

Pools & Dienstleister 2021

März 2021

MARKTSTUDIE

Ergebnisse aus einer Befragung von
Assekuranz- und Finanzvermittlern

1. MANAGEMENT-SUMMARY

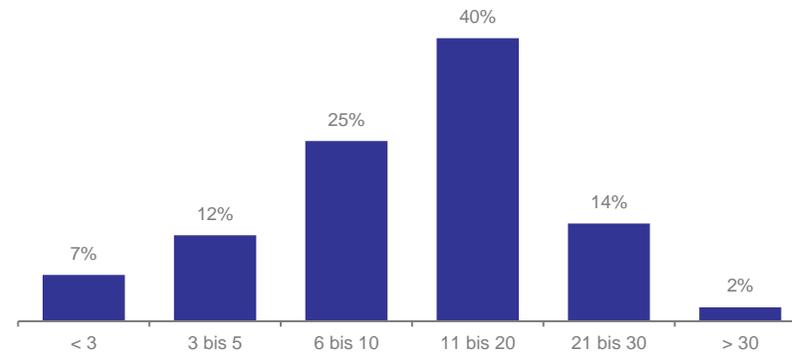
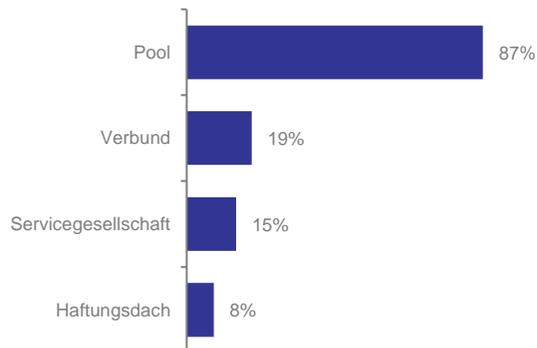
Top-3-Favoriten der Vermittler

(weitere Informationen: Kapitel 3.2, 3.3, 3.4 & 3.5, Seite 38 bis 409)

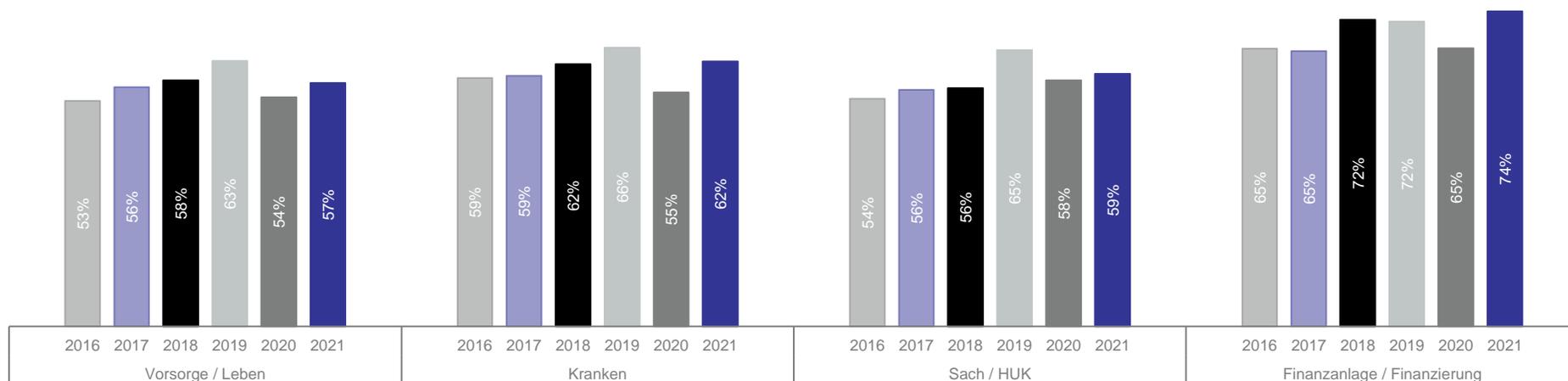


Zentrale Ergebnisse

- Insgesamt geben etwa 87% der befragten Vermittler an, regelmäßig mit Pools zusammenzuarbeiten: Trend zur Reduktion auf ein bis zwei Anbieter. – S. 412
- Bei einem Altersdurchschnitt der befragten Vermittler von 54,7 Jahren arbeiten diese im Durchschnitt seit 13,4 Jahren mit Pools und anderen Dienstleistern zusammen. – S. 416

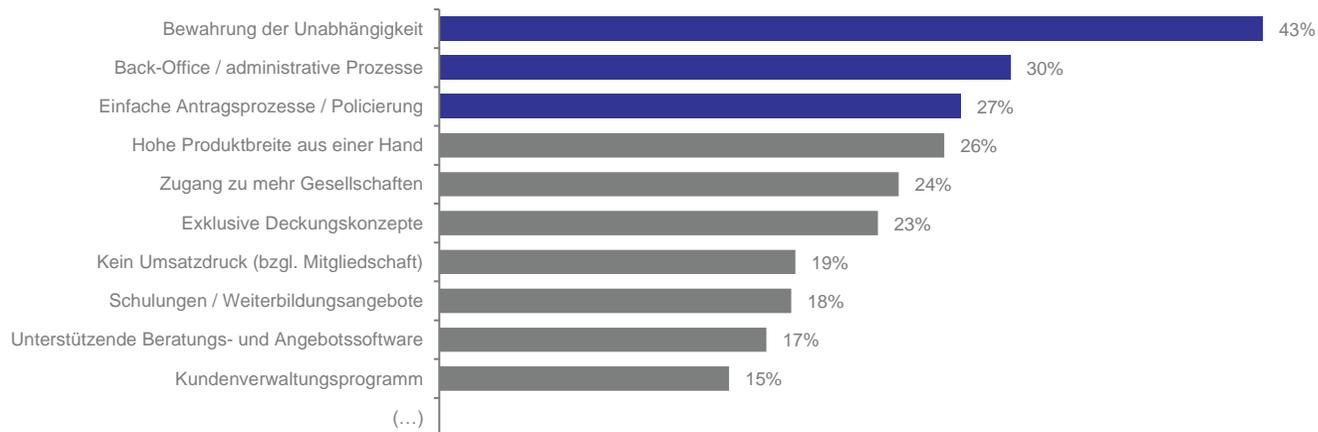


- Der relative Geschäftsanteil, den die unabhängigen Vermittler über Pools im Vergleich zu Direktanbindungen generieren, ist im Vergleich zum Vorjahr gestiegen, sodass nun in **allen vier untersuchten Bereichen mehr Geschäftsanteile über die Pools vereinnahmt** werden. – S. 419

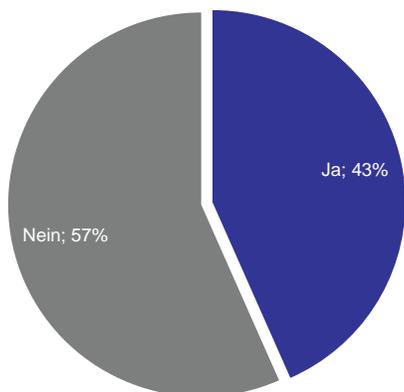


Zentrale Ergebnisse

- Die **Hauptgründe für eine Zusammenarbeit** mit Pools und anderen Dienstleistern. – S. 420

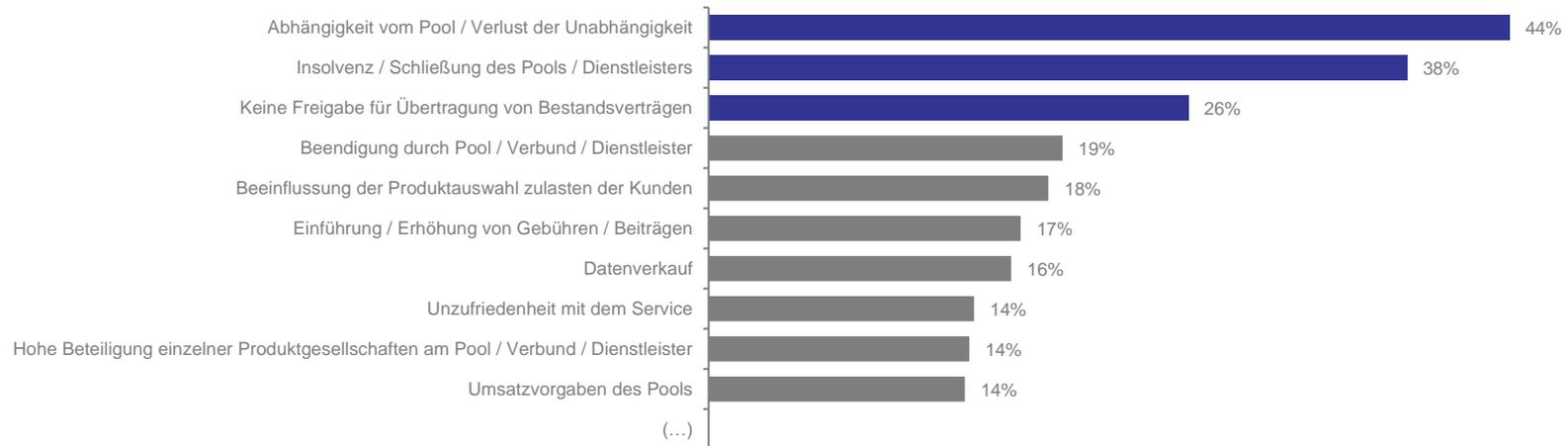


- Mehr als 43% der Vermittler haben bereits einmal die **Zusammenarbeit mit einem Pool bzw. Dienstleister beendet**. Als Hauptgründe werden schlechte Erfahrungen (38%), Unzufriedenheit mit dem Service (33%) sowie die überwiegende Zusammenarbeit mit anderen Pools (21%) genannt. – S. 422 f.



Zentrale Ergebnisse

- Die **größten Risiken** sehen die befragten Vermittler in der Abhängigkeit von einem Pool (44%) sowie in der Insolvenz bzw. Schließung des Pools (38%). Zudem scheint auch die Unmöglichkeit Freigaben für die Übertragung von Bestandsverträgen zu erhalten ein Risiko darzustellen (26%). – S. 421



3. ERGEBNISSE

3. ERGEBNISSE

3.1 BEWERTUNGSSCHEMA

Share of Wallet (SoW) Überblick

1 AssCompact AWARD 2021 - Pools / Dienstleister / Haftungsgeber / Verbünde

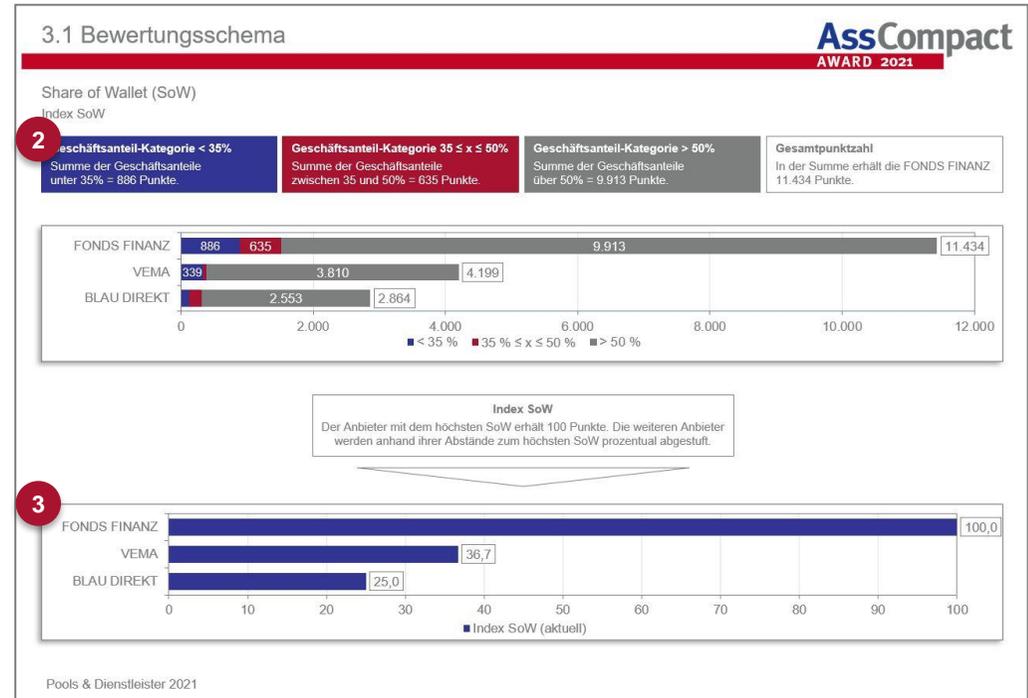
Wie hoch war in etwa der Anteil Ihres Geschäfts mit den folgenden Pools & Dienstleistern nach Stück innerhalb der letzten 12 Monate?
Betrachten Sie den Bereich Vorsorge / Leben.

Bitte verteilen Sie 100%. Wenn Sie mit einigen Pools & Dienstleistern keine Verträge bzw. Courtageeinnahmen erzielt haben, dann lassen Sie die Felder frei.

<input type="checkbox"/> % 11 ASSEKURANZSERVICE	<input type="checkbox"/> % FINET	<input type="checkbox"/> % MAIPPOOL
<input type="checkbox"/> % AMEXPOOL	<input type="checkbox"/> % FONDS FINANZ	<input type="checkbox"/> % NETFONDS
<input type="checkbox"/> % APELLA	<input type="checkbox"/> % FONDSKONZEPT	<input type="checkbox"/> % PMA
<input type="checkbox"/> % ARUNA	<input type="checkbox"/> % FONDSNET	<input type="checkbox"/> % QUALITYPOOL
<input type="checkbox"/> % BCA	<input type="checkbox"/> % GERMANBROKER	<input type="checkbox"/> % SDV
<input type="checkbox"/> % BLAU DIREKT	<input type="checkbox"/> % INSURO	<input type="checkbox"/> % VEMA
<input type="checkbox"/> % CHARTA	<input type="checkbox"/> % INVERS	<input type="checkbox"/> % VFM
<input type="checkbox"/> % DEGENA / DMAJ	<input type="checkbox"/> % JUNG, DMS & CIE.	<input type="checkbox"/> % WFO
<input type="checkbox"/> % DEUTSCHER MAKLERVERBUND (DEMV)	<input type="checkbox"/> % KAB	<input type="checkbox"/> % SONSTIGER ANBIETER

100 % von 100%

Bitte notieren Sie den "sonstigen Anbieter":
UNTERNEHMEN XY



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.

Share of Wallet (SoW)

Index SoW

Geschäftsanteil-Kategorie < 35%

Summe der Geschäftsanteile unter 35% = 886 Punkte.

Geschäftsanteil-Kategorie $35 \leq x \leq 50\%$

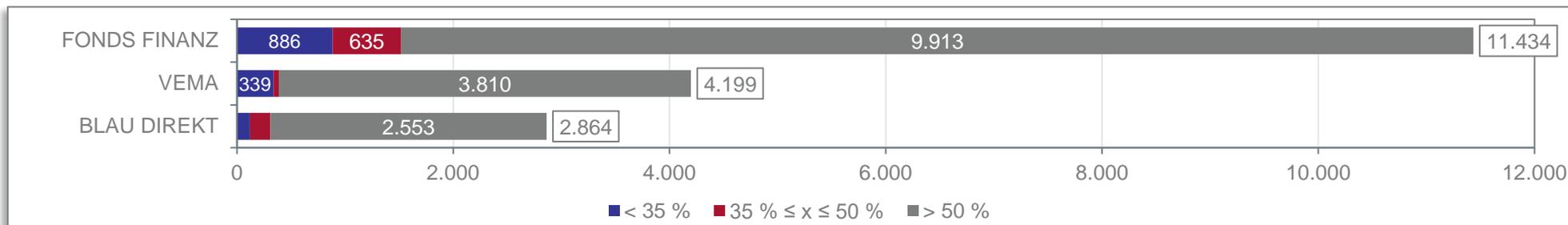
Summe der Geschäftsanteile zwischen 35 und 50% = 635 Punkte.

Geschäftsanteil-Kategorie > 50%

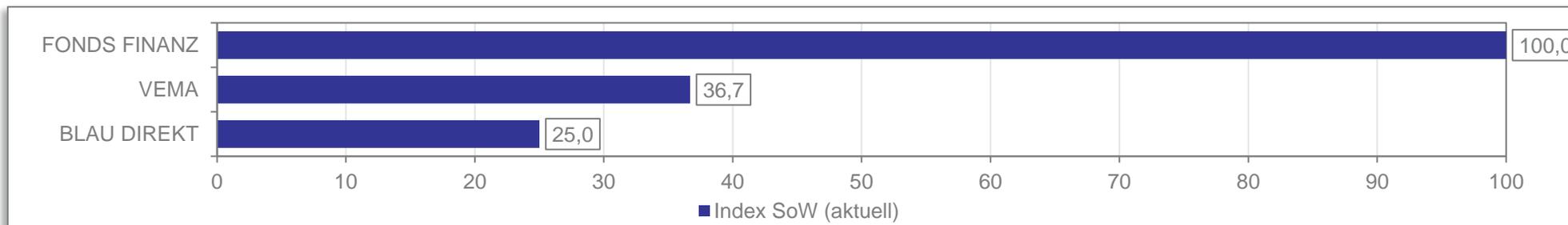
Summe der Geschäftsanteile über 50% = 9.913 Punkte.

Gesamtpunktzahl

In der Summe erhält die FONDS FINANZ 11.434 Punkte.



