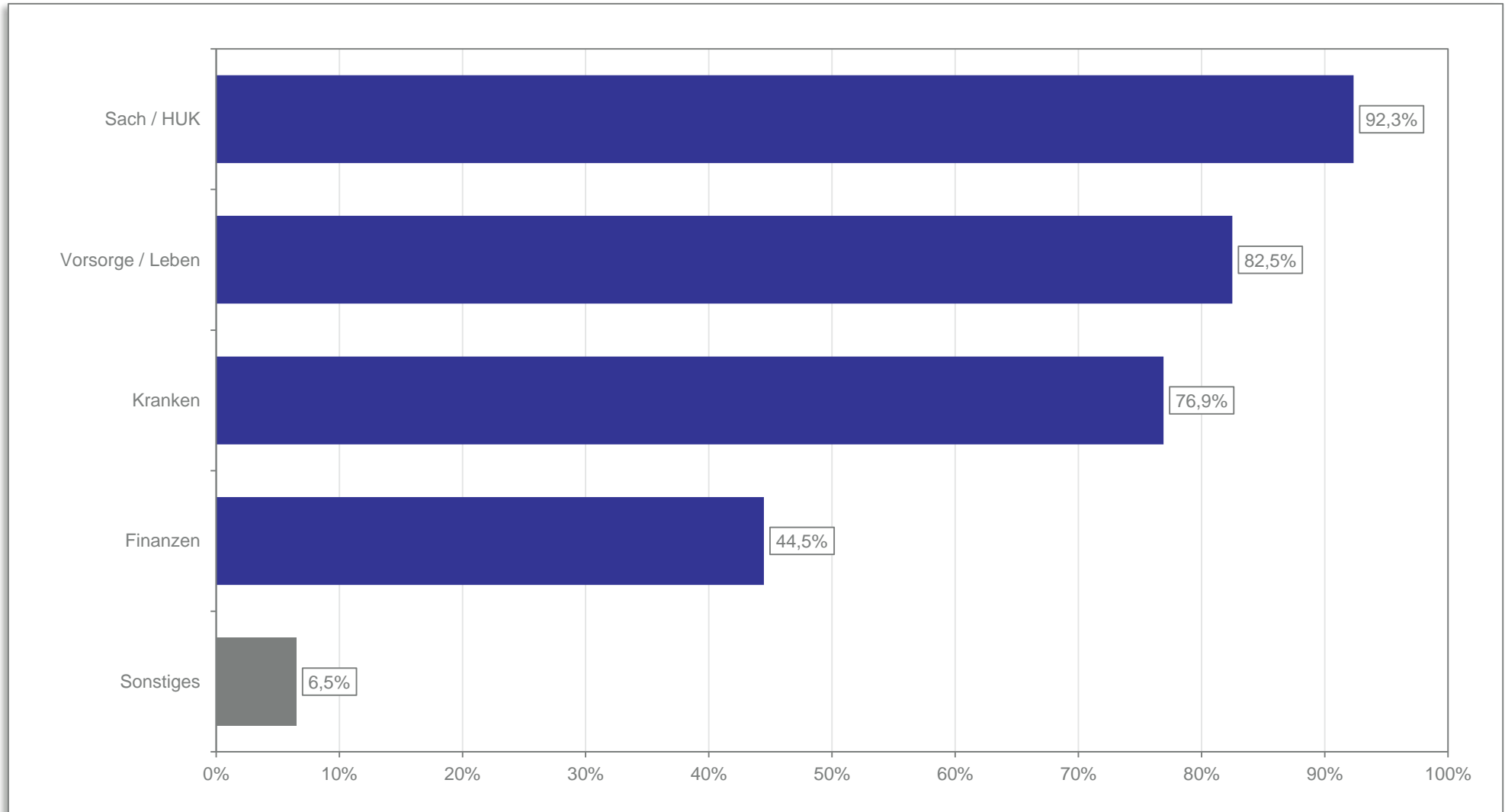
Anzahl der Jahre der Zusammenarbeit

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



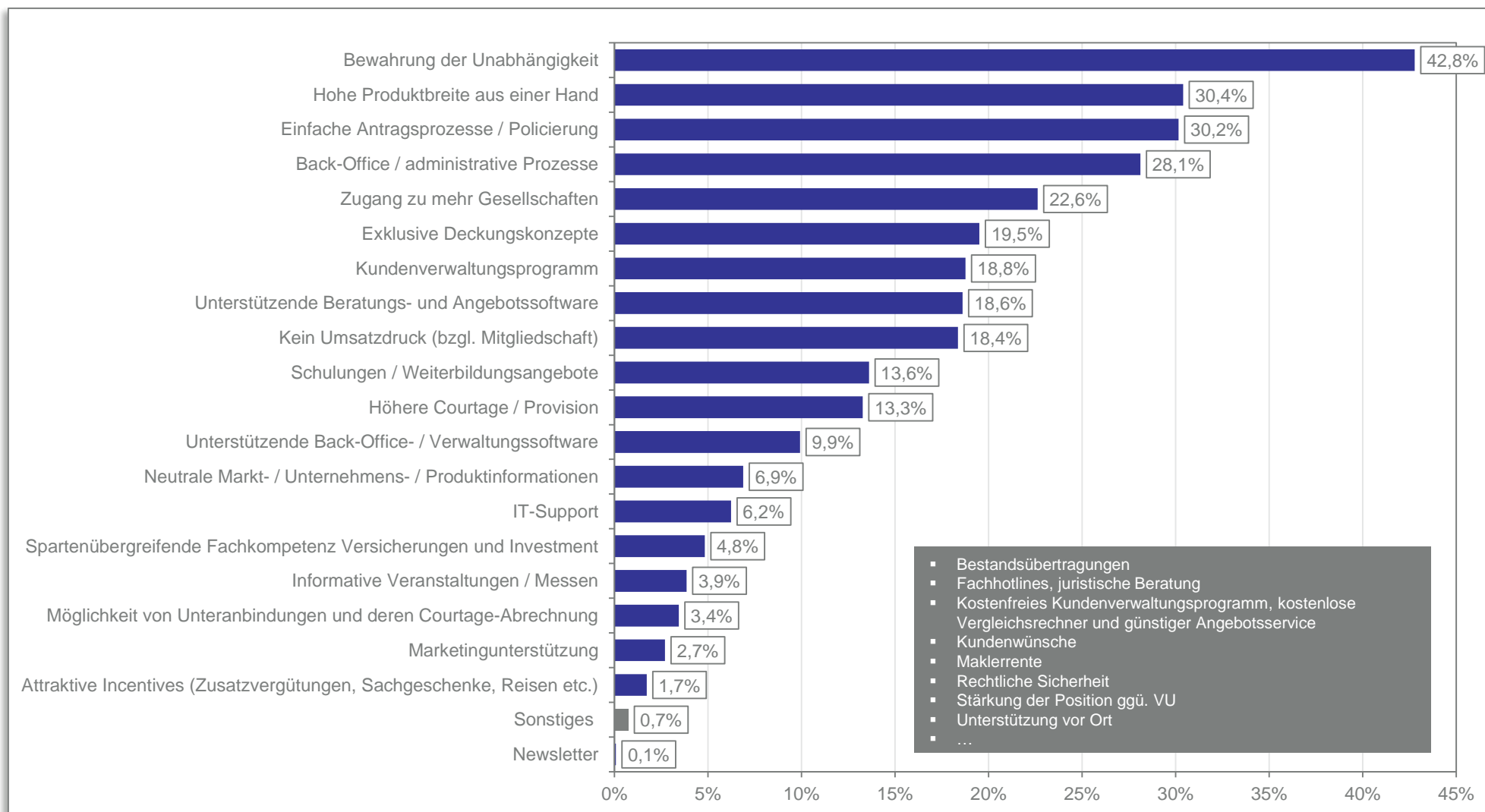
Geschäftsfelder der Zusammenarbeit

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



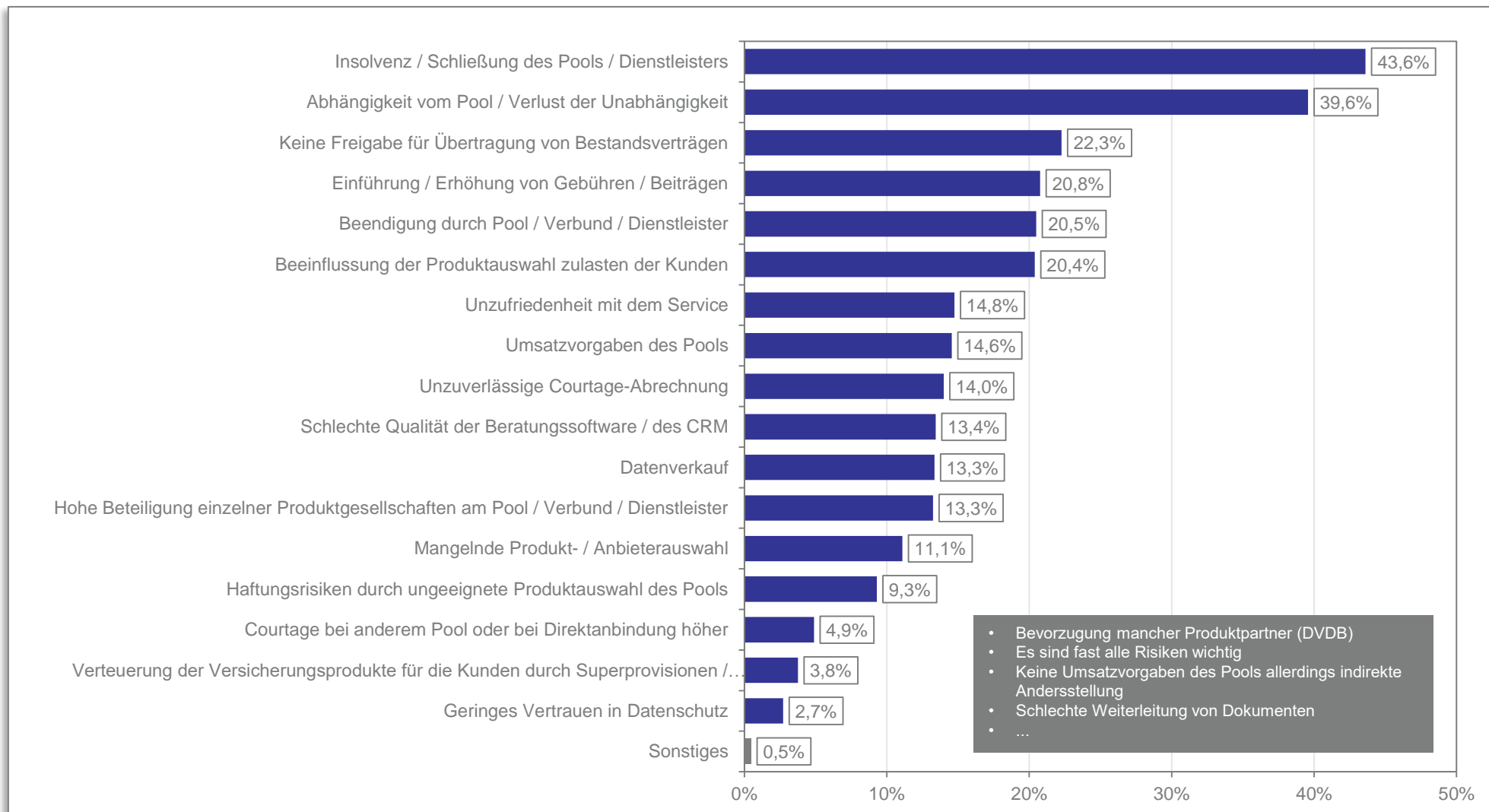
Gründe für eine Zusammenarbeit

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



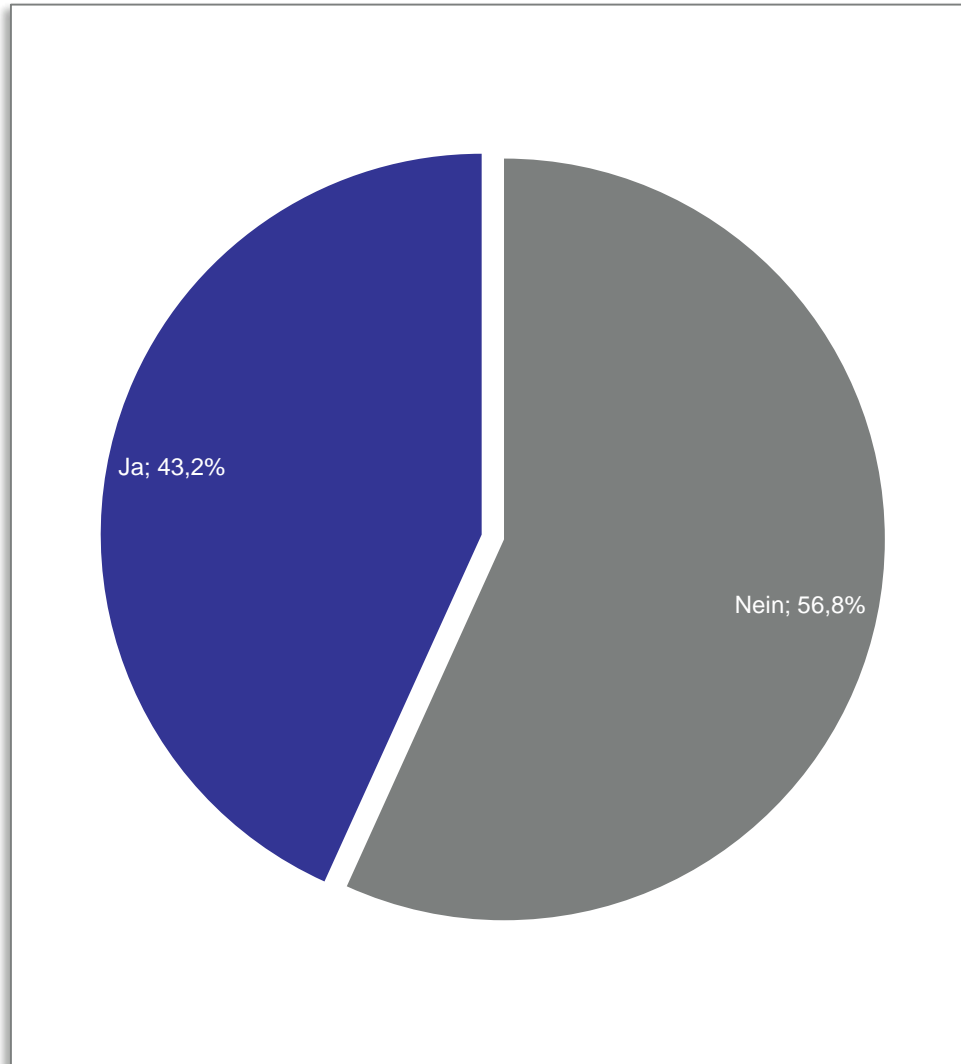
Risiken einer Zusammenarbeit

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



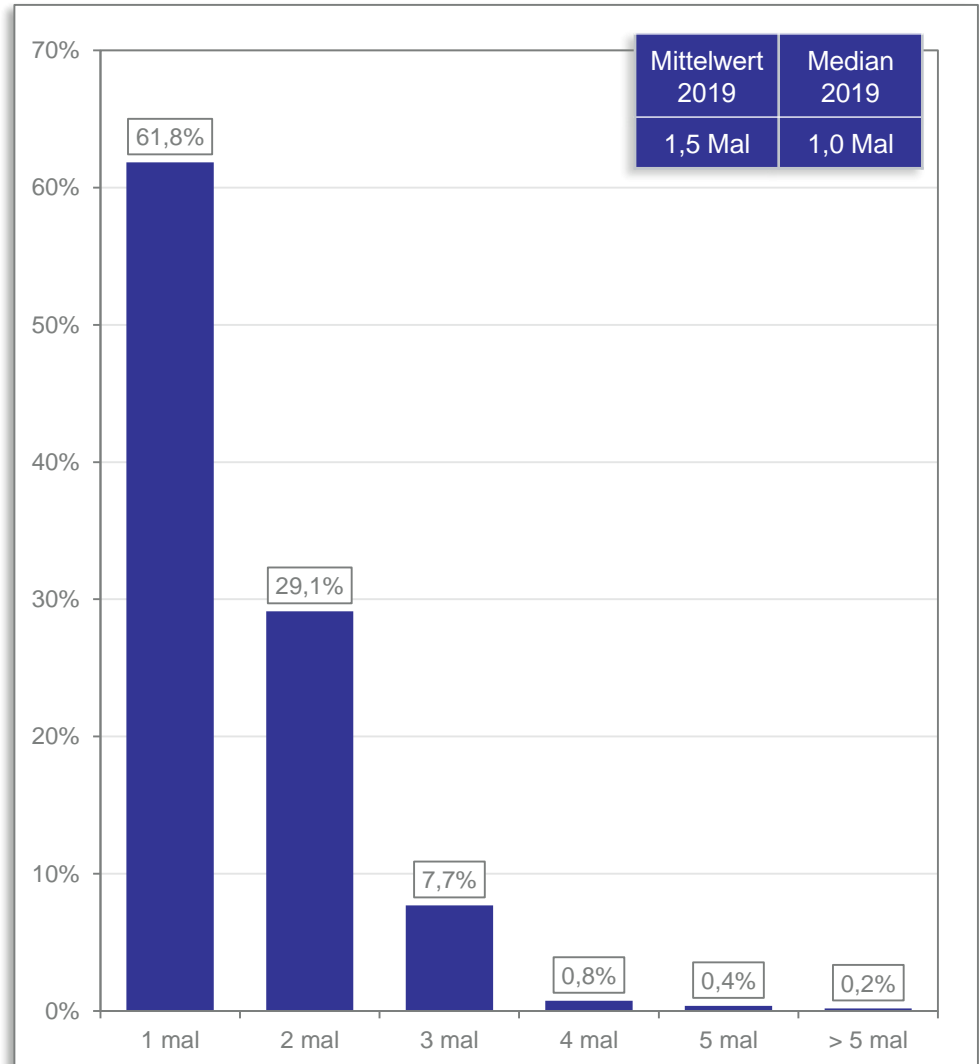
Beendigung der Zusammenarbeit

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



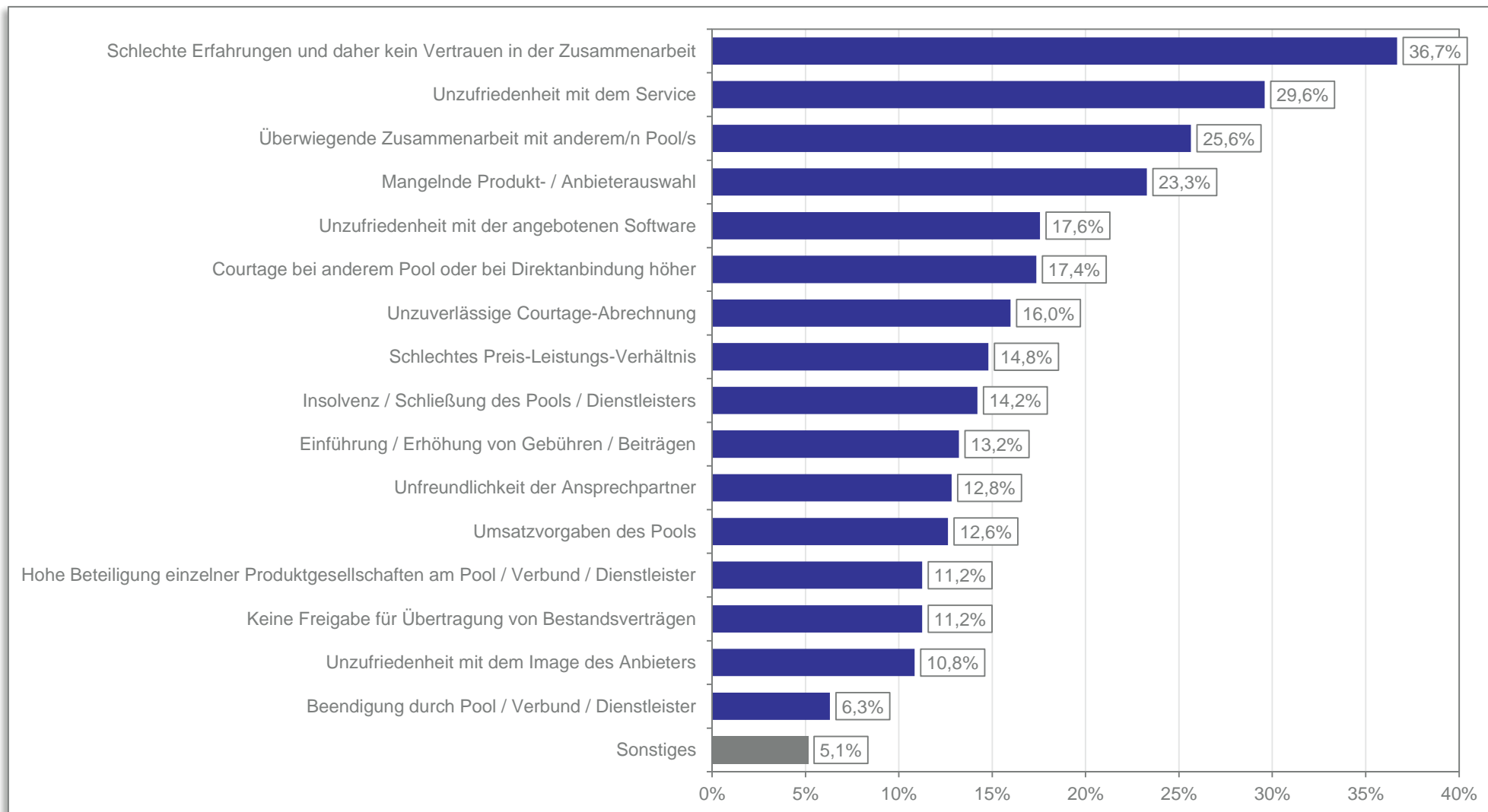
Häufigkeit der Beendigungen

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)