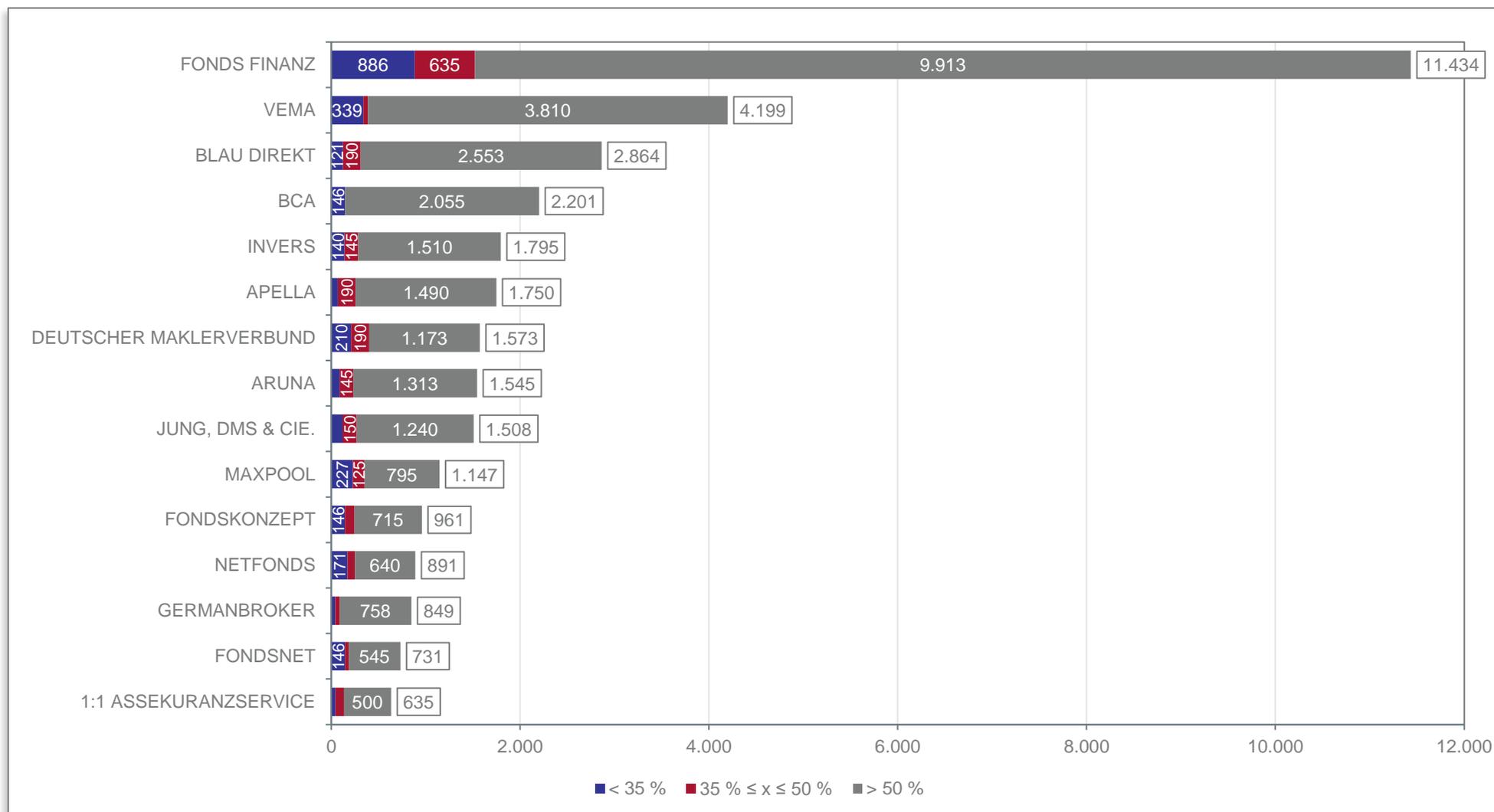
Index SoW
 Der Anbieter mit dem höchsten SoW erhält 100 Punkte. Die weiteren Anbieter werden anhand ihrer Abstände zum höchsten SoW prozentual abgestuft.



3.1 Bewertungsschema

Share of Wallet (SoW): AWARD-Sieger

Beispielhaft für den Bereich „Vorsorge / Leben“



3. ERGEBNISSE

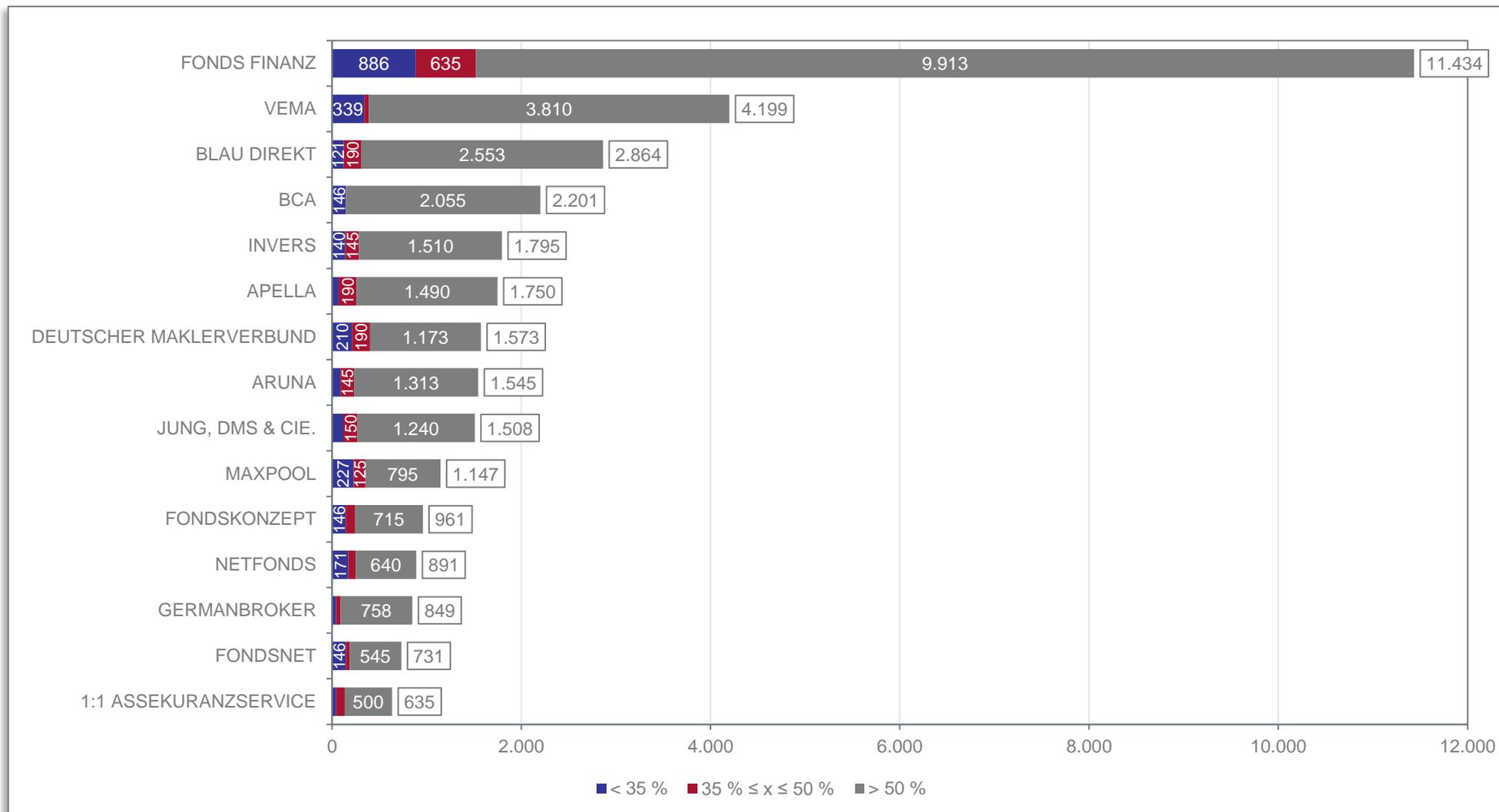
3.2 FAVORITEN DER VERMITTLER – VORSORGE / LEBEN

3.2.1 Ranking der Top-Anbieter

Vorsorge / Leben	
Platz 1	FONDS FINANZ
Platz 2	VEMA
Platz 3	BLAU DIREKT
Platz 4	BCA
Platz 5	INVERS
Platz 6	APELLA
Platz 7	DEUTSCHER MAKLERVERBUND
Platz 8	ARUNA
Platz 9	JUNG, DMS & CIE.
Platz 10	MAXPOOL
Platz 11	FONDSKONZEPT
Platz 12	NETFONDS
Platz 13	GERMANBROKER
Platz 14	FONDSNET
Platz 15	1:1 ASSEKURANZSERVICE

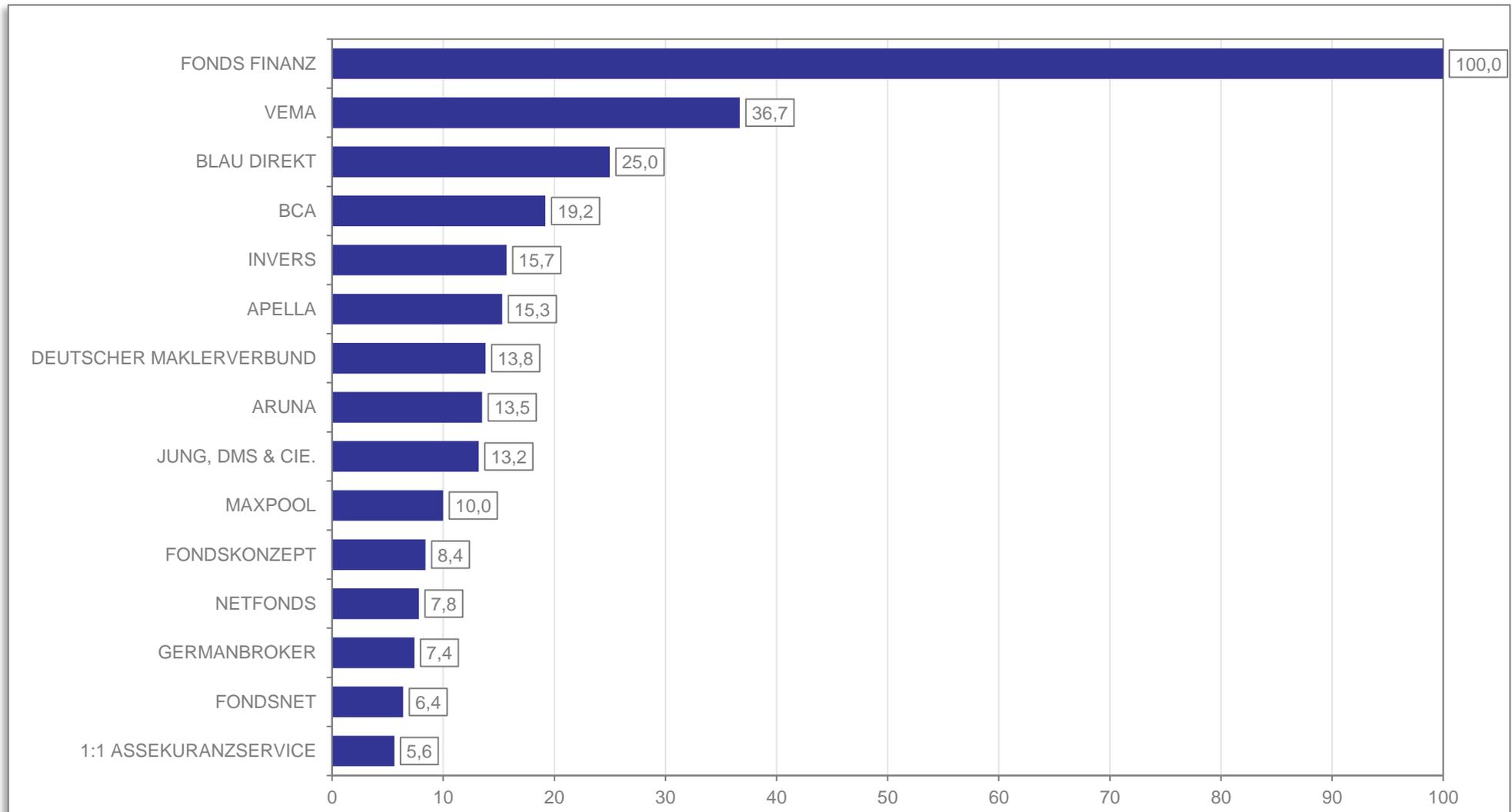


3.2.2 Share of Wallet (1 von 6)



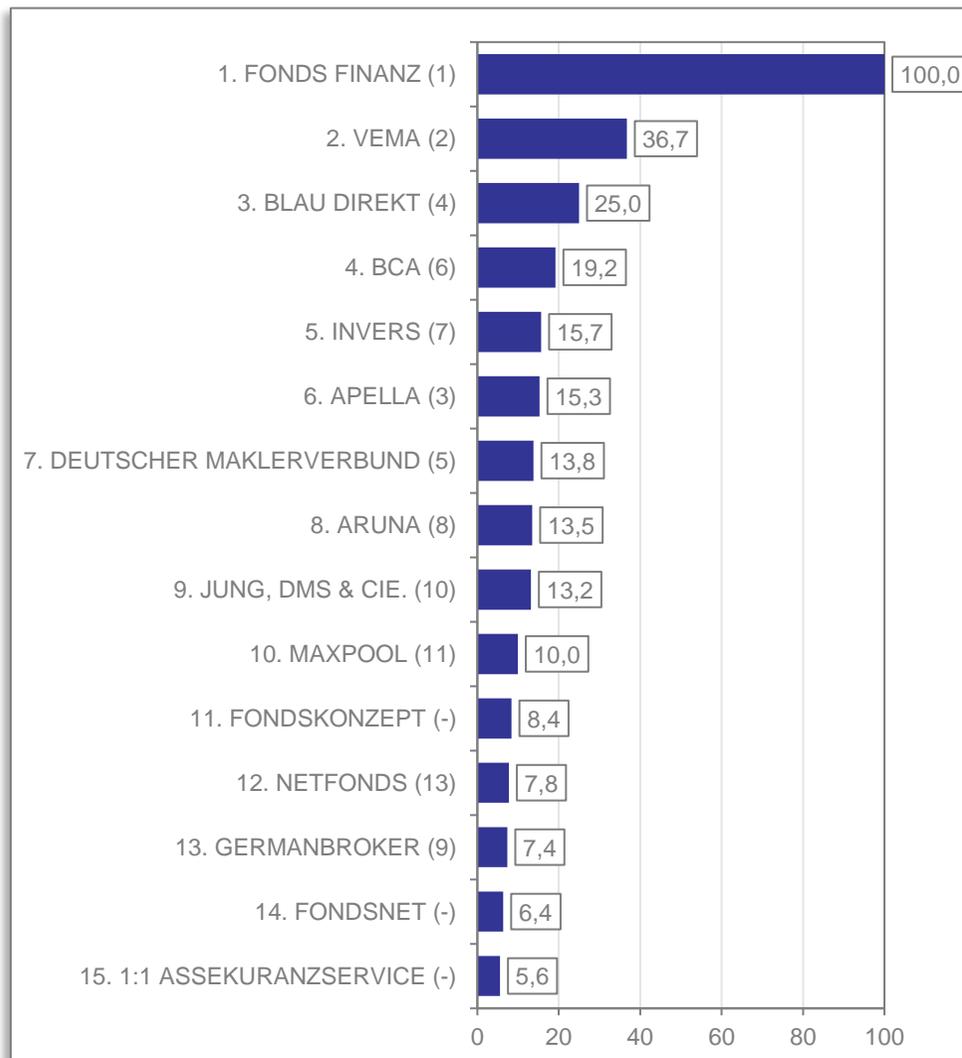
3.2.2 Share of Wallet (2 von 6)

Index SoW

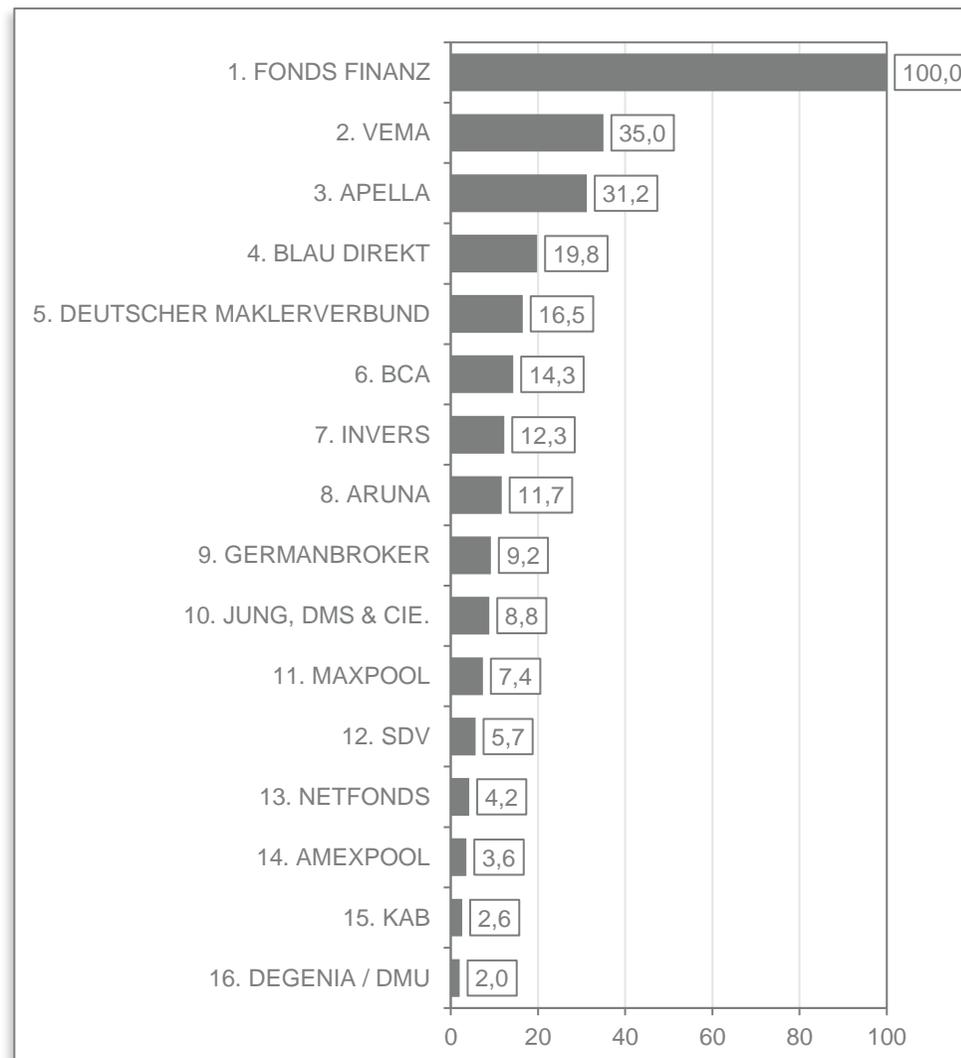


3.2.2 Share of Wallet (3 von 6)

Index SoW 2021 (Vorjahresplatzierung in Klammern)