Sonstige Gründe für das Beenden der Zusammenarbeit

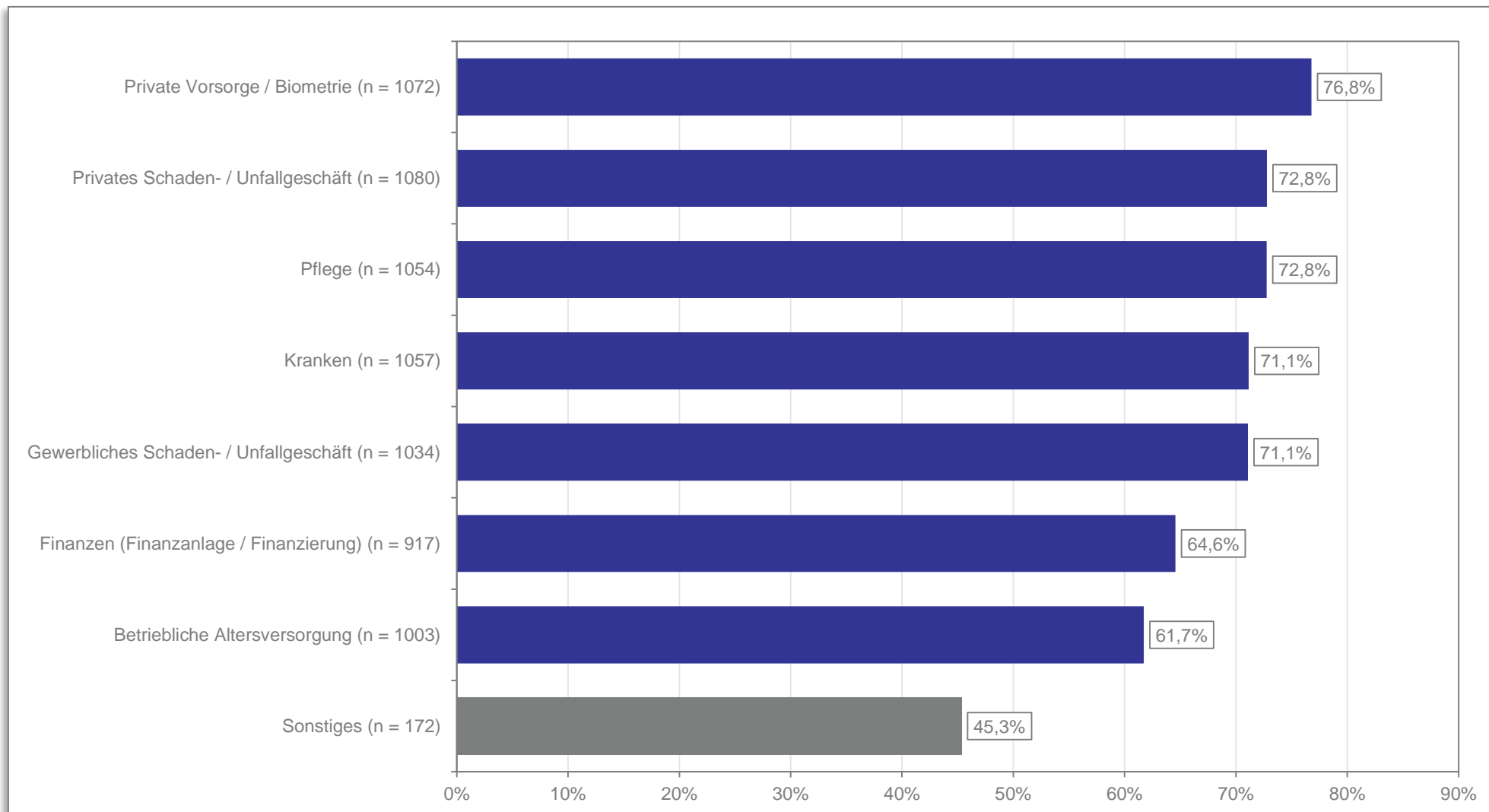
Aus welchen Gründen haben Sie die Zusammenarbeit mit einem Pool / Dienstleister / Haftungsdach / Verbund beendet?

- Abhängigkeit als Selbständiger war inakzeptabel.
- Abhängigkeit des Pools.
- Anbindung als Untervermittler. Nach Beendigung der Tätigkeit als Untervermittler habe ich mich für andere Pools entschieden.
- Beginn Bürogemeinschaft mit anderem Versicherungsmakler.
- Bereinigung.
- Büro wurde übernommen.
- Der Service vor allen die Verhandlung mit den Versicherern entsprach nicht meinen Vorstellungen!
- Dienstleister hat die VM-Vereinbarung gekündigt und über diese Vereinbarung gab es auch die Anbindung an den Pool (BCA).
- Ehemalige Partner blieben beim Pool.
- Einstellung der Finanzanlagenberatung.
- Fachliche Inkompetenz.
- Falsche Zusagen gemacht.
- Fehlende Transparenz / Ehrlichkeit.
- Geschäftstätigkeit des Pools nicht nachvollziehbar.
- Insolvenz des Pools.
- Keine Auszahlungen der Provision für Altverträge.
- Mangelnde Weiterentwicklung IT-System.
- Pool war einfach zu klein um die Leistungen gut anbieten zu können!
- Sehe keine Weiterentwicklung bzw. zu großen technischer Rückstand.
- Unabhängigkeit in Frage und Vergütungssystem: kein Bestandsaufbau.
- Ungleiche Bedingungen, wie bei Versicherungsgesellschaften.
- Versprochene Leistungen wurden nach Anbindung nicht umgesetzt.
- Verwaltung zu kompliziert.
- Zu viele Pools.

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".