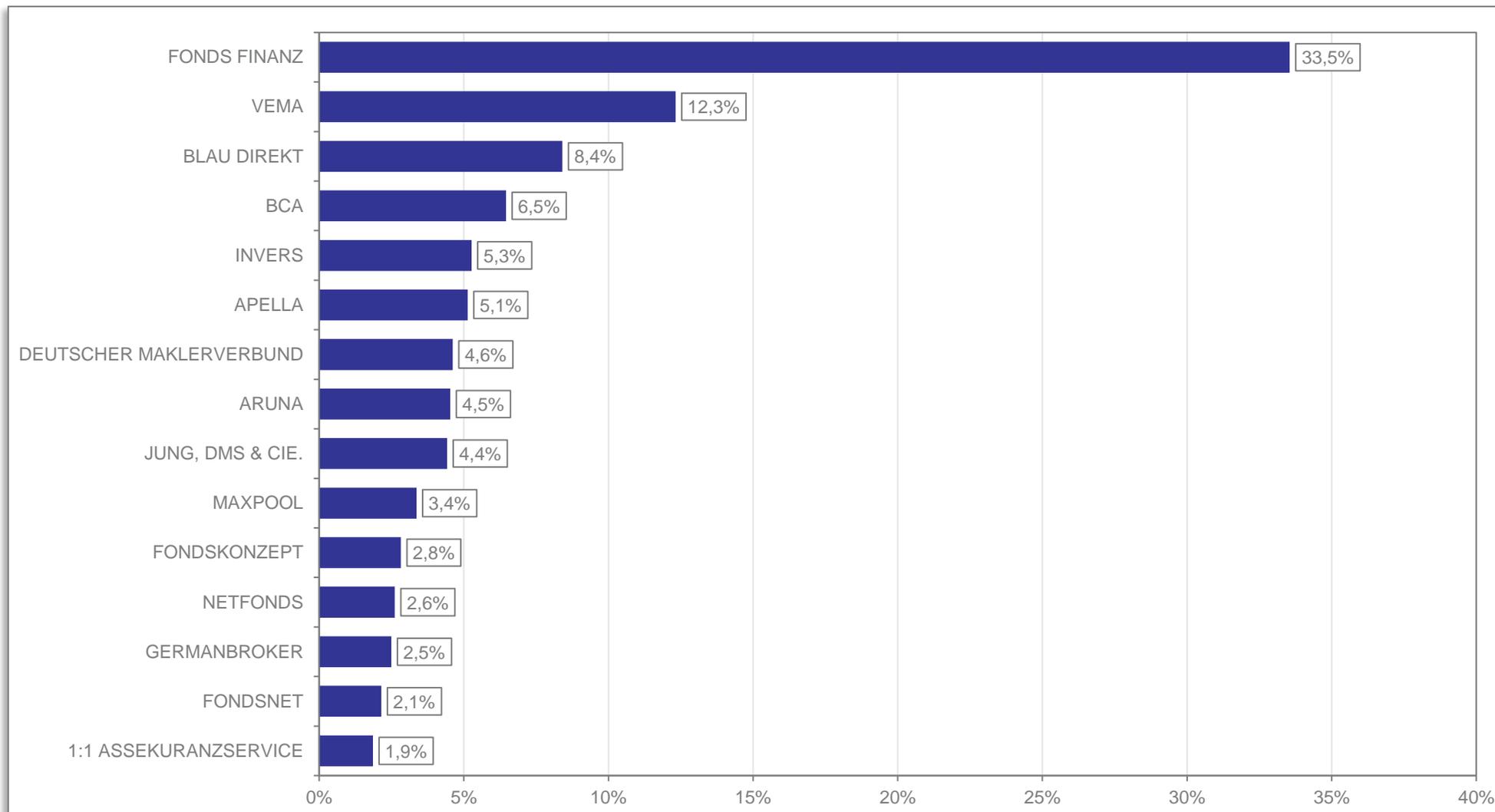


Index SoW 2020



3.2.2 Share of Wallet (4 von 6)

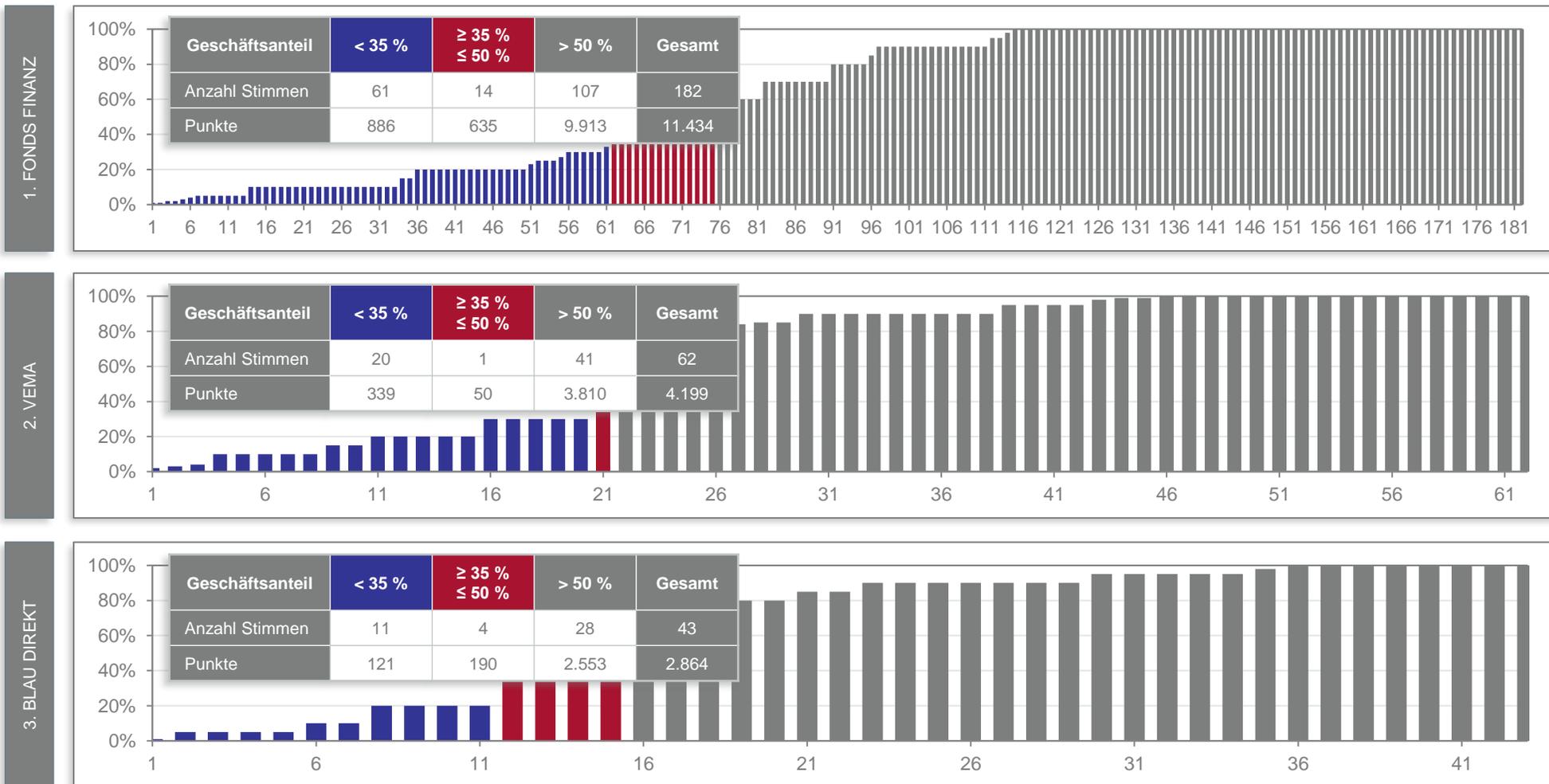
SoW-Anteil in Prozentpunkten



3.2.2 Share of Wallet (5 von 6)

Unternehmen		Anzahl der Stimmen				Geschäftsanteil		
		Geschäftsanteil			Gesamt	Mittelwert in %	Median	Gesamtpunkte
		< 35 %	35 % ≤ x ≤ 50 %	> 50 %				
1	FONDS FINANZ	61	14	107	182	63	80	11.434
2	VEMA	20	1	41	62	68	90	4.199
3	BLAU DIREKT	11	4	28	43	67	85	2.864
4	BCA	15	0	22	37	59	80	2.201
5	INVERS	11	3	16	30	60	75	1.795
6	APELLA	5	4	16	25	70	90	1.750
7	DEUTSCHER MAKLERVERBUND	10	4	14	28	56	55	1.573
8	ARUNA	6	3	14	23	67	90	1.545
9	JUNG, DMS & CIE.	12	3	13	28	54	50	1.508
10	MAXPOOL	15	3	9	27	42	30	1.147
11	FONDSKONZEPT	10	2	8	20	48	40	961
12	NETFONDS	16	2	7	25	36	15	891
13	GERMANBROKER	4	1	8	13	65	98	849
14	FONDSNET	8	1	6	15	49	30	731
15	1:1 ASSEKURANZSERVICE	3	2	5	10	64	75	635

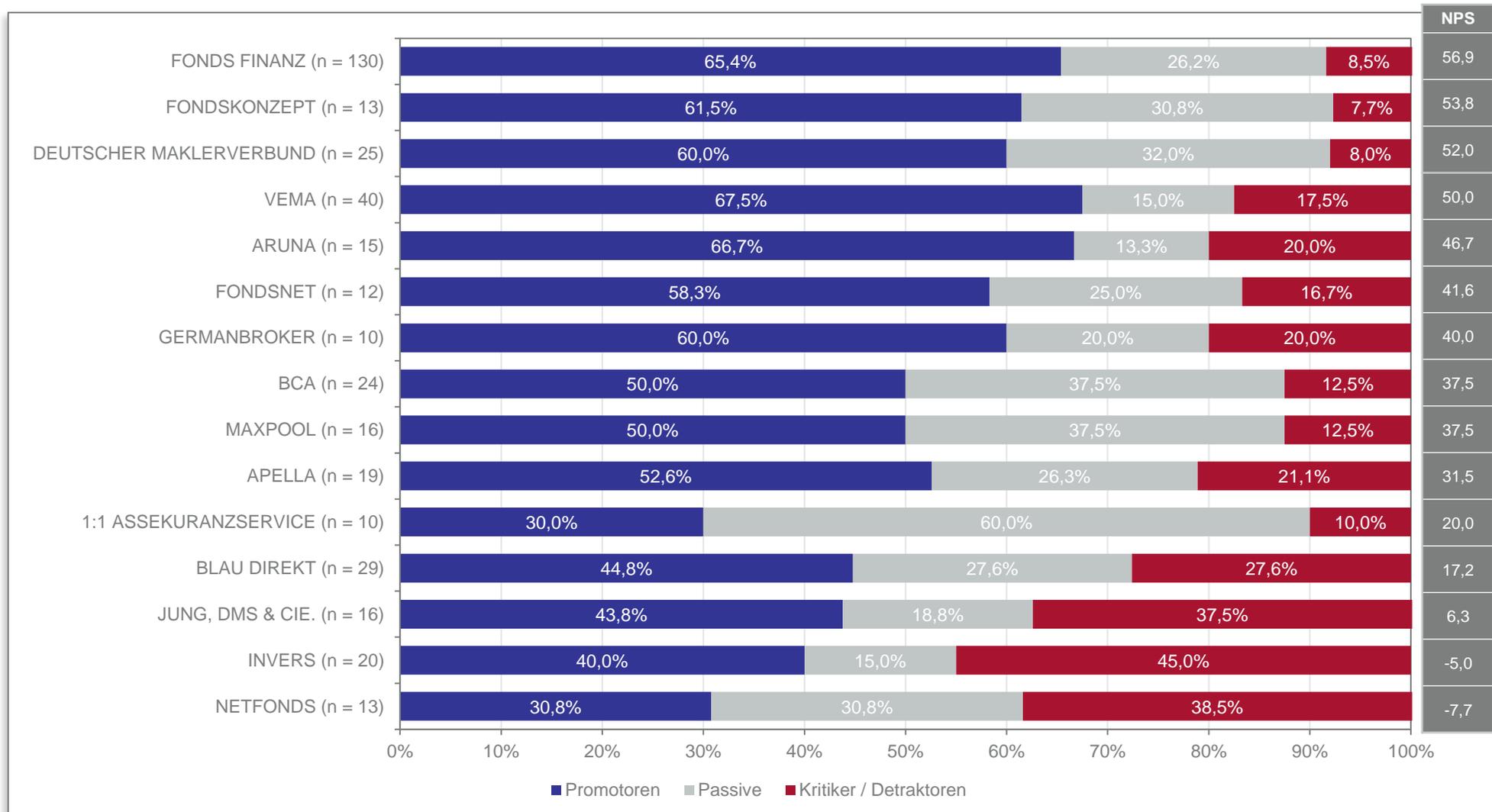
3.2.2 Share of Wallet (6 von 6)



3.2.5 Net-Promoter-Score (NPS)

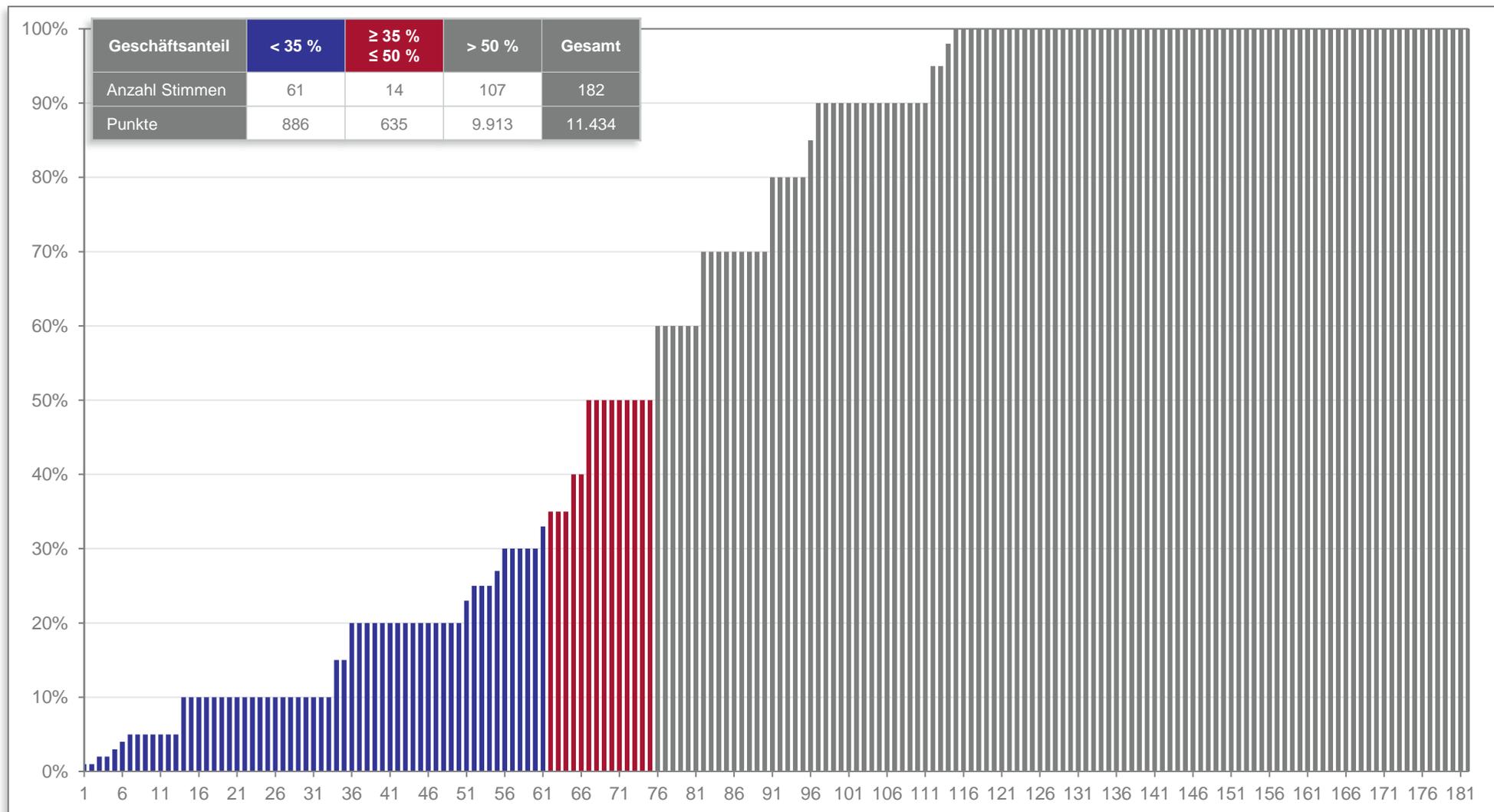
Auf einer Skala von 0-10, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die aufgeführten Gesellschaften einem befreundeten Kollegen weiterempfehlen?

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



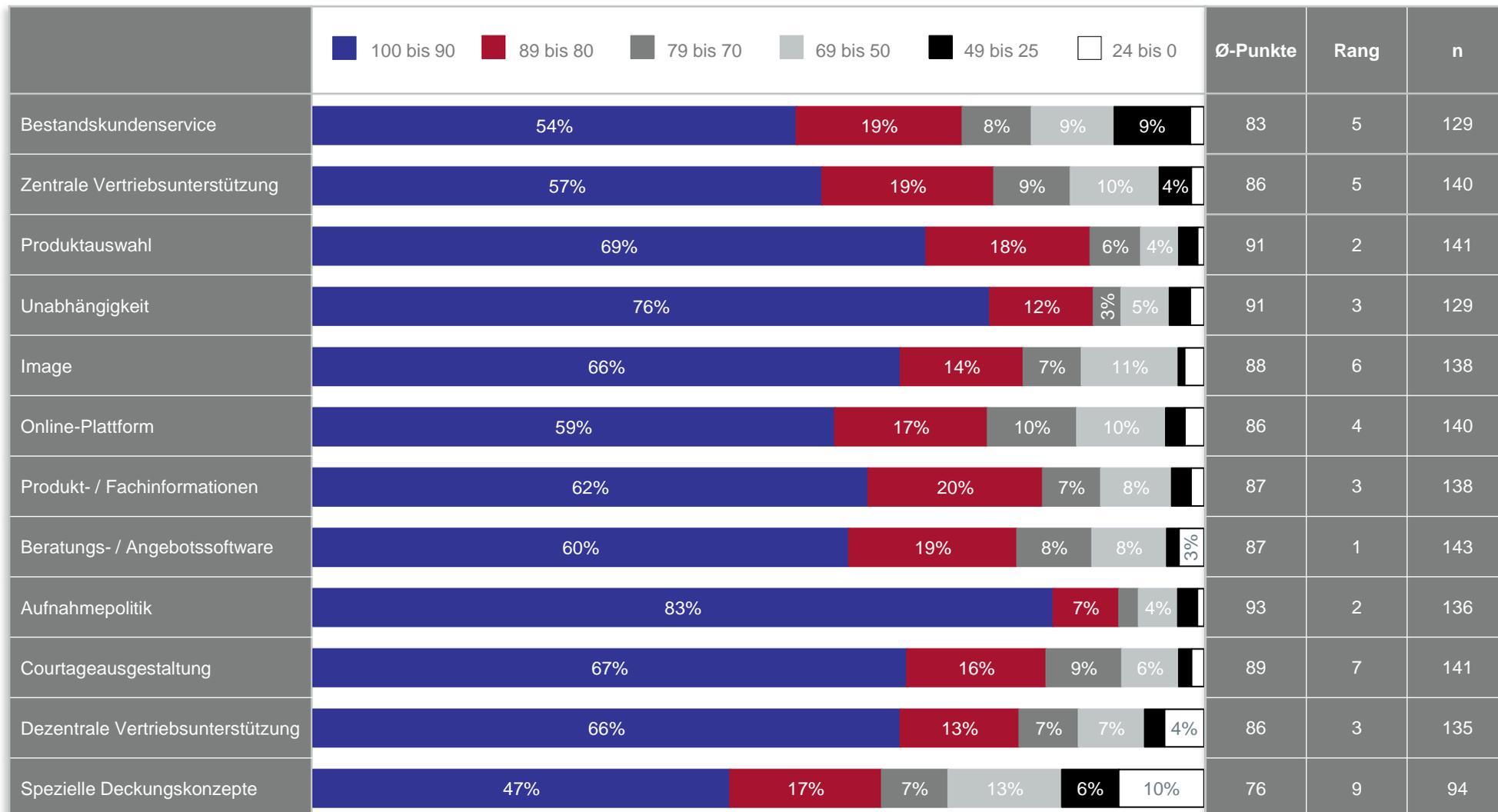
3.2.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Share of Wallet