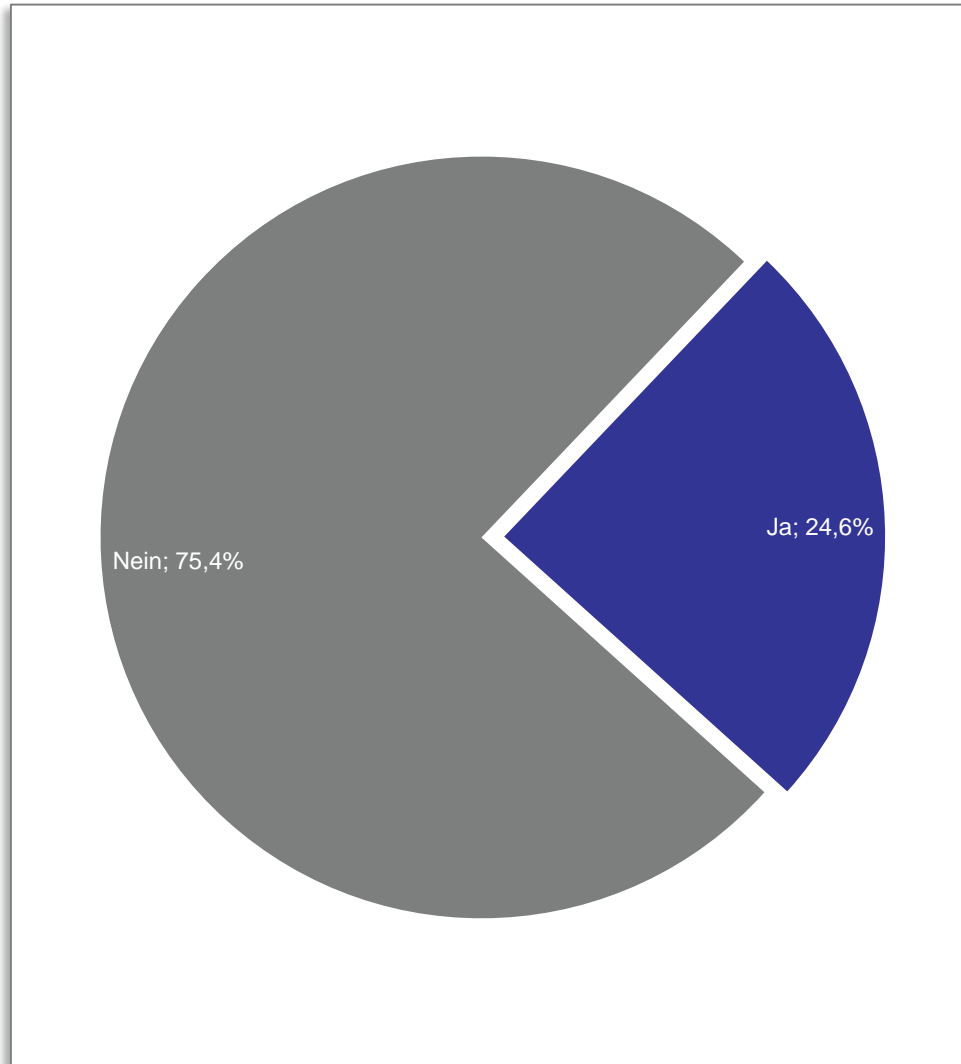


4. STELLENWERT

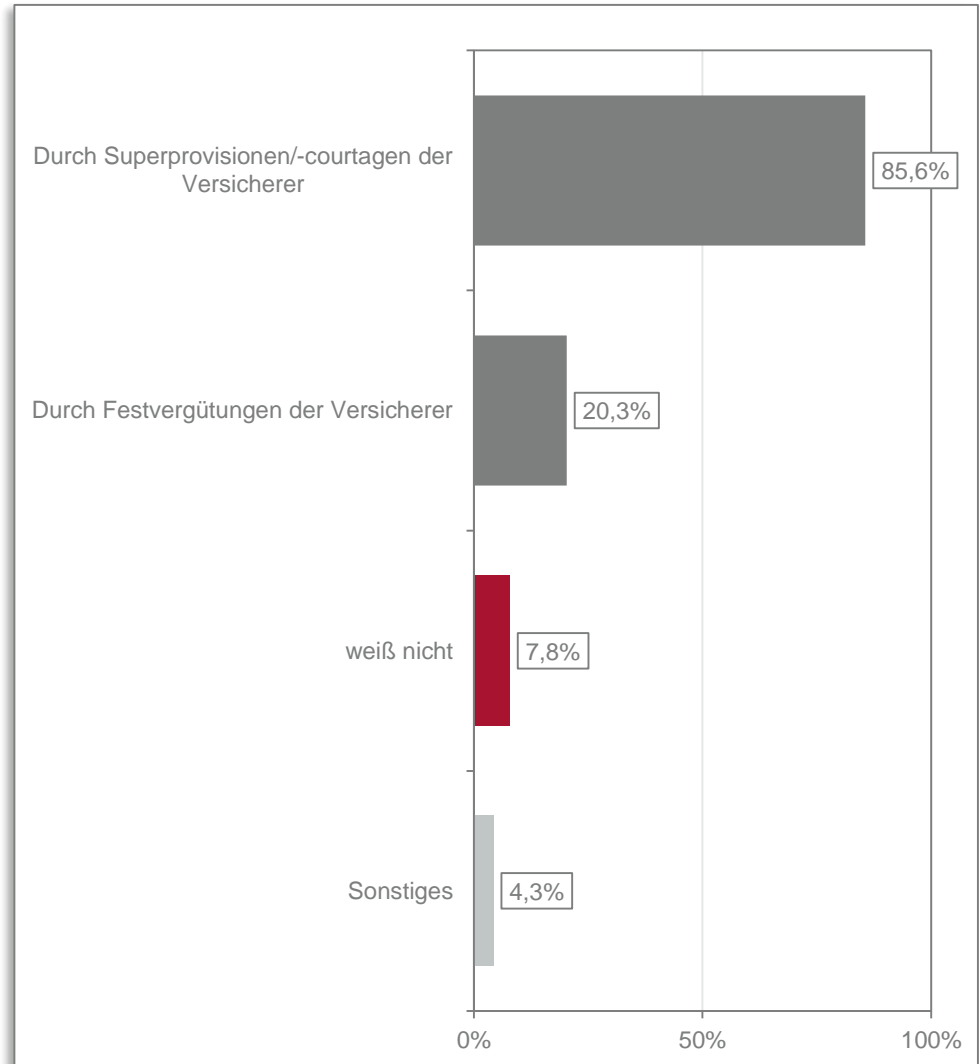
4.2 UMSATZ / GESCHÄFT / GEBÜHREN / BEITRÄGE

Gebühr (1 von 5)

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

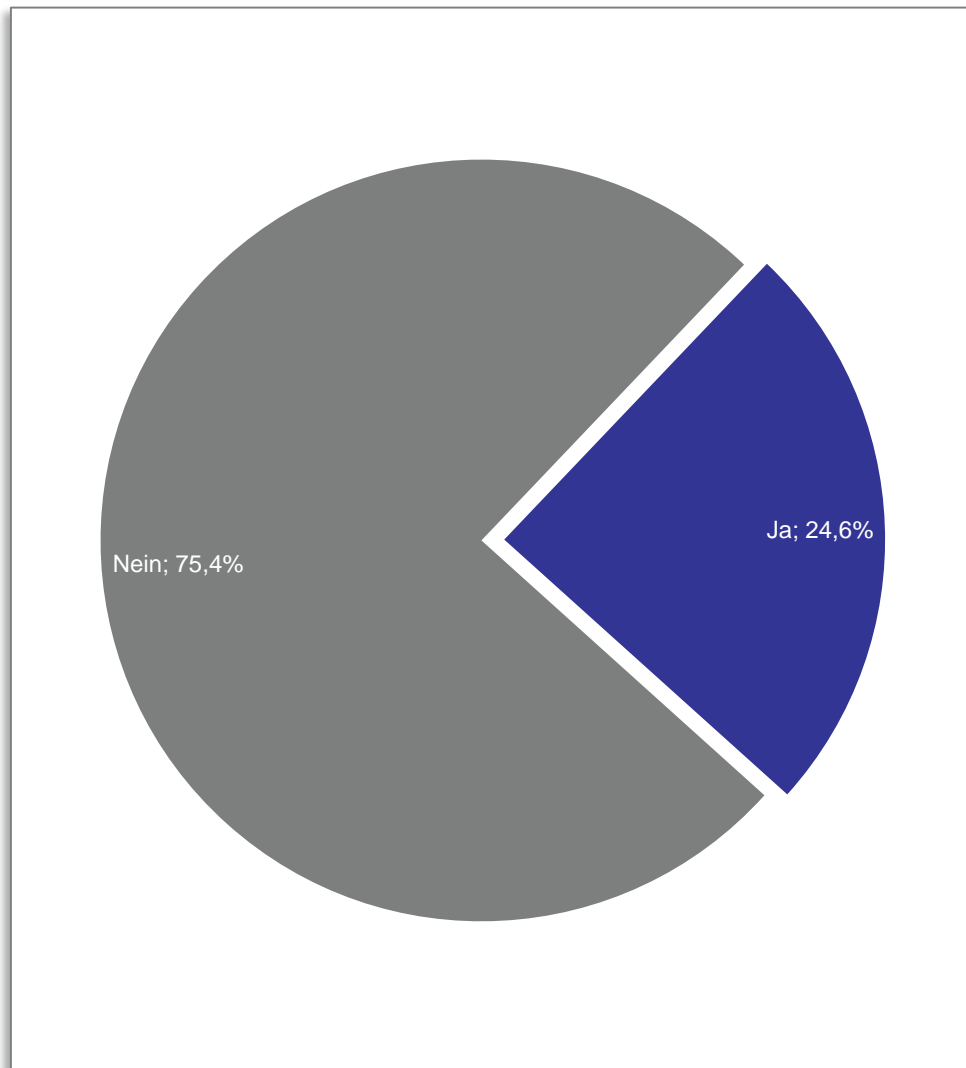


Wenn nein, was glauben Sie, wie Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde ihre Dienstleistungen finanzieren?