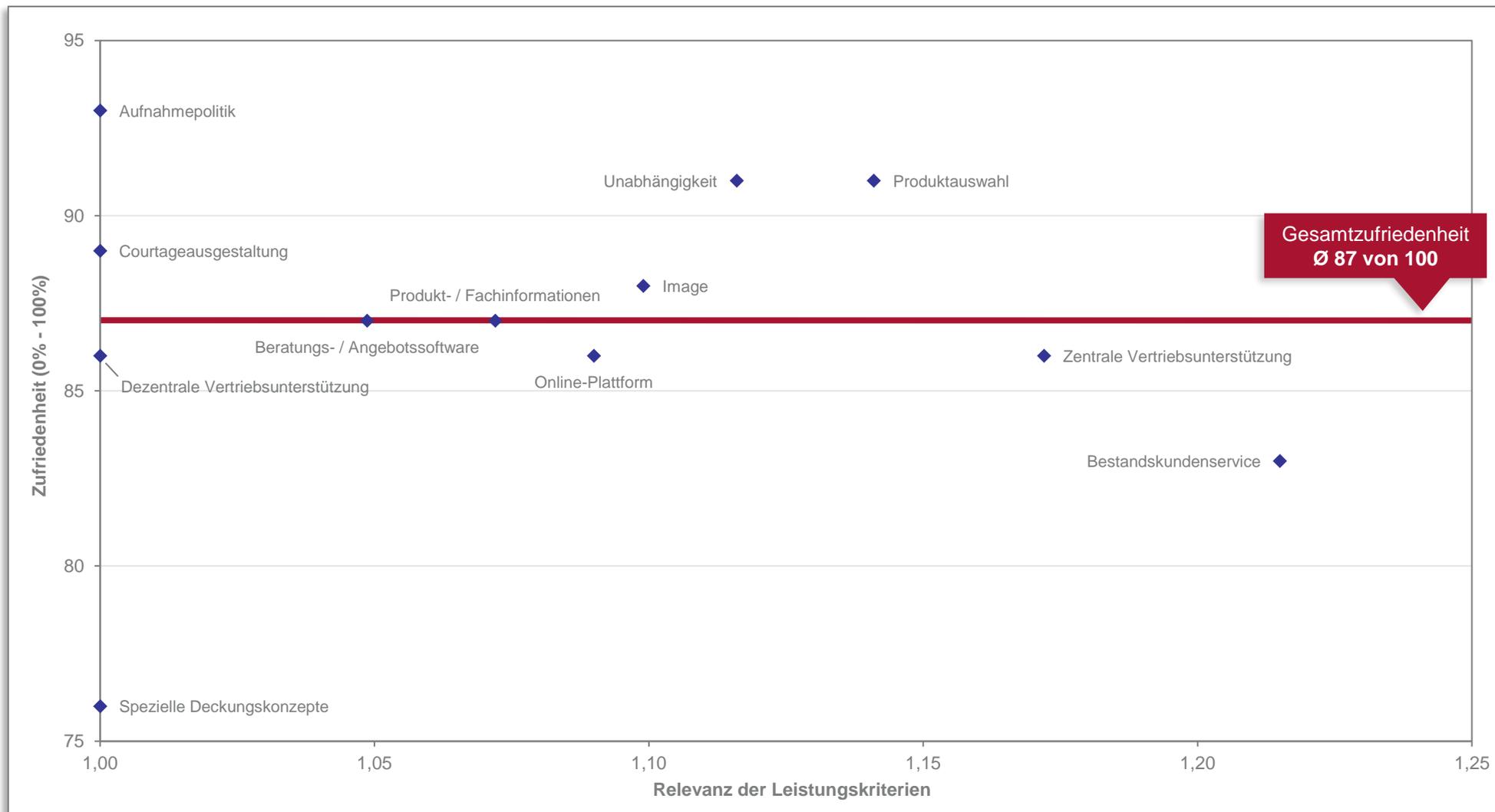
3.2.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Leistungskriterien



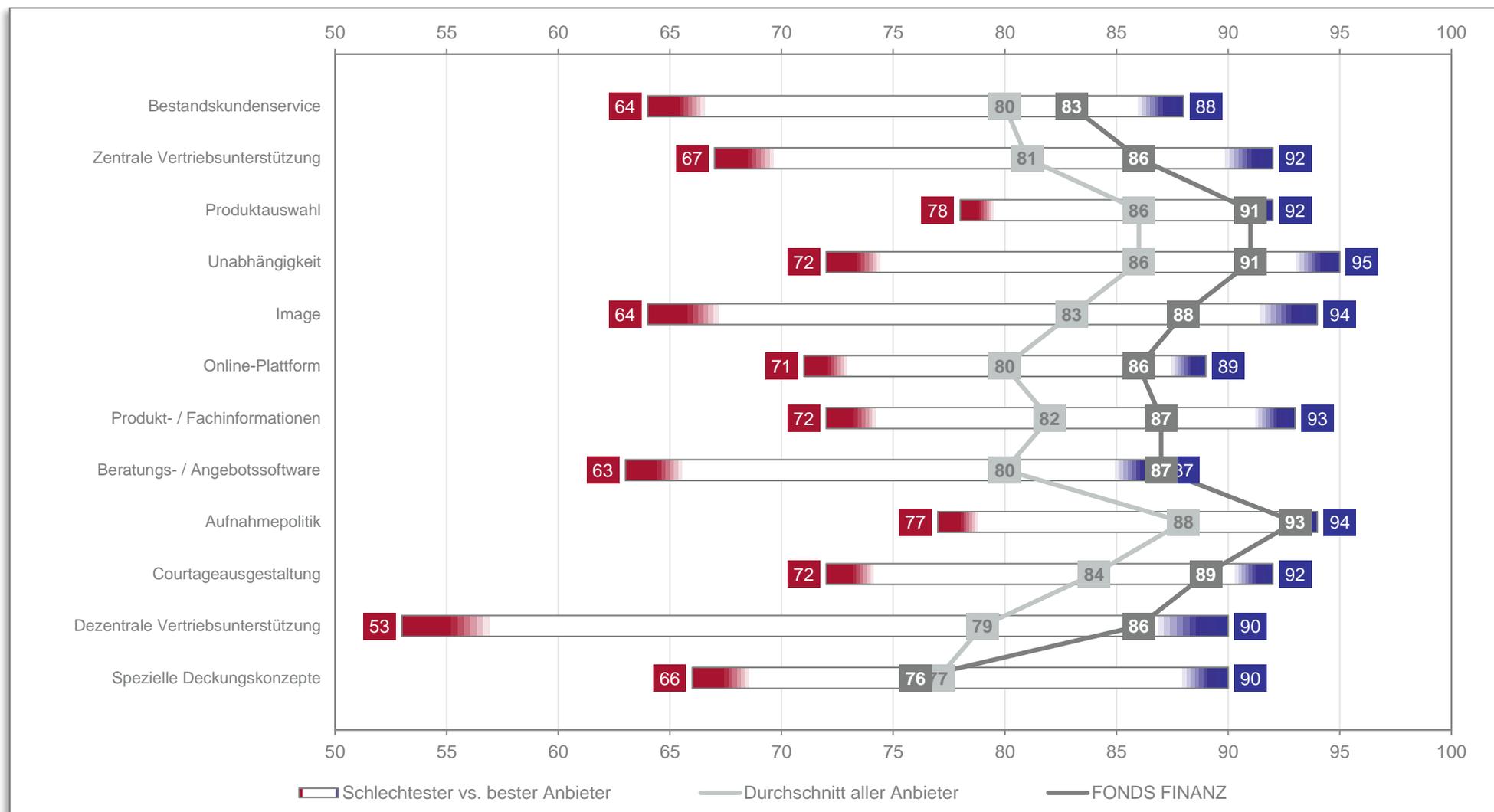
3.2.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | interne Stärken- / Schwächen-Analyse



3.2.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | wettbewerbsorientierte Stärken- / Schwächenanalyse



3.2.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Management-Matrix

Leistungskriterium	Wichtigkeit	Erreichungsgrad I Abweichung vom Mittelwert aller Unternehmen	Erreichungsgrad II Abweichung von eigener Gesamtzufriedenheit
Bestandskundenservice	++	+	-
Zentrale Vertriebsunterstützung	++	+	0
Produktauswahl	++	+	+
Unabhängigkeit	++	+	+
Image	+	+	0
Online-Plattform	+	+	0
Produkt- / Fachinformationen	+	+	0
Beratungs- / Angebotssoftware	+	+	0
Aufnahmepolitik	0	+	+
Courtageausgestaltung	0	+	0
Dezentrale Vertriebsunterstützung	0	+	0
Spezielle Deckungskonzepte	0	0	--

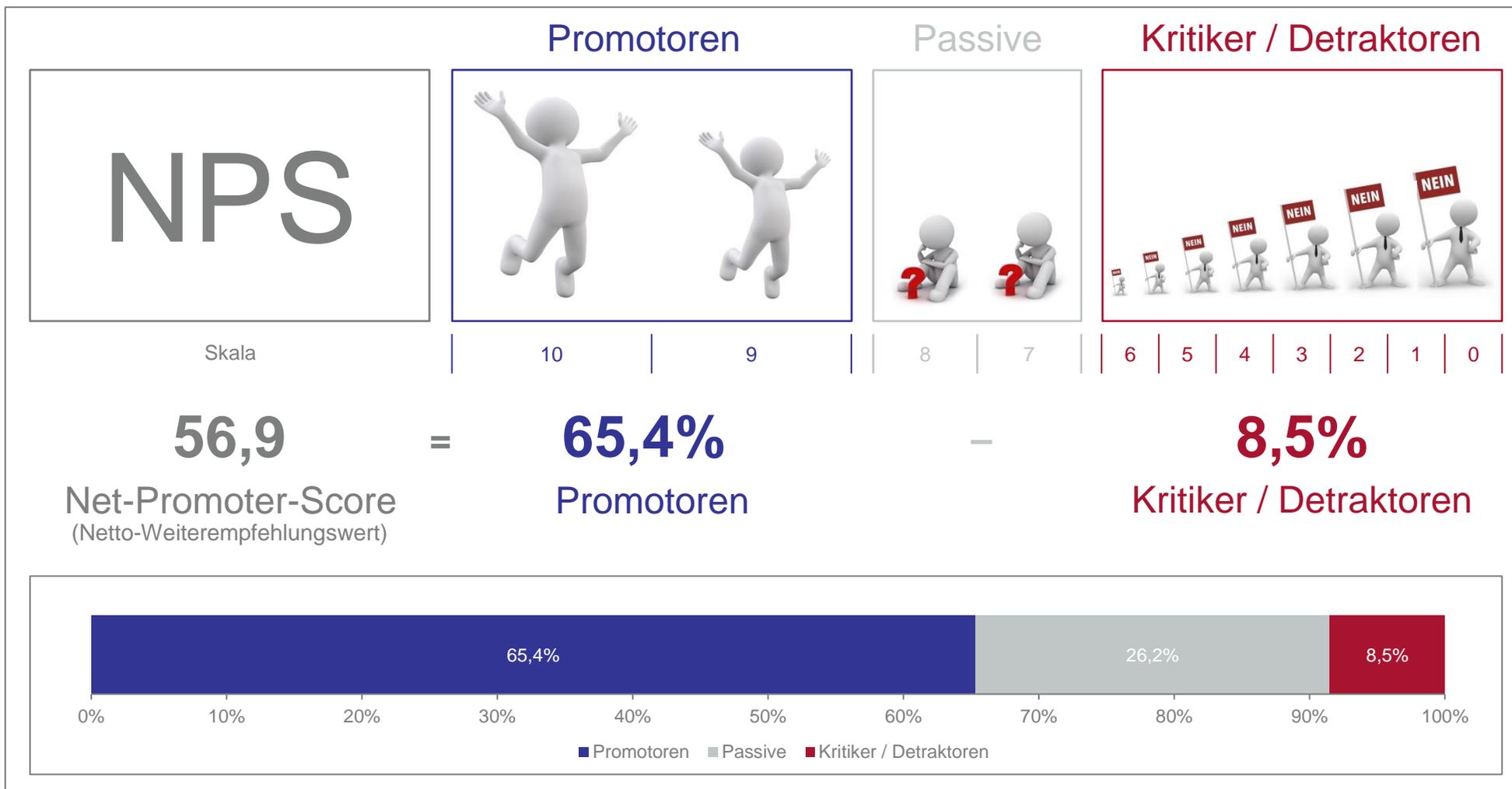
Legende			
Wichtigkeit (Relevanz des Leistungskriteriums)	++	sehr wichtig	> 1,10
	+	wichtig	1,00 < x < 1,10
	0	durchschnittlich	= 1,00
Erreichungsgrad (Abweichung)	++	viel besser	> +10
	+	etwas besser	+2,5 bis +10
	0	durchschnittlich	-2,5 bis +2,5
	-	etwas schlechter	-10 bis -2,5
	--	viel schlechter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

3.2.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Net-Promoter-Score (NPS) (n = 130)

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

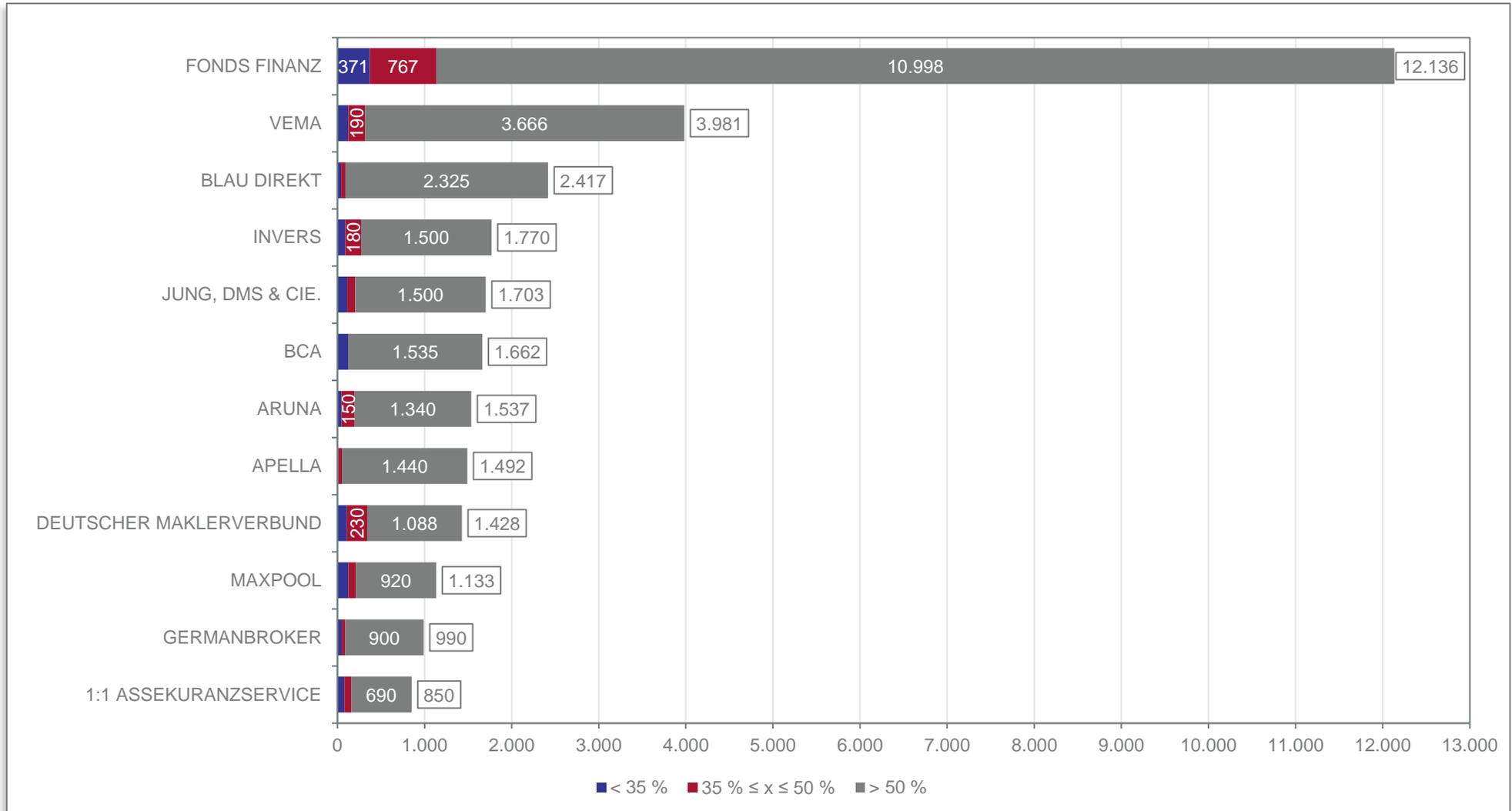
3.3 FAVORITEN DER VERMITTLER – KRANKEN

3.3.1 Ranking der Top-Anbieter

Kranken	
Platz 1	FONDS FINANZ
Platz 2	VEMA
Platz 3	BLAU DIREKT
Platz 4	INVERS
Platz 5	JUNG, DMS & CIE.
Platz 6	BCA
Platz 7	ARUNA
Platz 8	APELLA
Platz 9	DEUTSCHER MAKLERVERBUND
Platz 10	MAXPOOL
Platz 11	GERMANBROKER
Platz 12	1:1 ASSEKURANZSERVICE

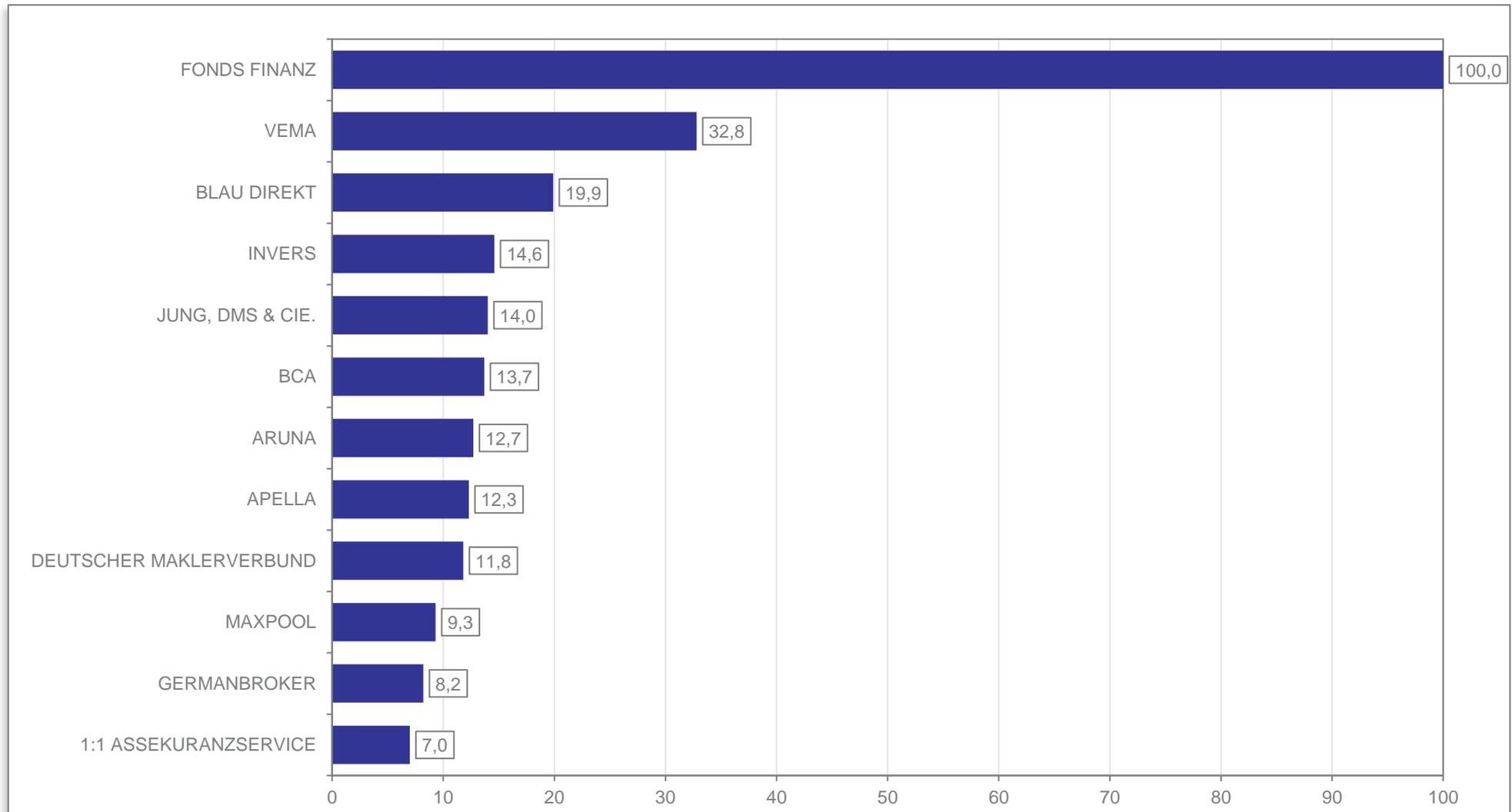


3.3.2 Share of Wallet (1 von 6)



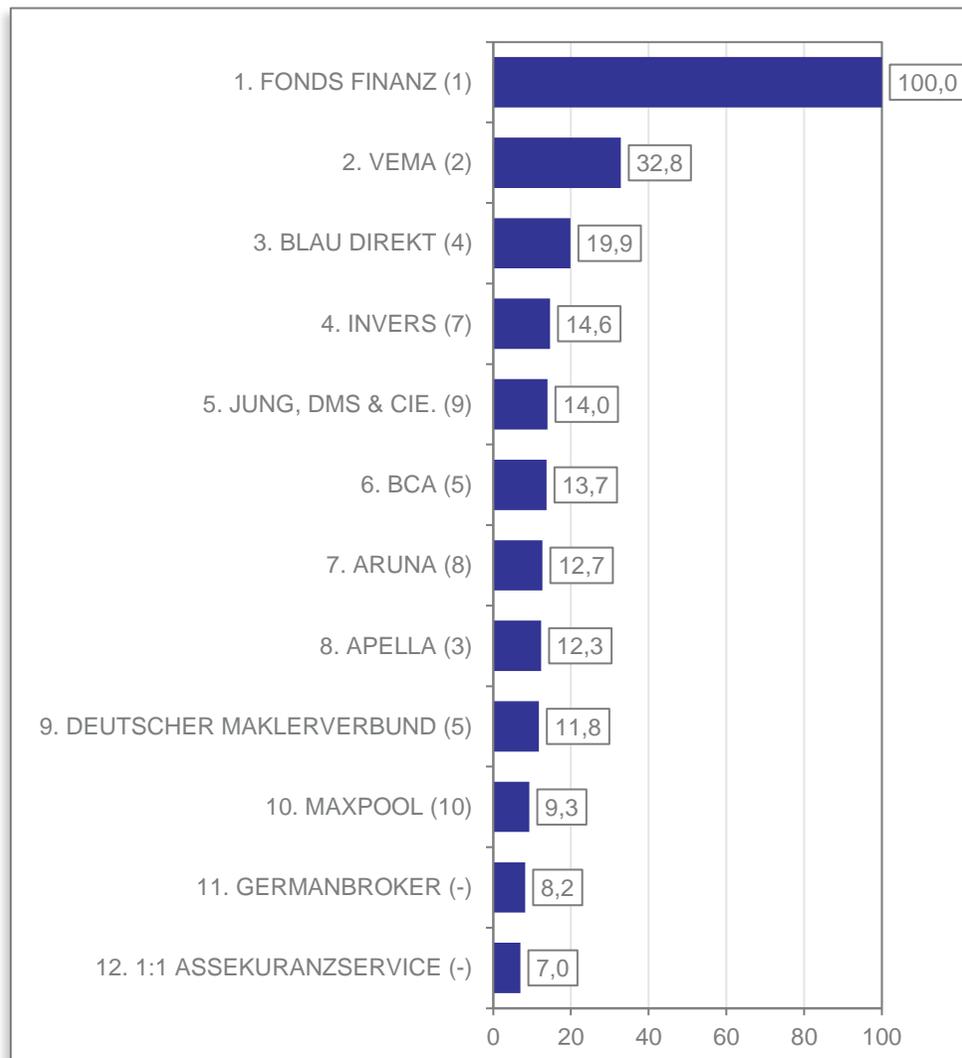
3.3.2 Share of Wallet (2 von 6)

Index SoW

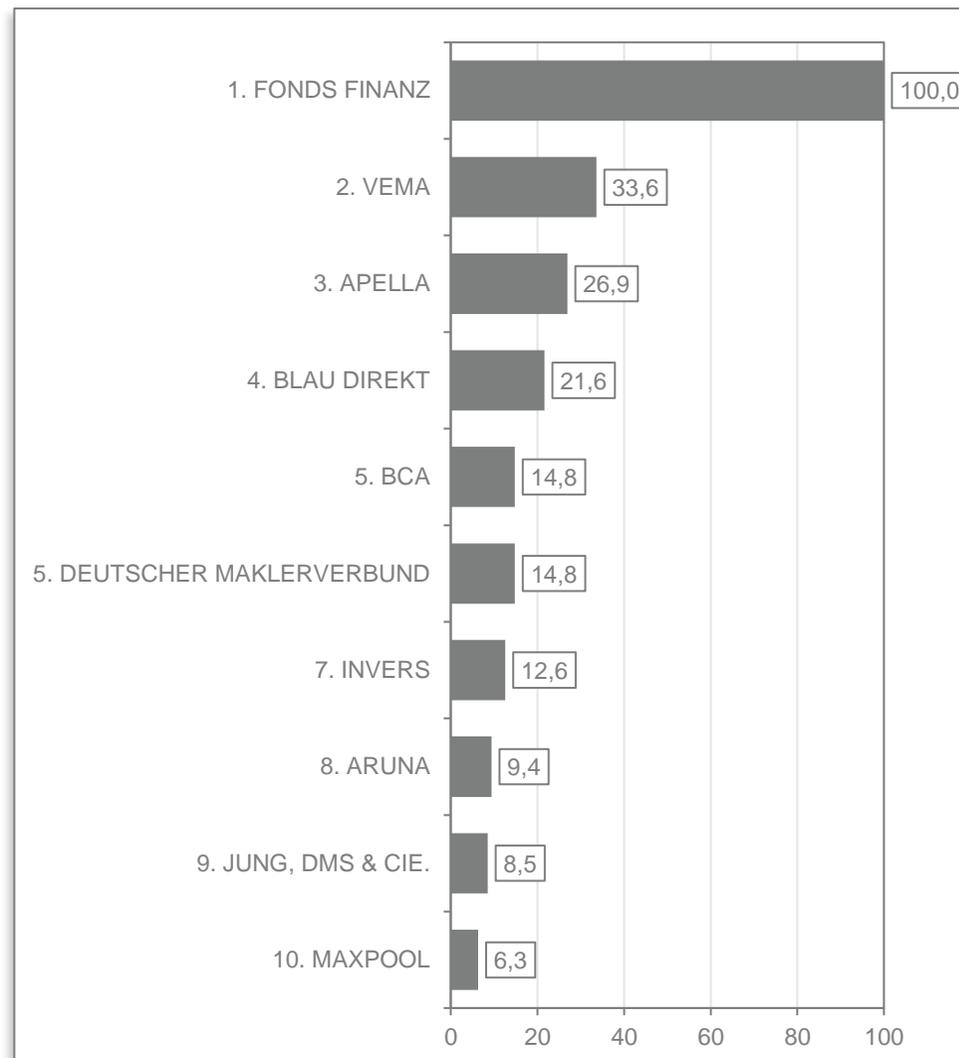


3.3.2 Share of Wallet (3 von 6)

Index SoW 2021 (Vorjahresplatzierung in Klammern)

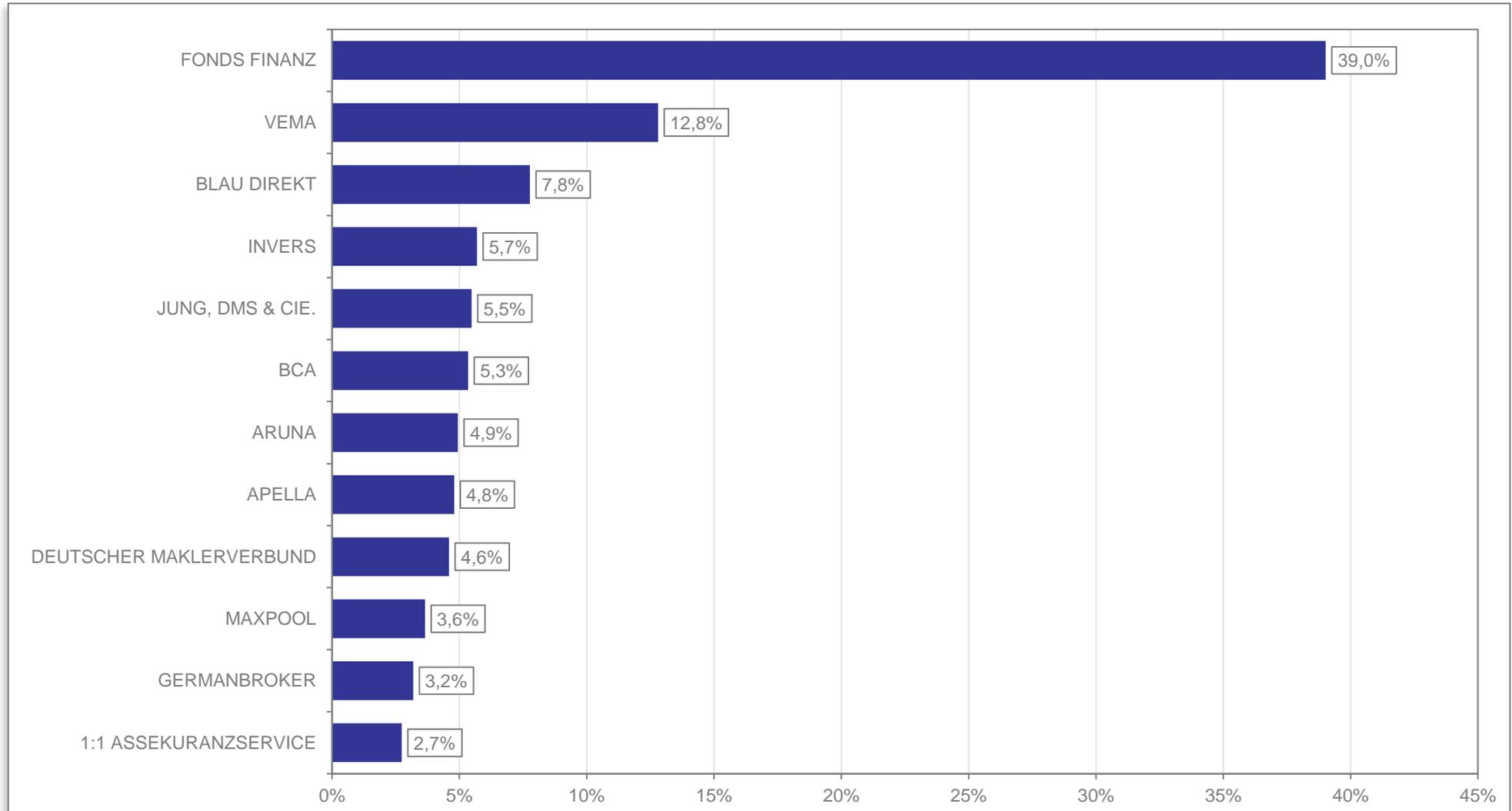


Index SoW 2020



3.3.2 Share of Wallet (4 von 6)

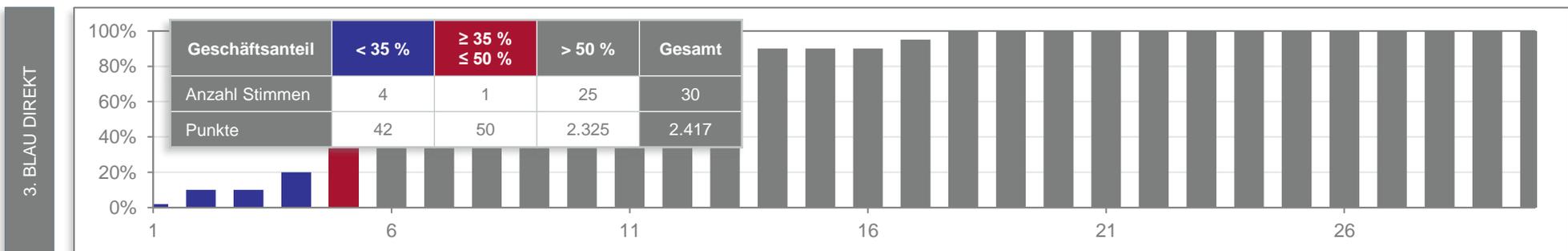
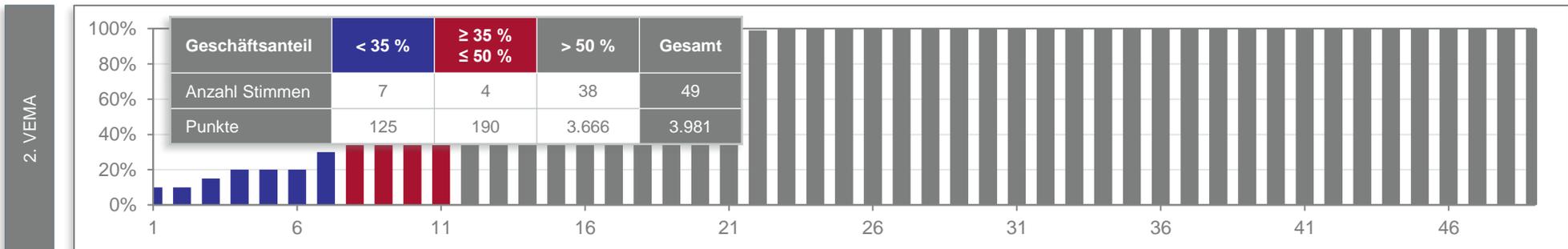
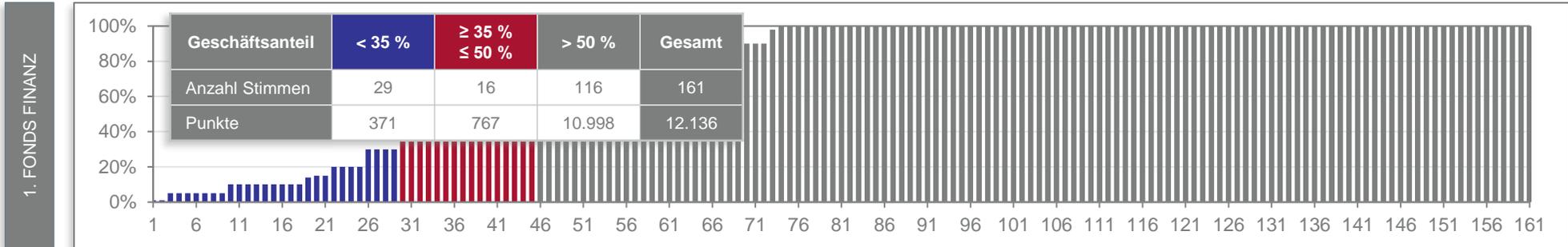
SoW-Anteil in Prozentpunkten