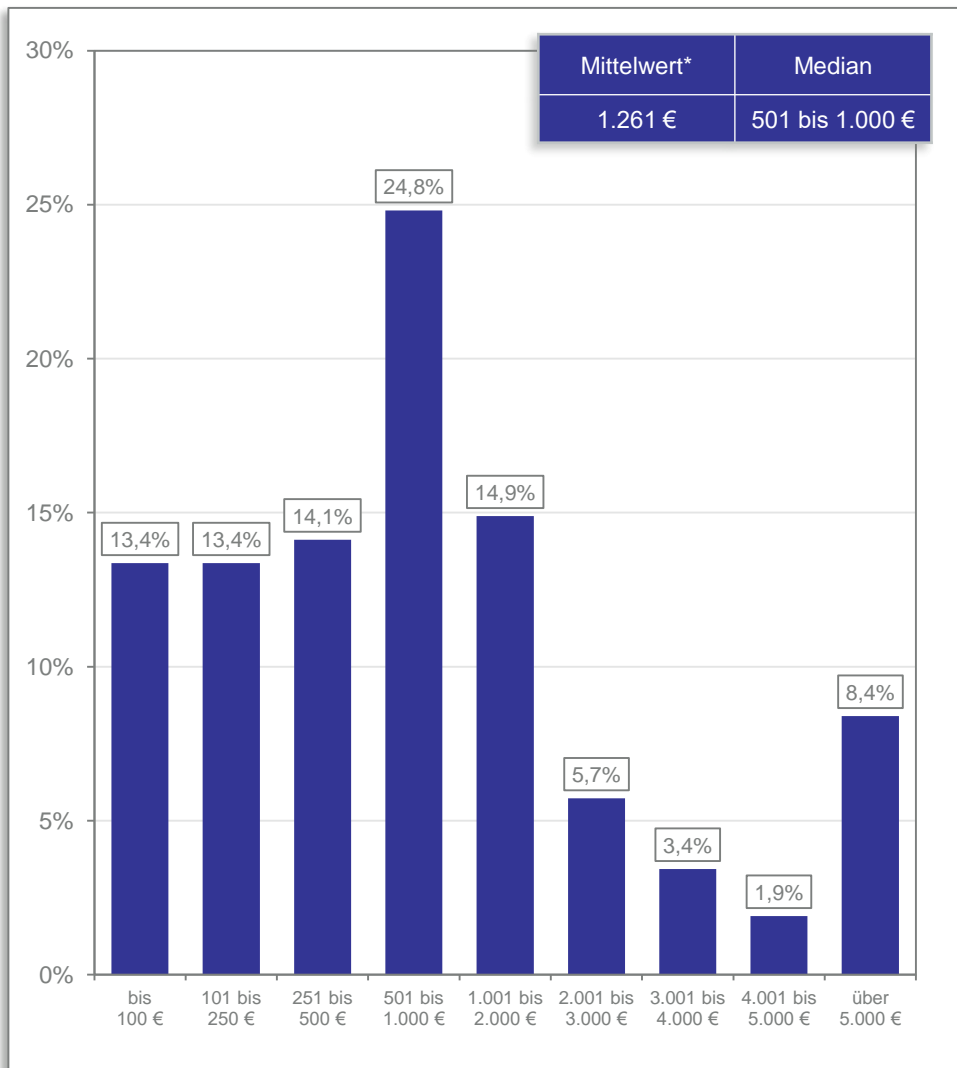
Gebühr (2 von 5)

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



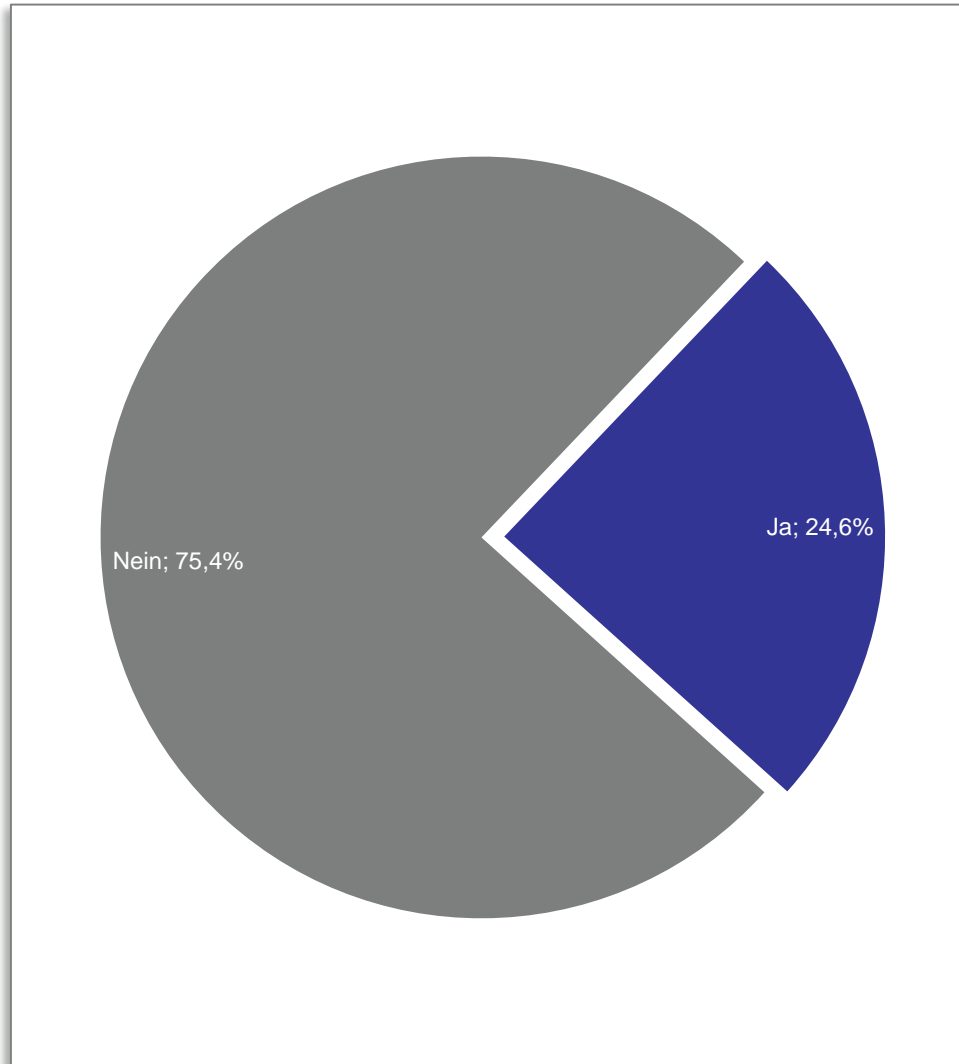
Wenn ja, wie hoch ist die Gebühr / der Beitrag pro Jahr, den Sie insgesamt für Ihre Anbindungen ausgeben?

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

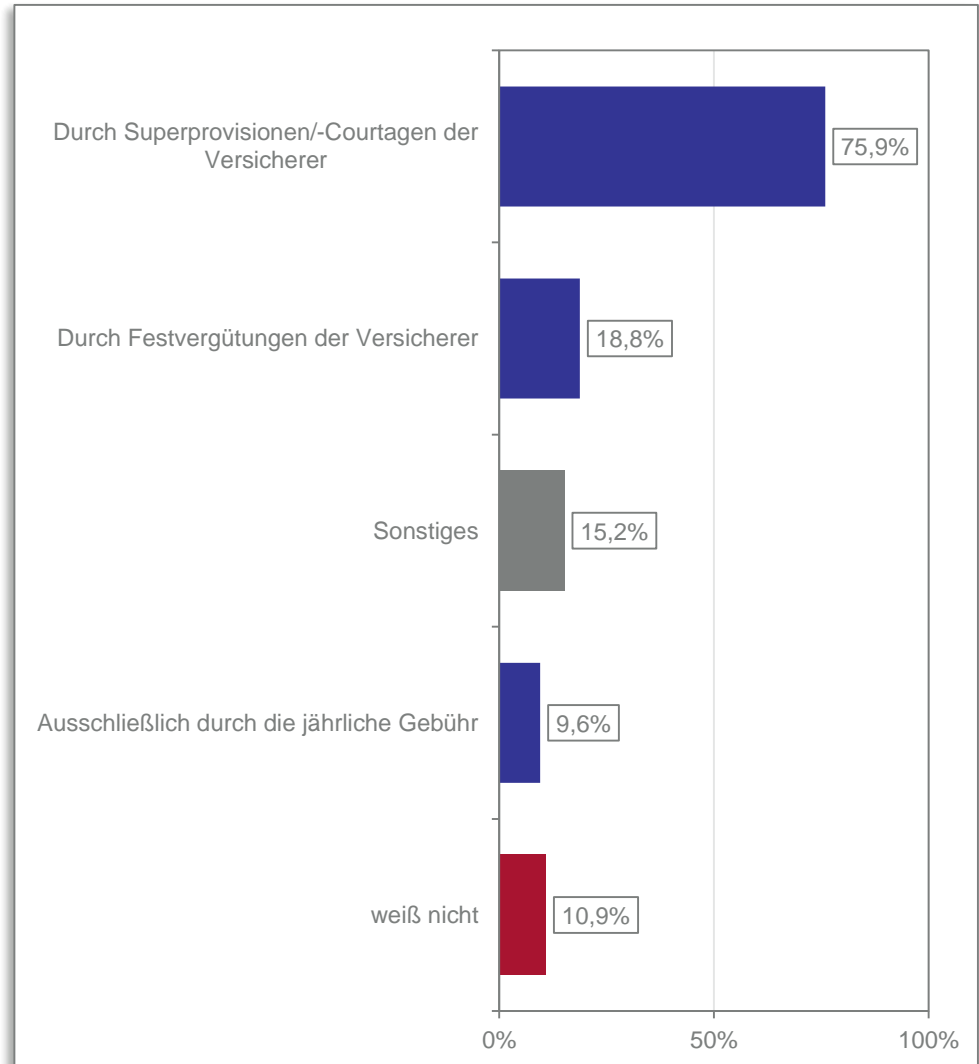


Gebühr (3 von 5)