3.3.2 Share of Wallet (5 von 6)

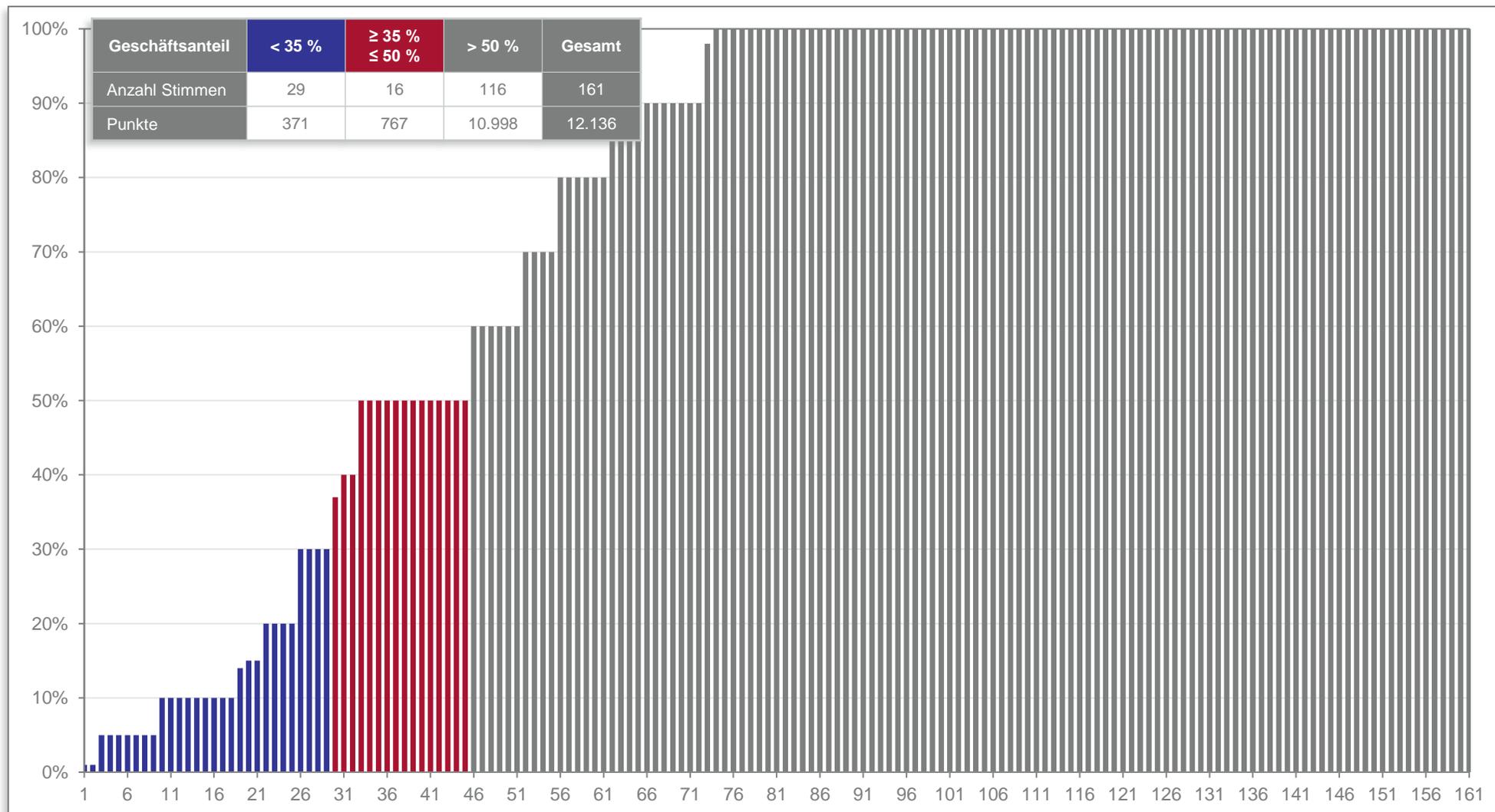
Unternehmen		Anzahl der Stimmen			Geschäftsanteil			
		Geschäftsanteil			Gesamt	Mittelwert in %	Median	Gesamtpunkte
		< 35 %	35 % ≤ x ≤ 50 %	> 50 %				
1	FONDS FINANZ	29	16	116	161	75	100	12.136
2	VEMA	7	4	38	49	81	100	3.981
3	BLAU DIREKT	4	1	25	30	81	90	2.417
4	INVERS	5	4	15	24	74	100	1.770
5	JUNG, DMS & CIE.	6	2	15	23	74	100	1.703
6	BCA	9	0	16	25	66	100	1.662
7	ARUNA	4	3	14	21	73	100	1.537
8	APELLA	2	1	15	18	83	100	1.492
9	DEUTSCHER MAKLERVERBUND	7	5	13	25	57	60	1.428
10	MAXPOOL	9	2	10	21	54	50	1.133
11	GERMANBROKER	2	1	9	12	83	100	990
12	1:1 ASSEKURANZSERVICE	5	2	7	14	61	68	850

3.3.2 Share of Wallet (6 von 6)



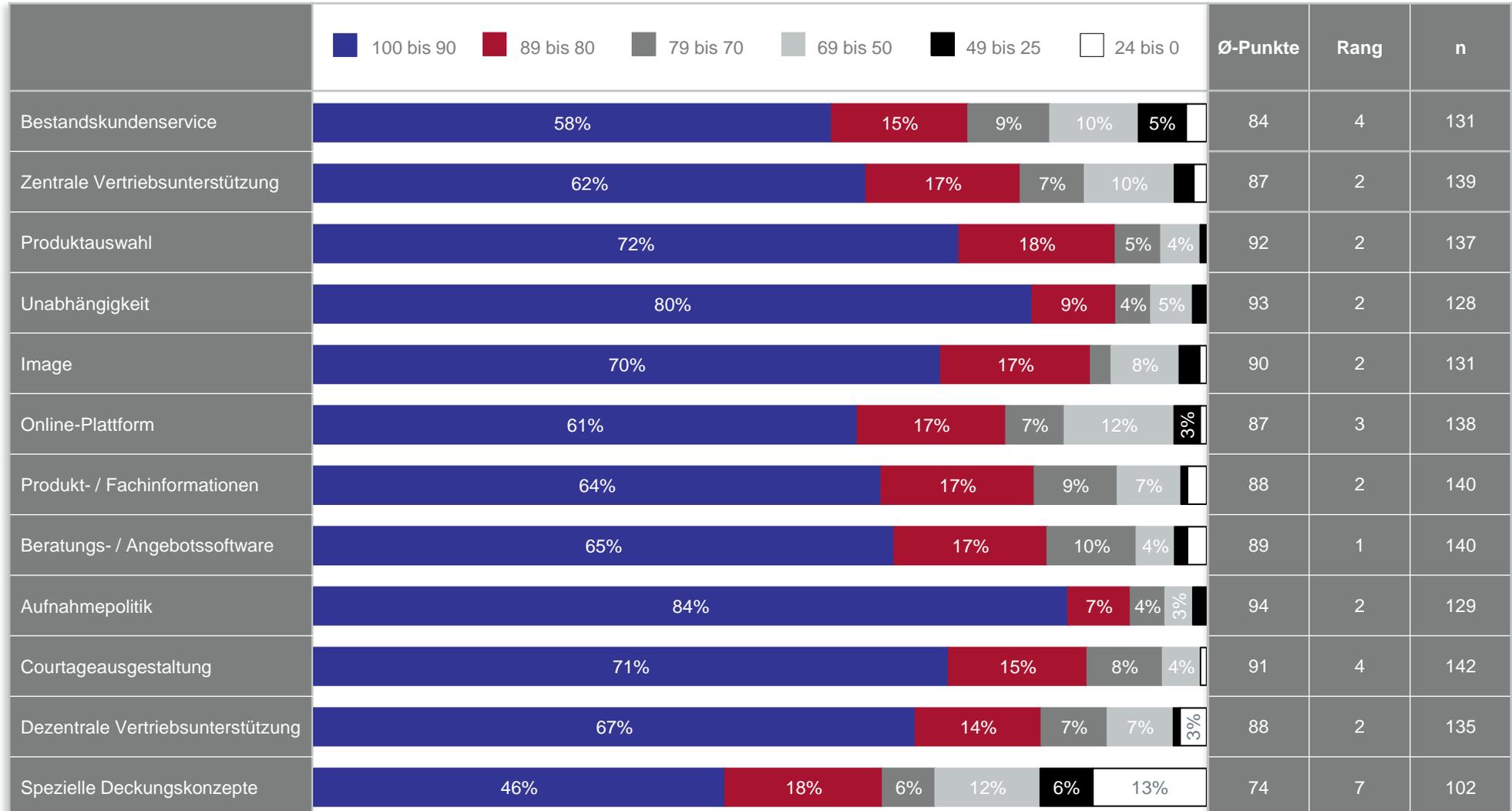
3.3.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Share of Wallet



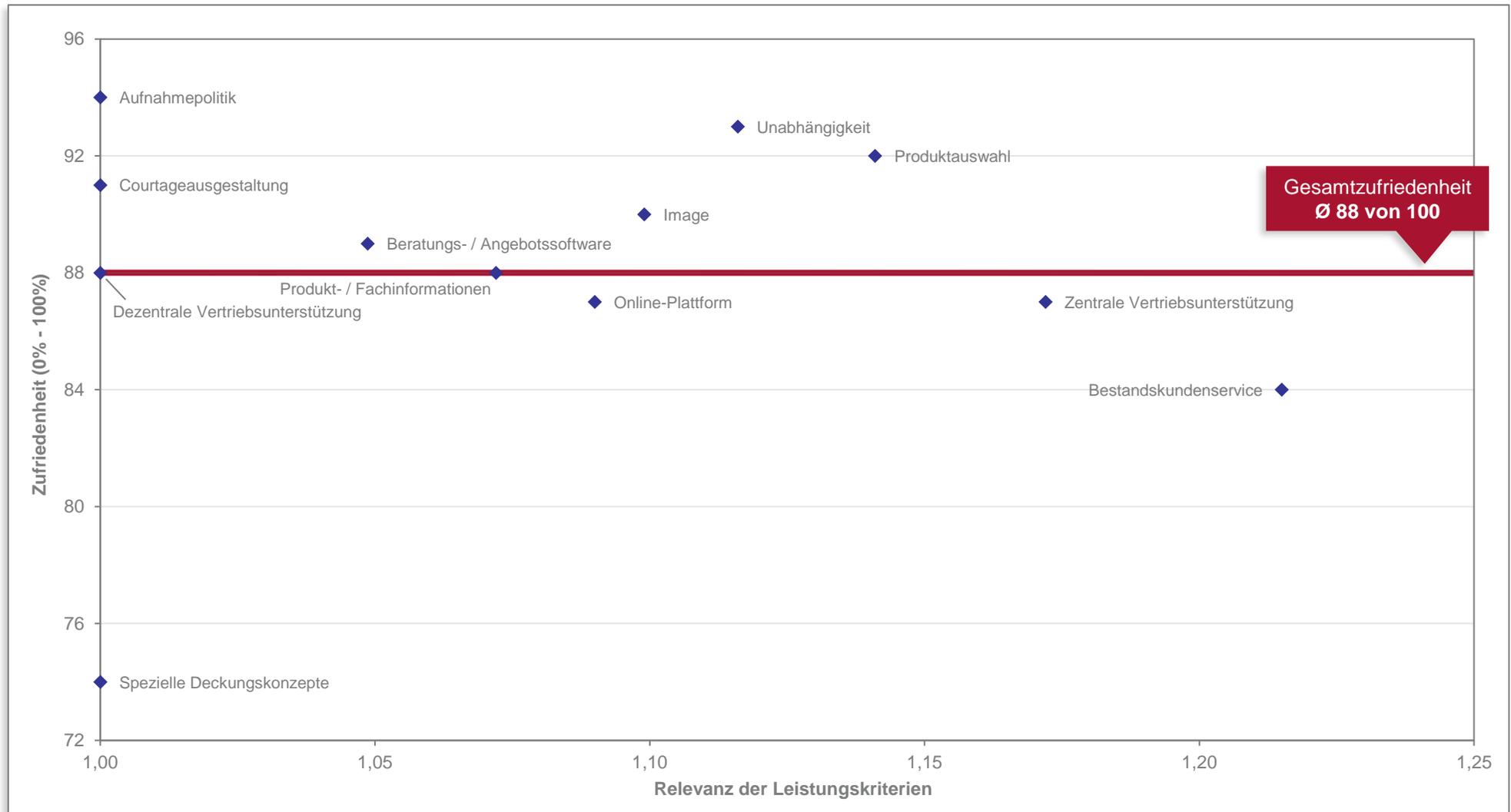
3.3.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Leistungskriterien



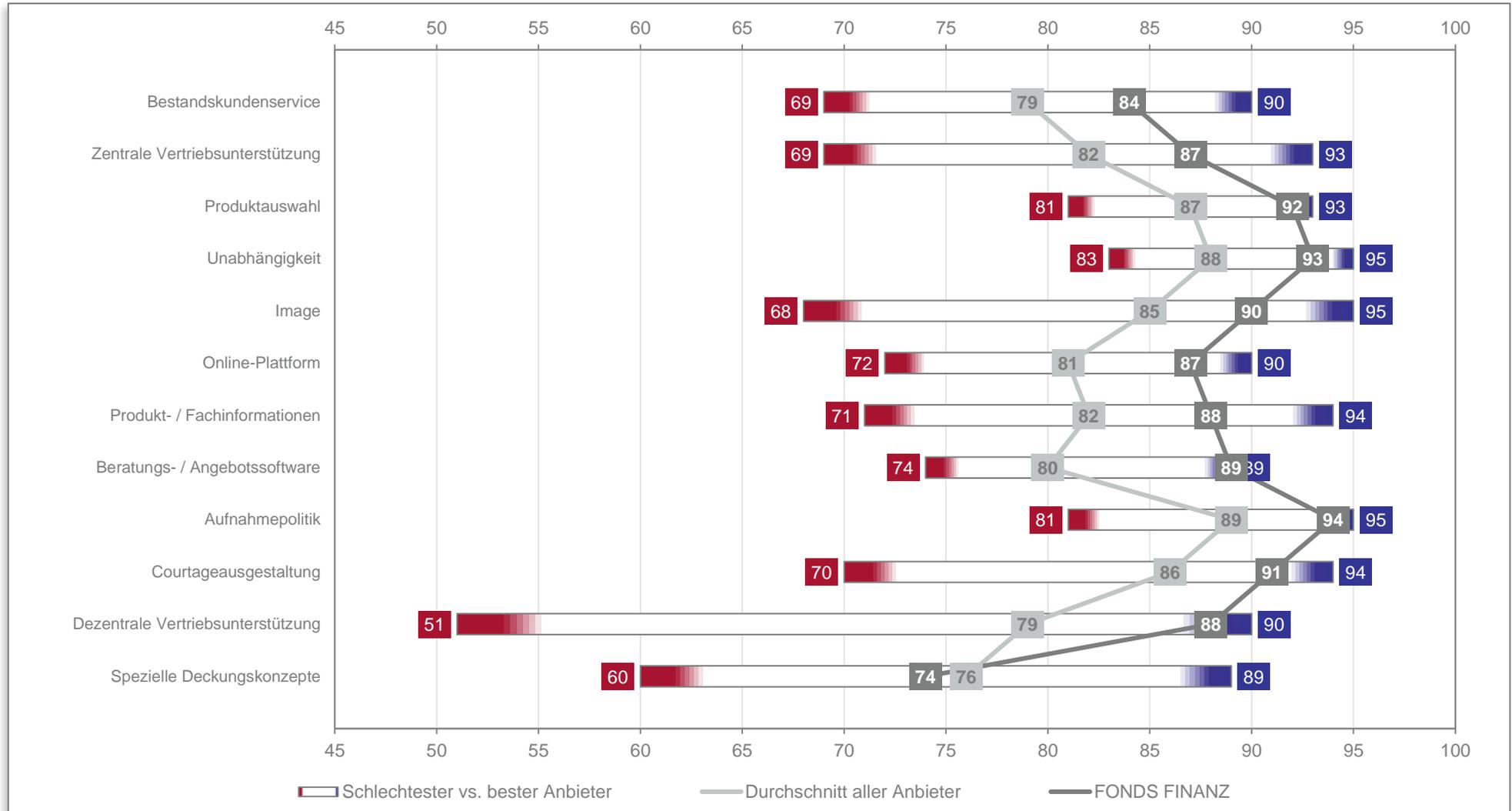
3.3.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | interne Stärken- / Schwächen-Analyse



3.3.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | wettbewerbsorientierte Stärken- / Schwächenanalyse



3.3.6 Analyse der Top-Anbieter FONDS FINANZ | Management-Matrix

Leistungskriterium	Wichtigkeit	Erreichungsgrad I Abweichung vom Mittelwert aller Unternehmen	Erreichungsgrad II Abweichung von eigener Gesamtzufriedenheit
Bestandskundenservice	++	+	-
Zentrale Vertriebsunterstützung	++	+	0
Produktauswahl	++	+	+
Unabhängigkeit	++	+	+
Image	+	+	0
Online-Plattform	+	+	0
Produkt- / Fachinformationen	+	+	0
Beratungs- / Angebotssoftware	+	+	0
Aufnahmepolitik	0	+	+
Courtageausgestaltung	0	+	+
Dezentrale Vertriebsunterstützung	0	+	0
Spezielle Deckungskonzepte	0	0	--

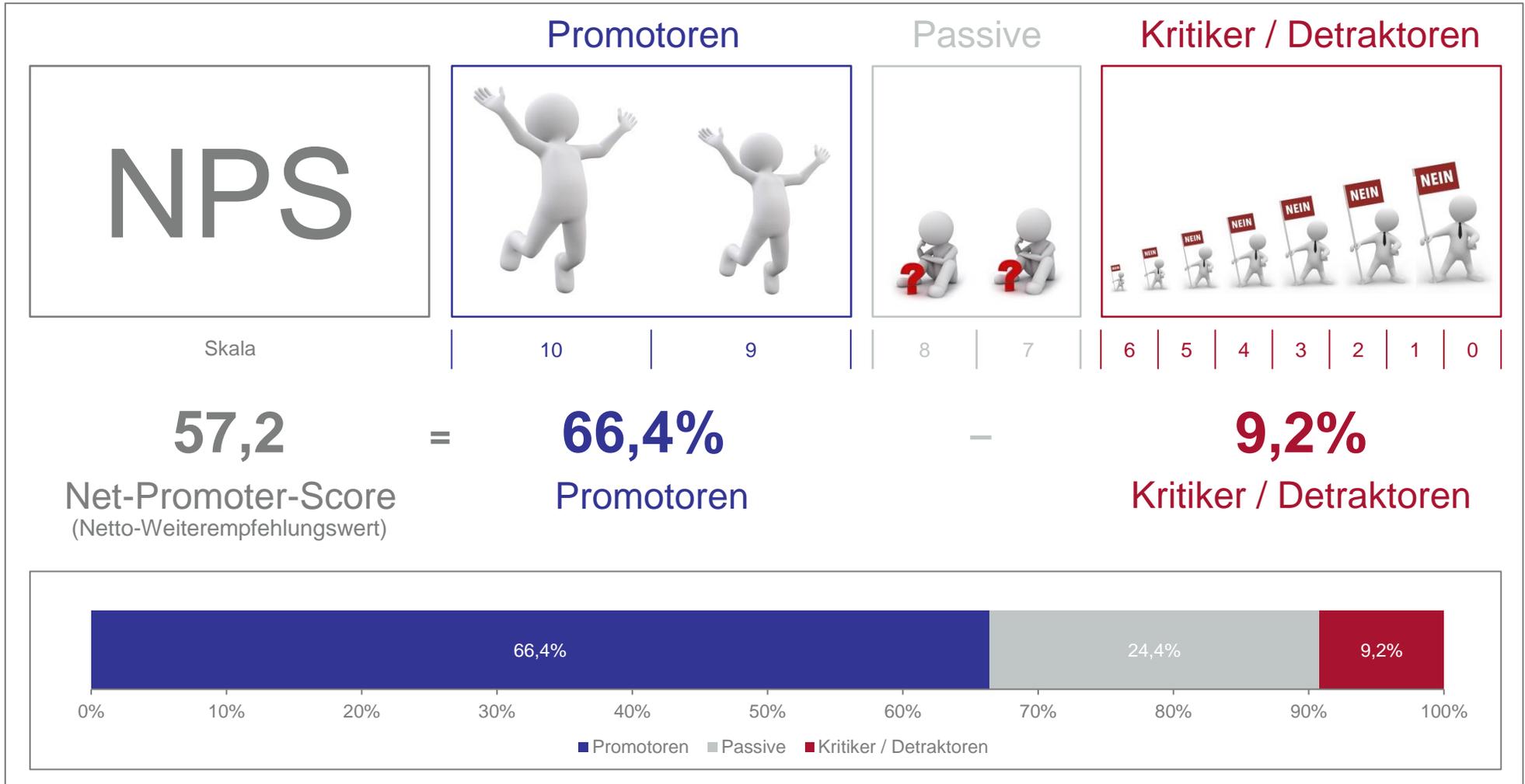
Legende			
Wichtigkeit (Relevanz des Leistungskriteriums)	++	sehr wichtig	> 1,10
	+	wichtig	1,00 < x < 1,10
	0	durchschnittlich	= 1,00
Erreichungsgrad (Abweichung)	++	viel besser	> +10
	+	etwas besser	+2,5 bis +10
	0	durchschnittlich	-2,5 bis +2,5
	-	etwas schlechter	-10 bis -2,5
	--	viel schlechter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