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

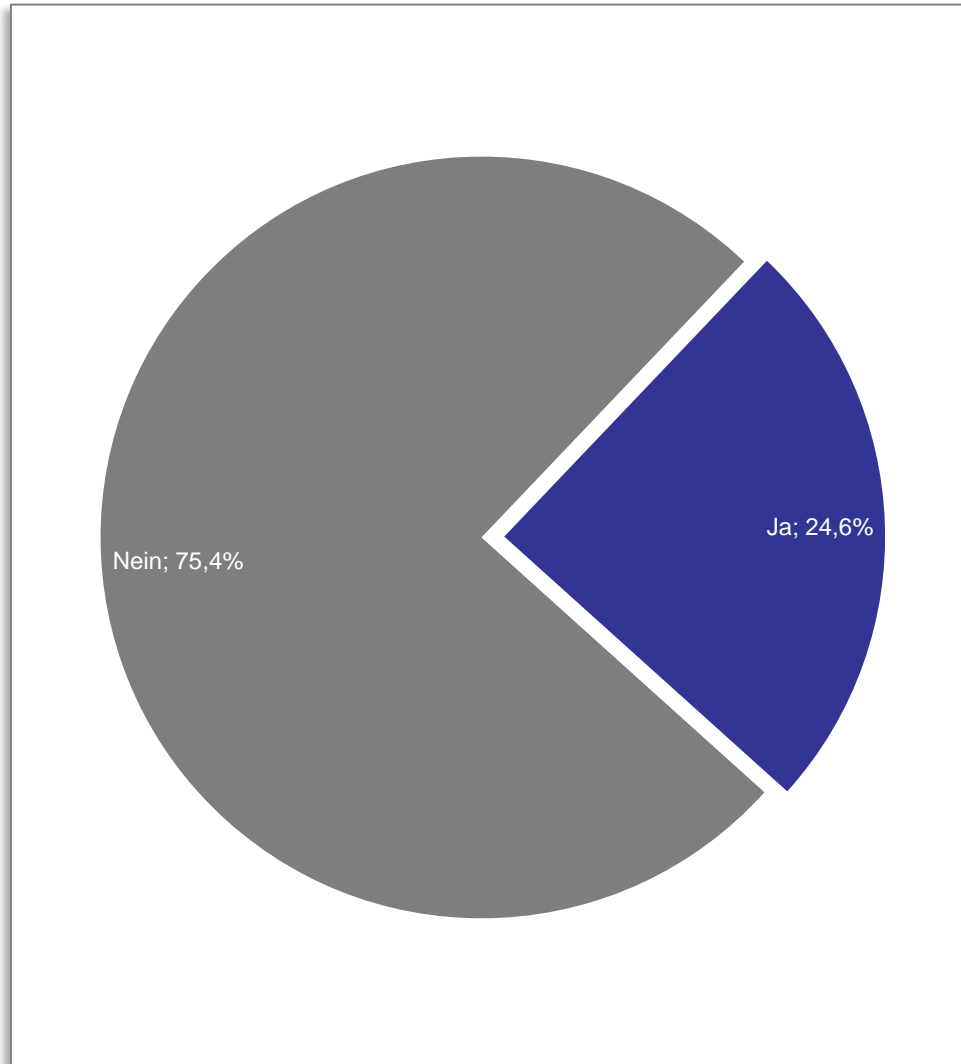


Wie finanzieren sich Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde Ihrer Meinung nach weiterhin?

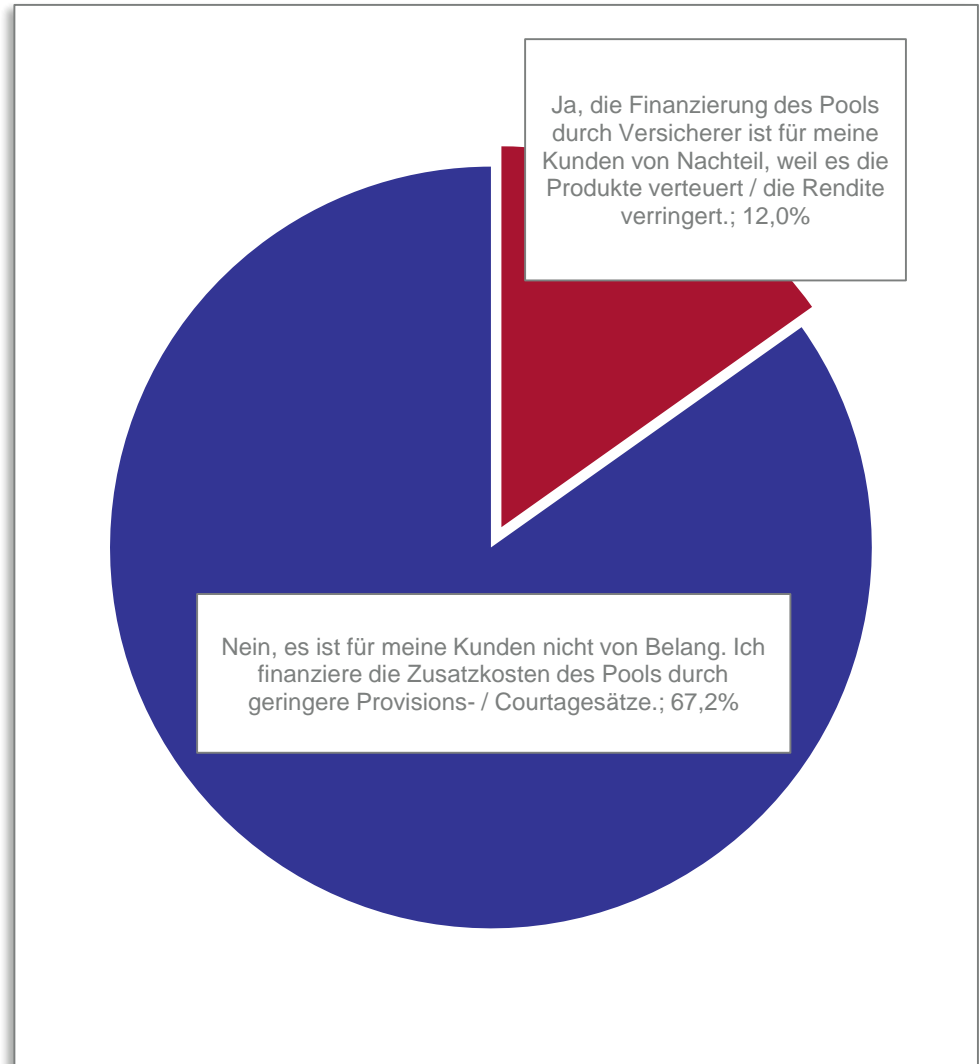


Gebühr (4 von 5)

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

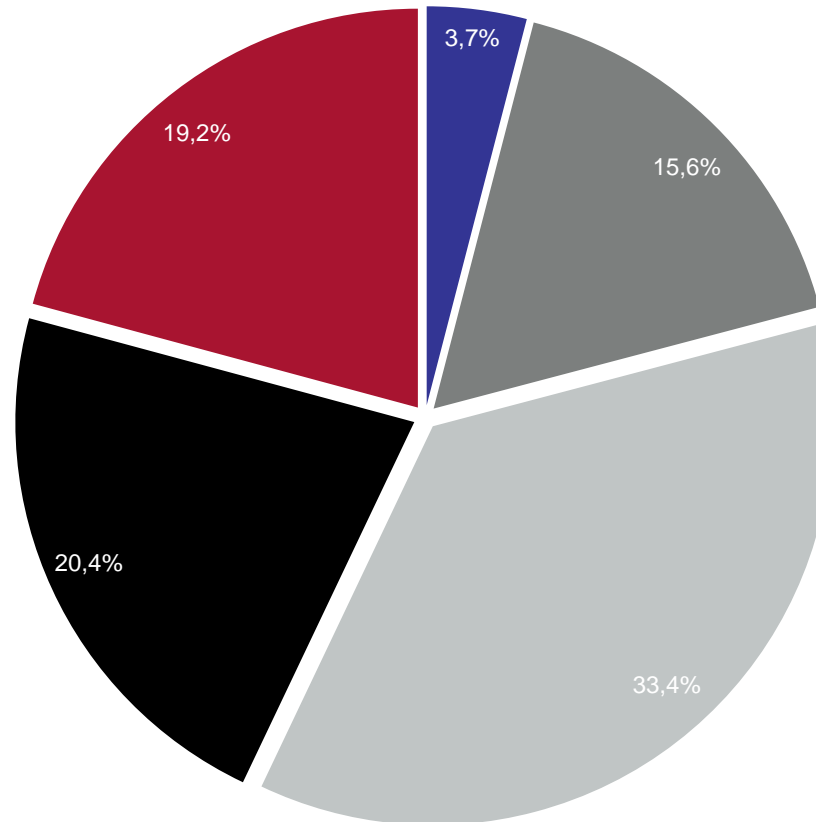


Hat dies Ihrer Meinung nach auch Auswirkungen für den Endkunden?



Gebühr (5 von 5)

Angenommen der Provisionsdeckel auf alle Vergütungen (einschließlich derjenigen an einen Pool) wird gesetzlich verankert – inwiefern stimmen Sie zu? Ich wäre bereit, den Pools eine (höhere) Gebühr zu zahlen, um den Service (Umfang und Qualität) beizubehalten. (Mehrfachnennungen möglich)



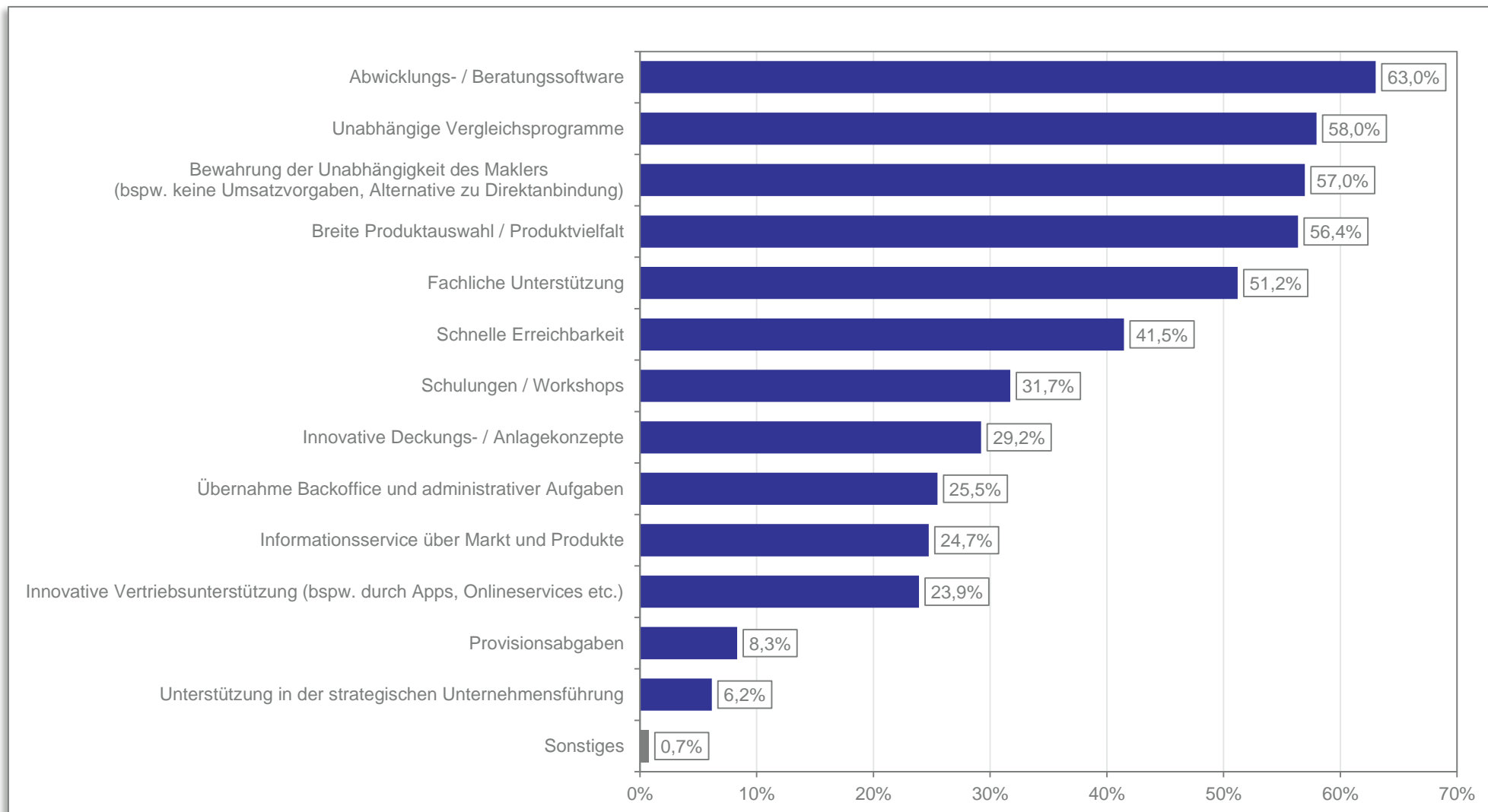
■ trifft voll zu (1) ■ trifft zu (2) ■ teils / teils (3) ■ trifft weniger zu (4) ■ trifft überhaupt nicht zu (5)