3.3.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Net-Promoter-Score (NPS) (n = 131)

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

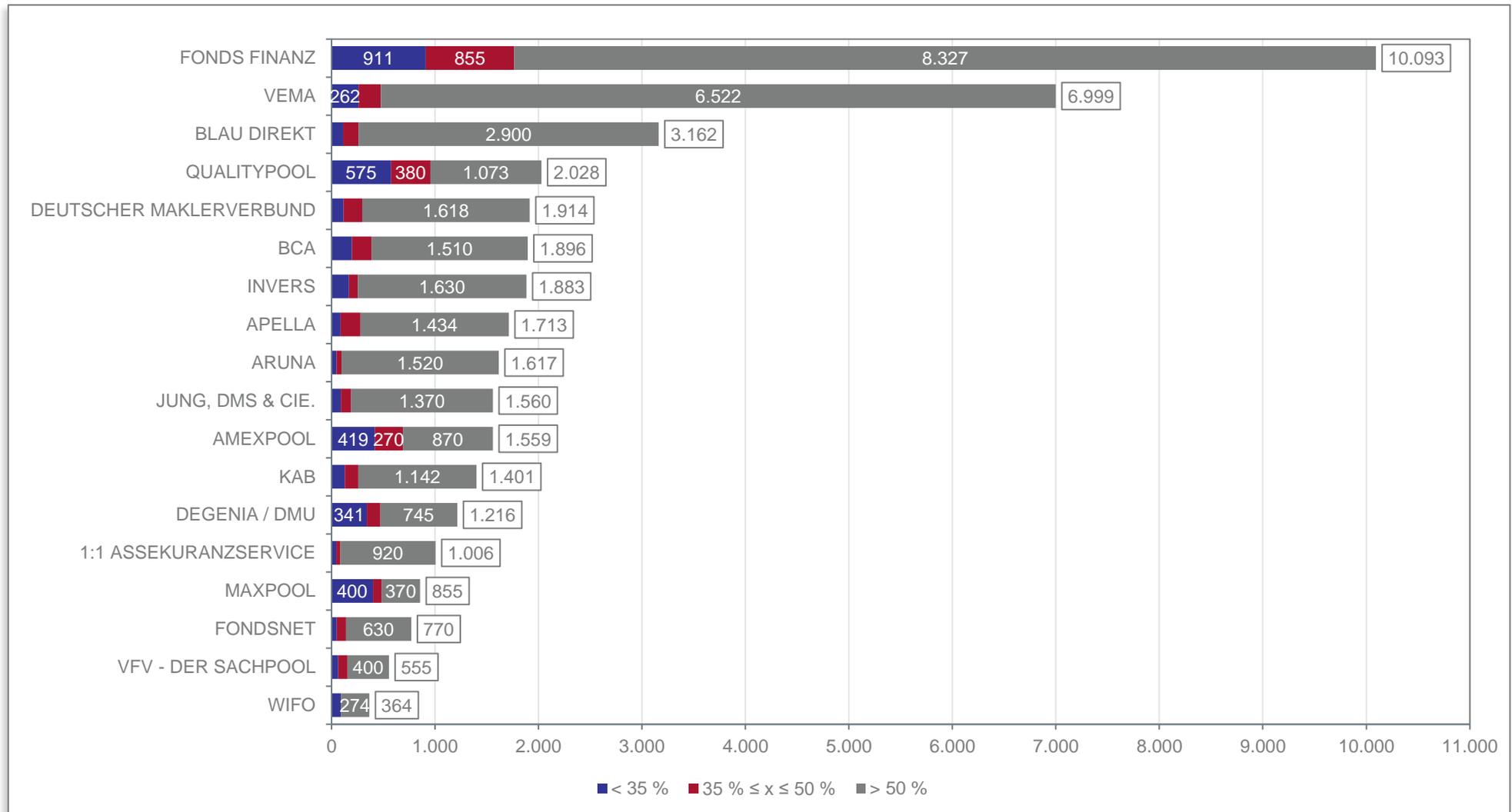
3.4 FAVORITEN DER VERMITTLER – SACH / HUK

3.4.1 Ranking der Top-Anbieter

Sach / HUK	
Platz 1	FONDS FINANZ
Platz 2	VEMA
Platz 3	BLAU DIREKT
Platz 4	QUALITYPOOL
Platz 5	DEUTSCHER MAKLERVERBUND
Platz 6	BCA
Platz 7	INVERS
Platz 8	APELLA
Platz 9	ARUNA
Platz 10	JUNG, DMS & CIE.
Platz 11	AMEXPOOL
Platz 12	KAB
Platz 13	DEGENIA / DMU
Platz 14	1:1 ASSEKURANZSERVICE
Platz 15	MAXPOOL
Platz 16	FONDSNET
Platz 17	VFV - DER SACHPOOL
Platz 18	WIFO

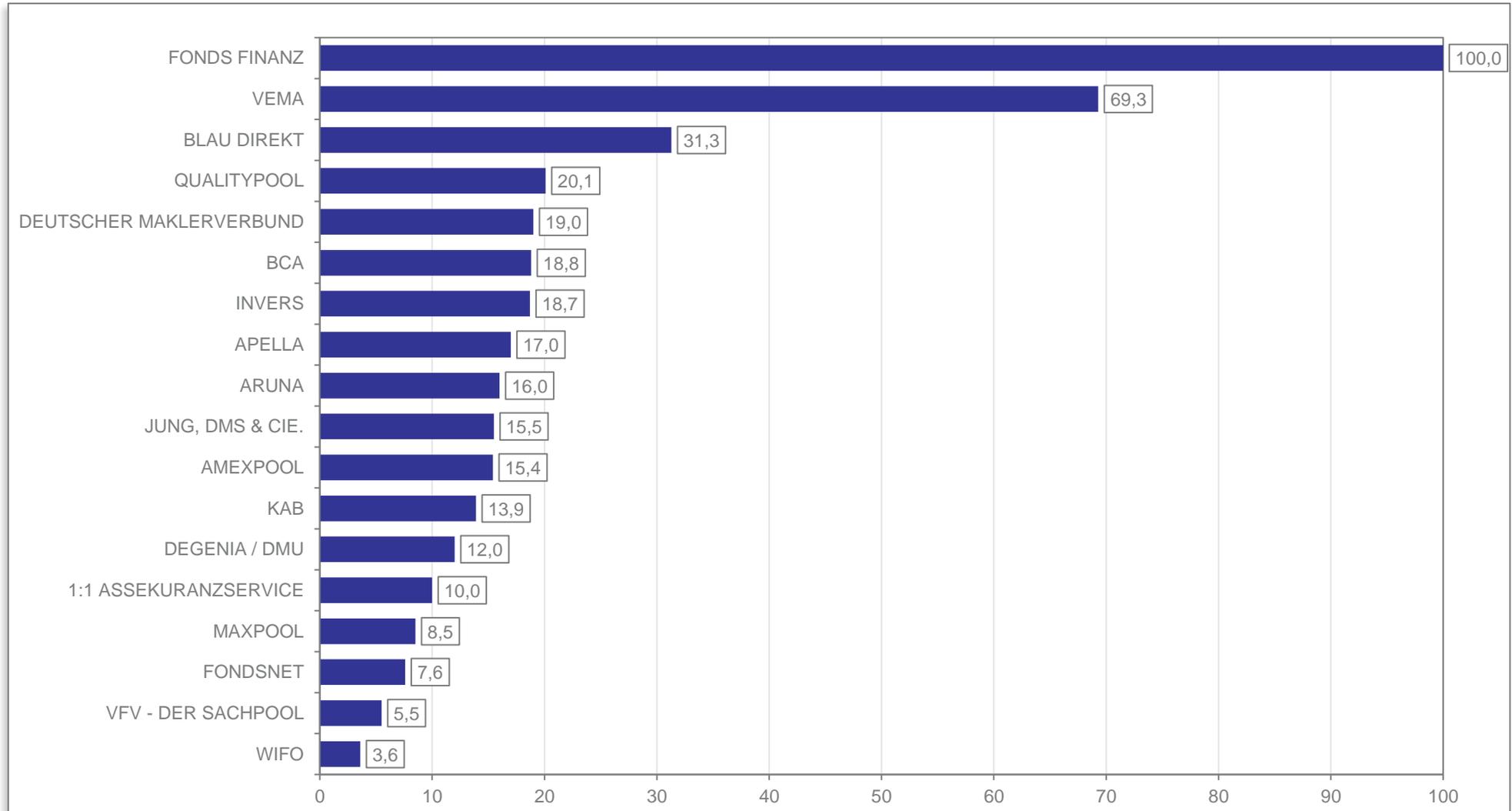


3.4.2 Share of Wallet (1 von 6)



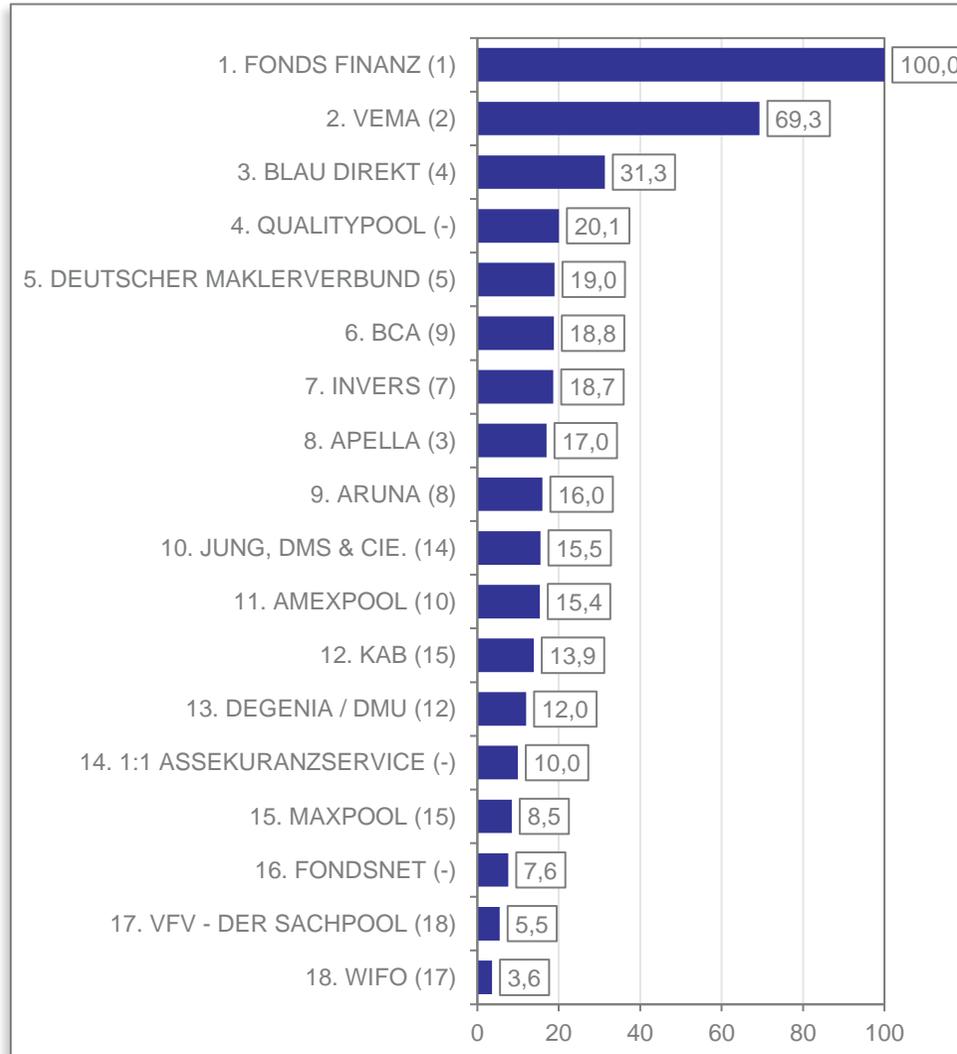
3.4.2 Share of Wallet (2 von 6)

Index SoW

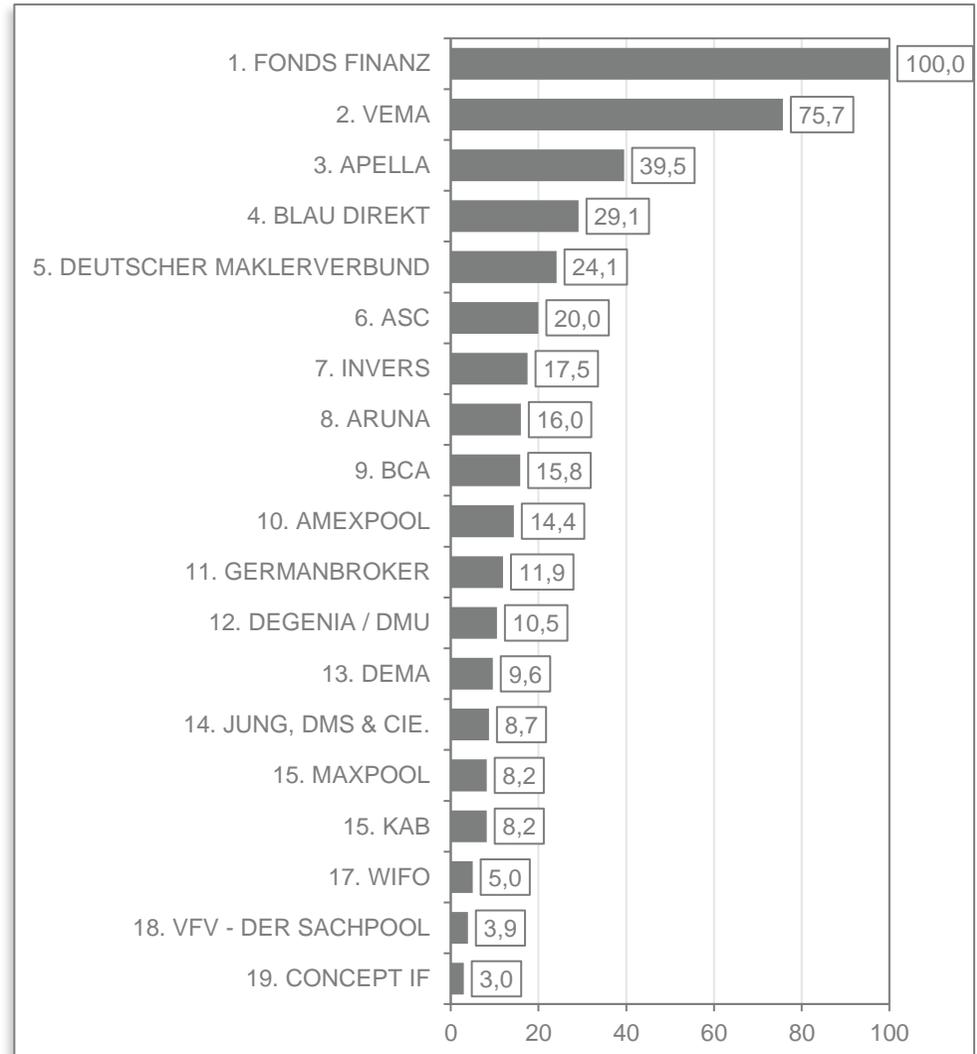


3.4.2 Share of Wallet (3 von 6)

Index SoW 2020 (Vorjahresplatzierung in Klammern)