4. STELLENWERT

4.3 ERWARTUNGEN & HERAUSFORDERUNGEN

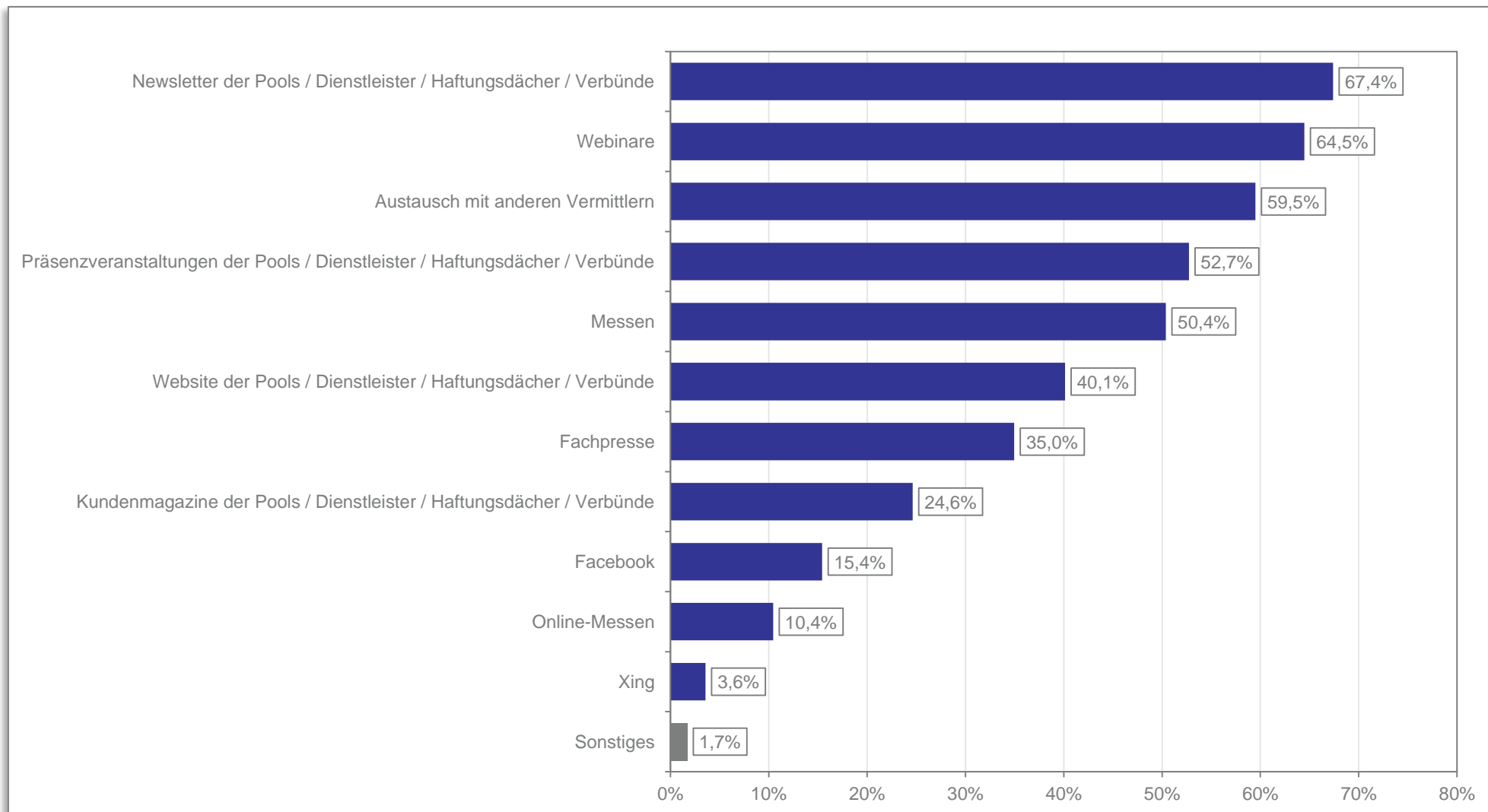
Erwartungen

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



Informationskanäle

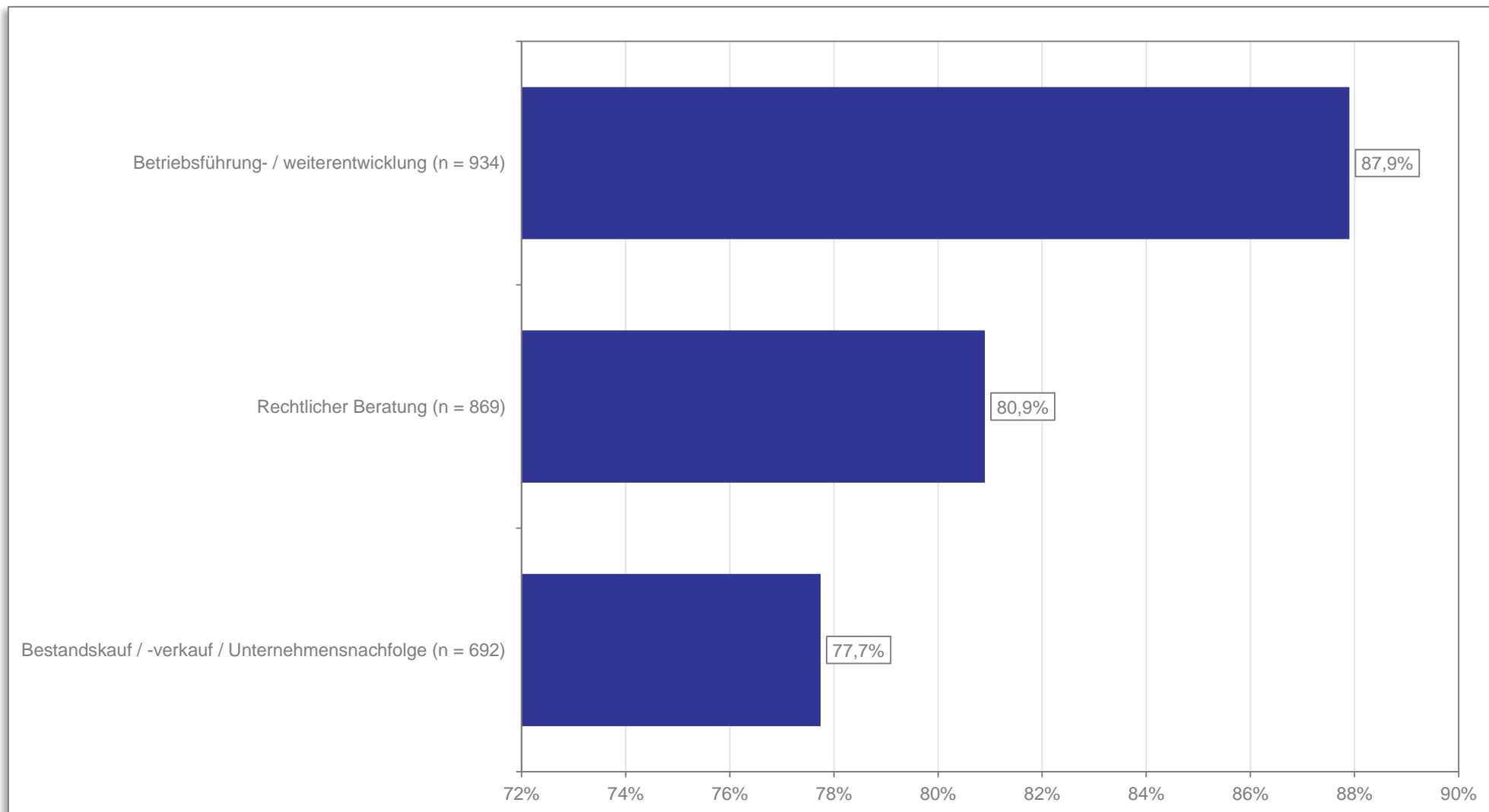
Wie informieren Sie sich über neue Serviceangebote der Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbände? (Mehrfachnennungen möglich)



Herausforderungen für den Maklermarkt

Wie zufrieden sind Sie mit der Unterstützung der Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbände hinsichtlich ...

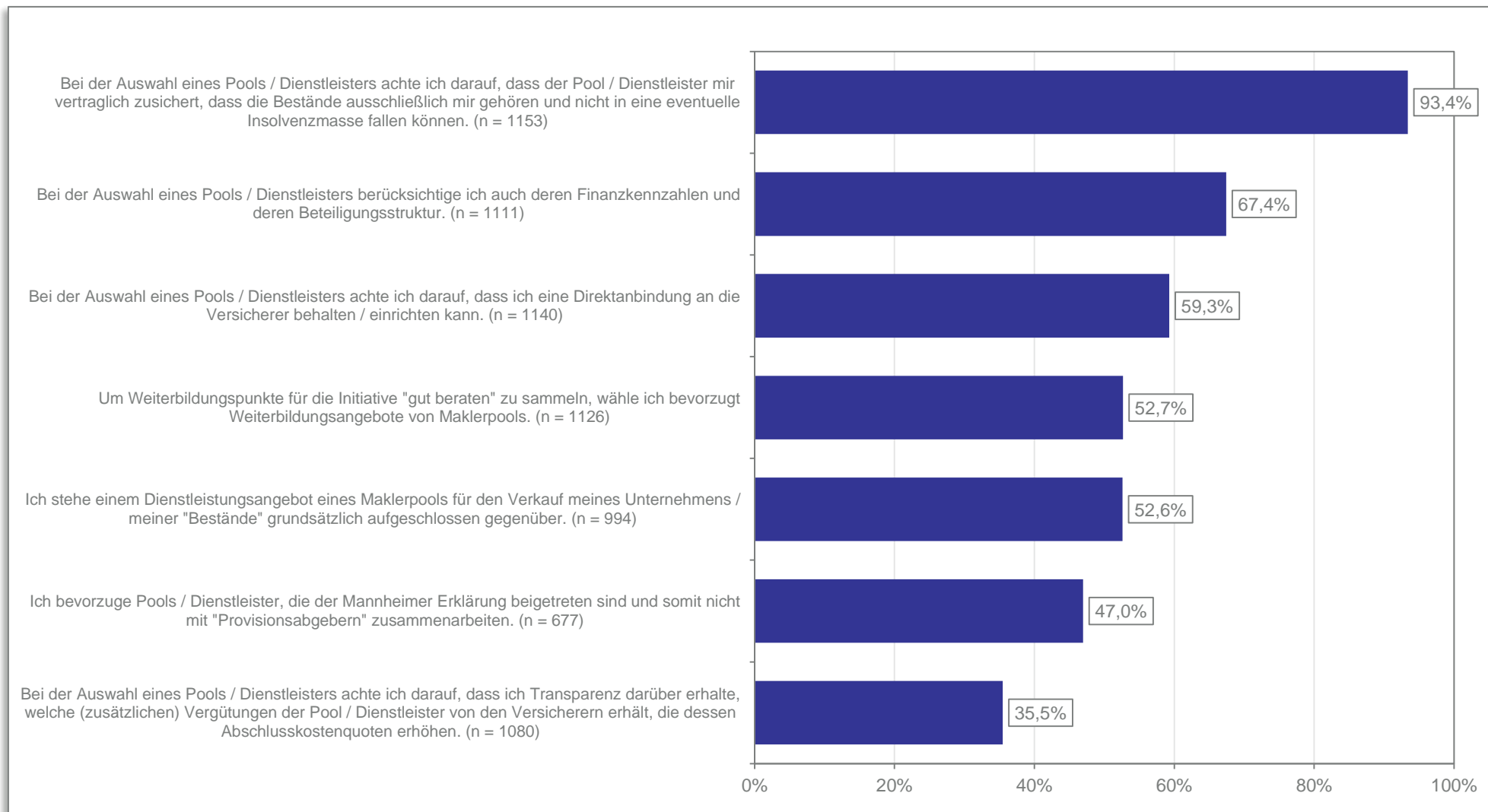
Summe aus den Antworten „außerordentlich zufrieden“, „sehr zufrieden“ und "zufrieden".



Einstellung

Inwiefern stimmen Sie folgenden Aussagen zu?

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

- **DKM – Fachmesse** für die Finanz- und Versicherungswirtschaft (22. – 24. Oktober 2019 in Dortmund).
- **AssCompact – Fachmagazin** für Risiko- und Kapitalmanagement und Dachmarke für
 - *AssCompact Wissen* – Kompetenzforen zu aktuellen Themen.
 - *AssCompact Events* – Events für gute Kontakte.
 - *AssCompact Stellenmarkt* – Stellenangebote und -gesuche.
 - *AssCompact Mailing* – Brancheninformationen per E-Mail.
 - *AssCompact Studien* – Umfragen & Studien zu Branchenthemen.
 - *AssCompact TV* – Informationen, 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.

- **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.

- **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 & MORGEN

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

- **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*



Die **Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH (IVFP)** mit Sitz in Altstadt/WN ist unabhängig und inhabergeführt. Das zentrale Element des IVFP ist die Kombination von Wissenschaft und Praxis. Mit einem Team von Spezialisten bietet das IVFP kompetente Lösungsansätze für die Finanzdienstleistungsbranche.

Akademie: In der modernen Wissensgesellschaft ist das IVFP mit seinen Seminarlehrgängen und Vorträgen stets nah am Zeitgeschehen. Versicherungsgesellschaften & Banken sowie auch Finanzberater & freie Versicherungsmakler werden hierbei zielgerichtet geschult und begleitet.

Rating: Das Rating des IVFP hat es sich zur Aufgabe gemacht den Markt für Vorsorgeprodukte in Deutschland detailliert und unabhängig zu untersuchen. Dabei werden jährlich mehr als 600 Tarife von über 100 Anbietern untersucht.

- **Software:** Die Software für Vorsorge und Finanzplanung GmbH und Co. KG entwickelt individuelle Beratungsanwendungen nach Wunsch in allen Bereichen der Altersvorsorge- und Finanzplanung.
- **Research:** Produktanalysen und Produktvergleichsübersichten ebenso wie Marktforschungen und Studien zu aktuellen Themen werden hierbei vom IVFP erstellt.
- **Tax & Consulting:** Die Zertifizierung von Beratungsabläufen, die Analyse bestehender Prozesse und deren Optimierung sowie die Betreuung und Beratung bei Fragestellungen speziell zu den Themen Steuern und bAV gehören zum Portfolio in diesem Bereich.