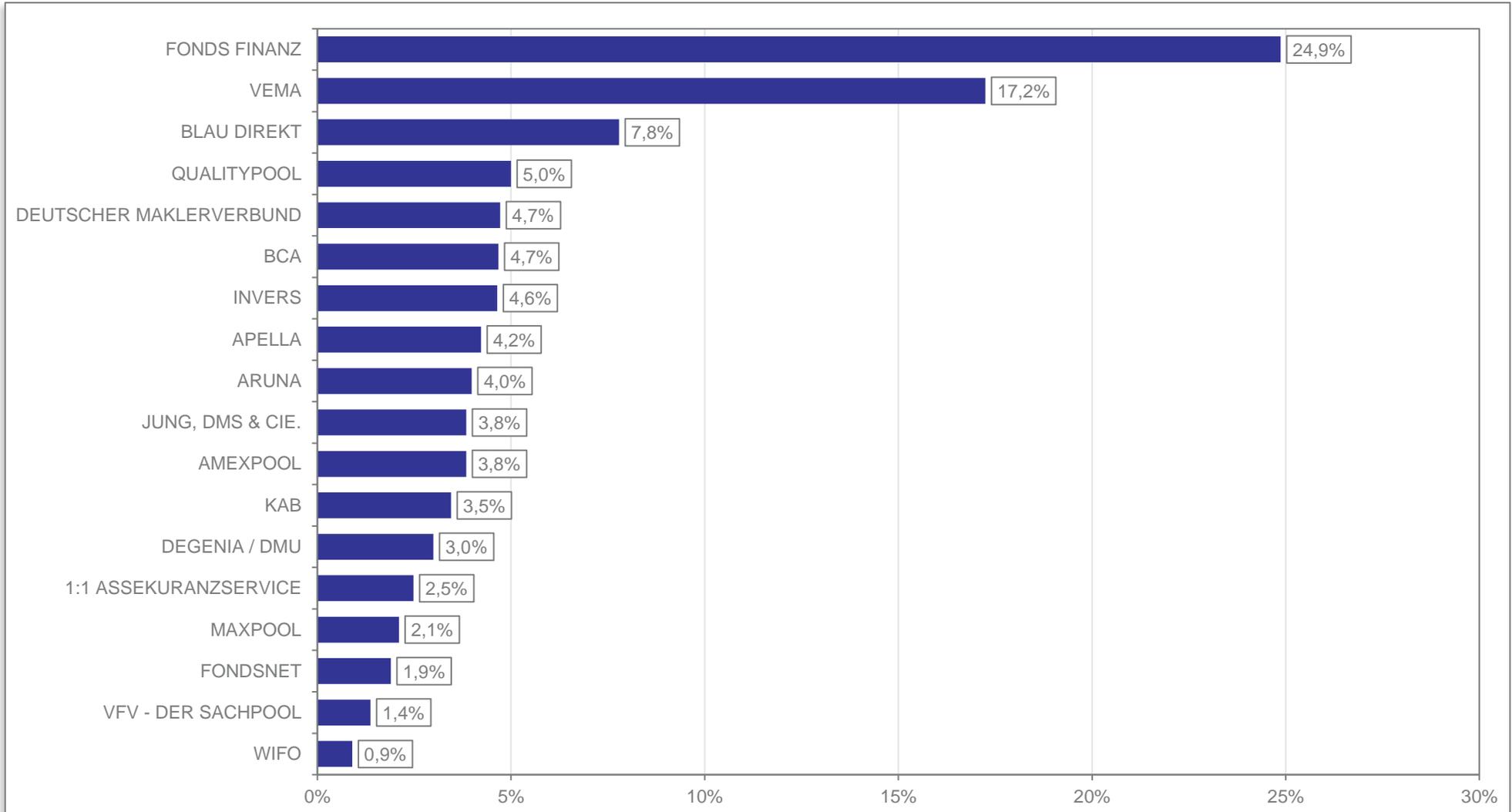


Index SoW 2020



3.4.2 Share of Wallet (4 von 6)

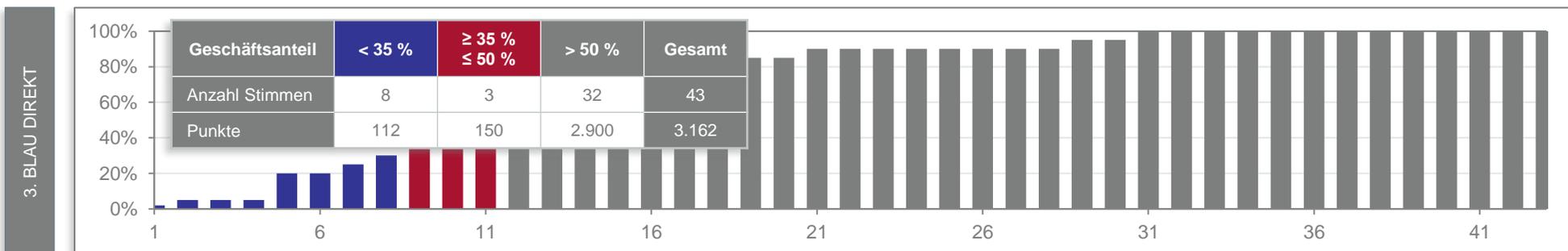
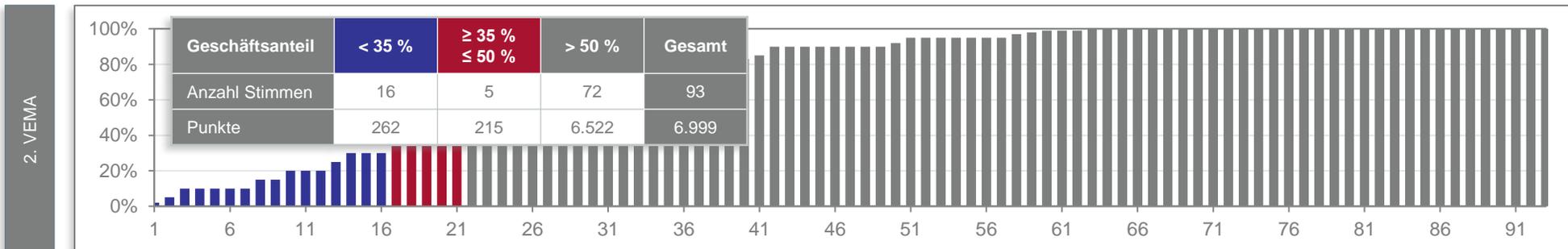
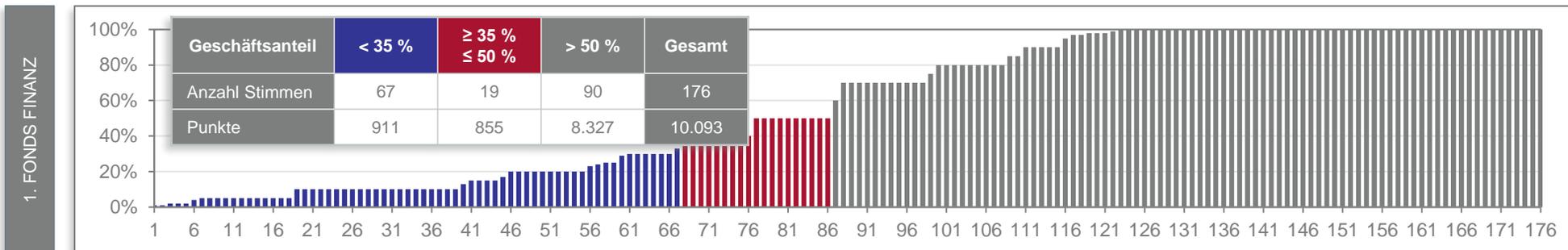
SoW-Anteil in Prozentpunkten



3.4.2 Share of Wallet (5 von 6)

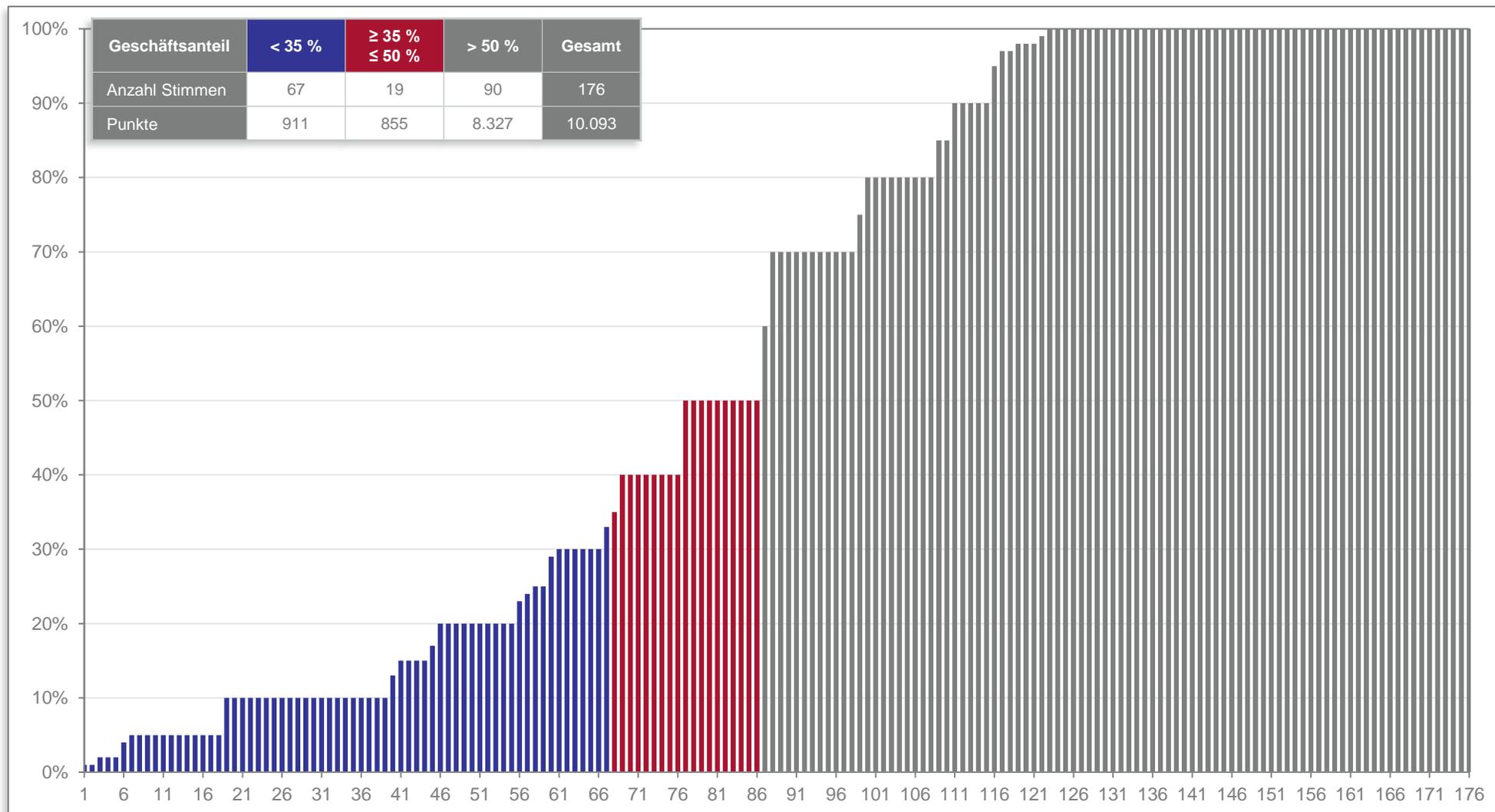
Unternehmen		Anzahl der Stimmen			Geschäftsanteil			
		Geschäftsanteil			Gesamt	Mittelwert in %	Median	Gesamtpunkte
		< 35 %	35 % ≤ x ≤ 50 %	> 50 %				
1	FONDS FINANZ	67	19	90	176	57	70	10.093
2	VEMA	16	5	72	93	75	90	6.999
3	BLAU DIREKT	8	3	32	43	74	90	3.162
4	QUALITYPOOL	40	8	13	61	33	28	2.028
5	DEUTSCHER MAKLERVERBUND	8	4	20	32	60	70	1.914
6	BCA	19	4	16	39	49	40	1.896
7	INVERS	14	2	19	35	54	70	1.883
8	APELLA	7	4	15	26	66	88	1.713
9	ARUNA	4	1	16	21	77	100	1.617
10	JUNG, DMS & CIE.	10	2	14	26	60	85	1.560
11	AMEXPOOL	28	6	11	45	35	30	1.559
12	KAB	12	3	15	30	47	51	1.401
13	DEGENIA / DMU	25	3	9	37	33	20	1.216
14	1:1 ASSEKURANZSERVICE	4	1	10	15	67	85	1.006
15	MAXPOOL	31	2	4	37	23	10	855
16	FONDSNET	3	2	7	12	64	80	770
17	VFV - DER SACHPOOL	7	2	4	13	43	20	555
18	WIFO	11	0	3	14	26	10	364

3.4.2 Share of Wallet (6 von 6)



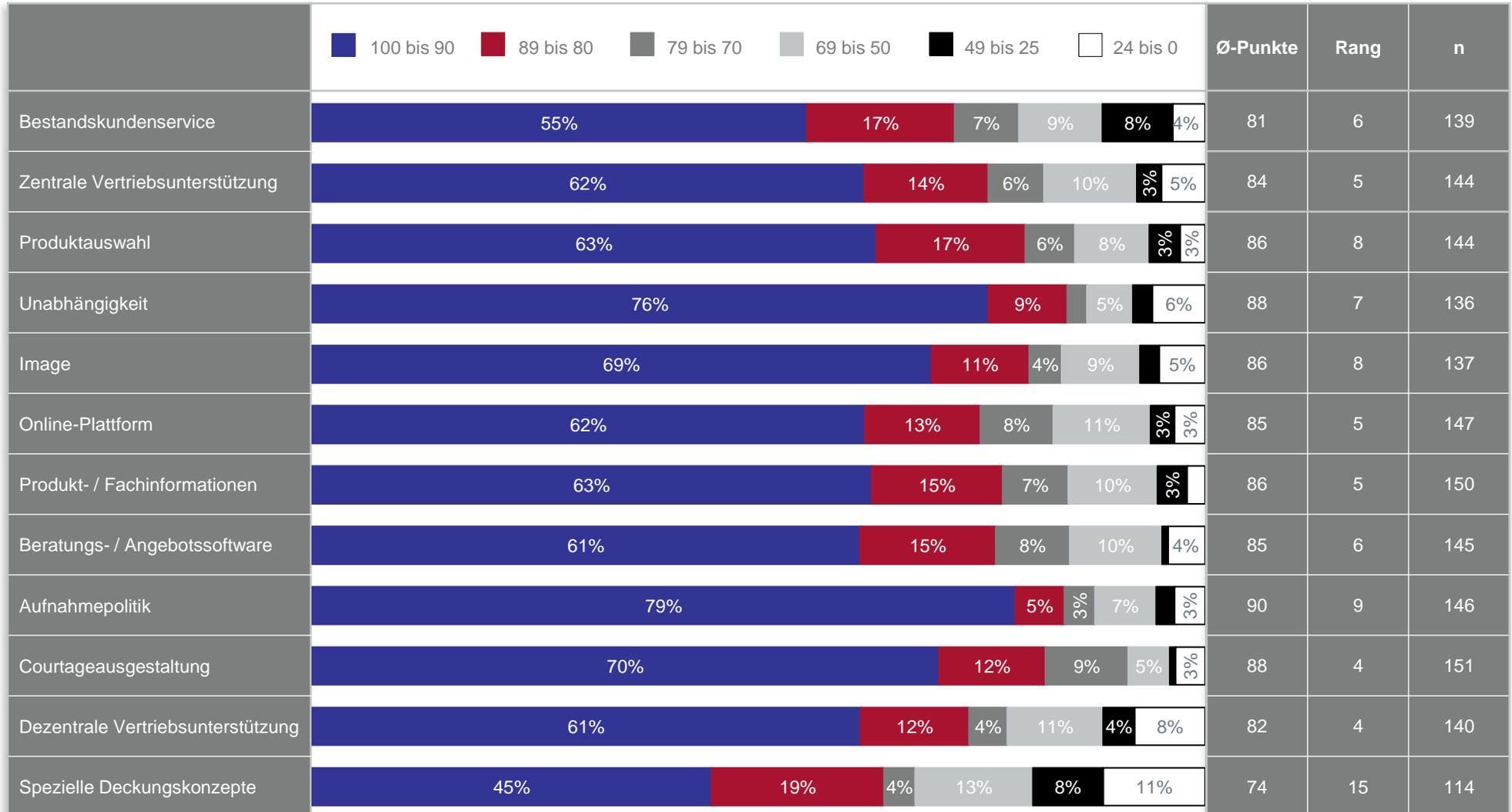
3.4.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Share of Wallet



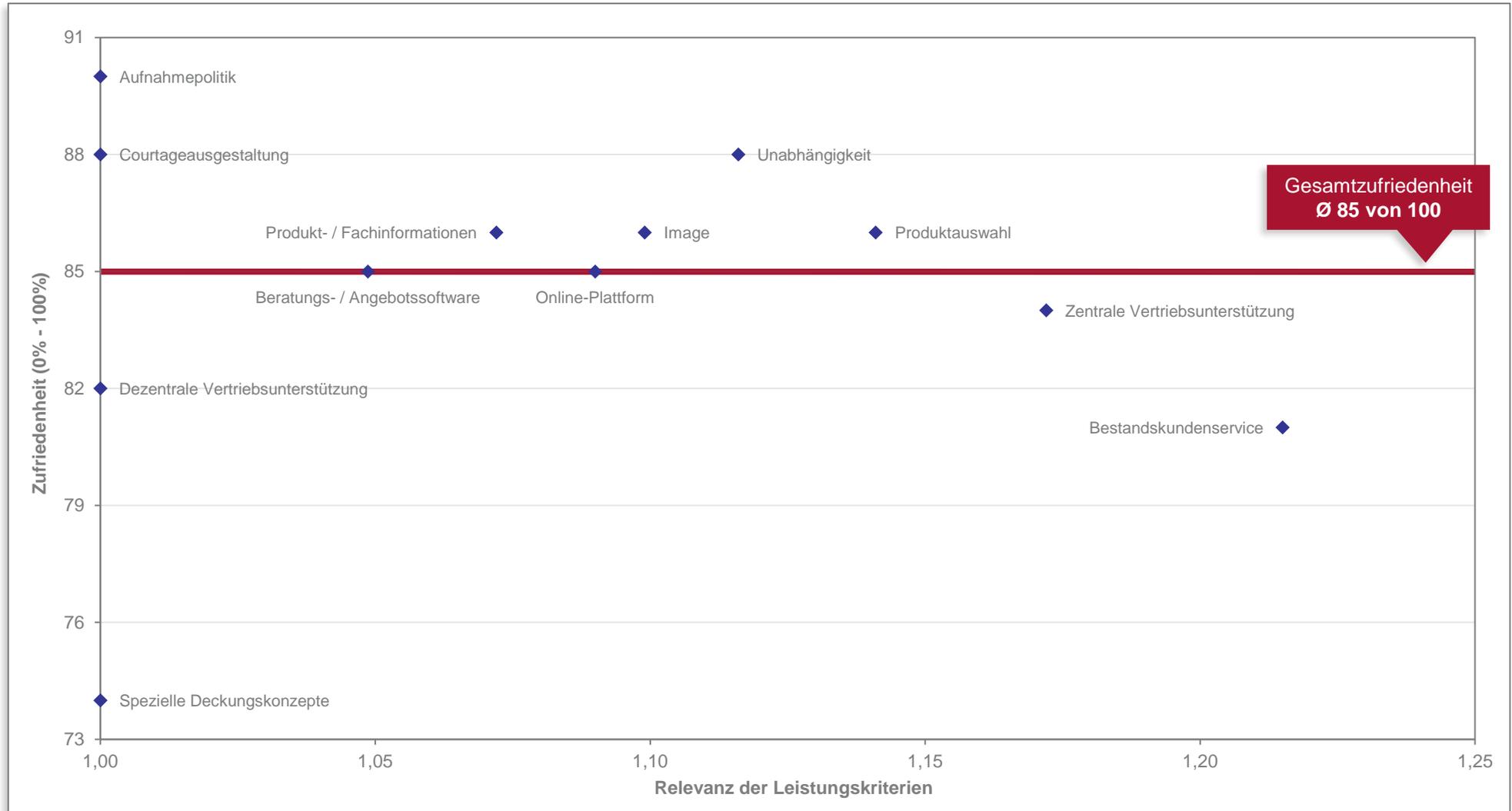
3.4.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Leistungskriterien



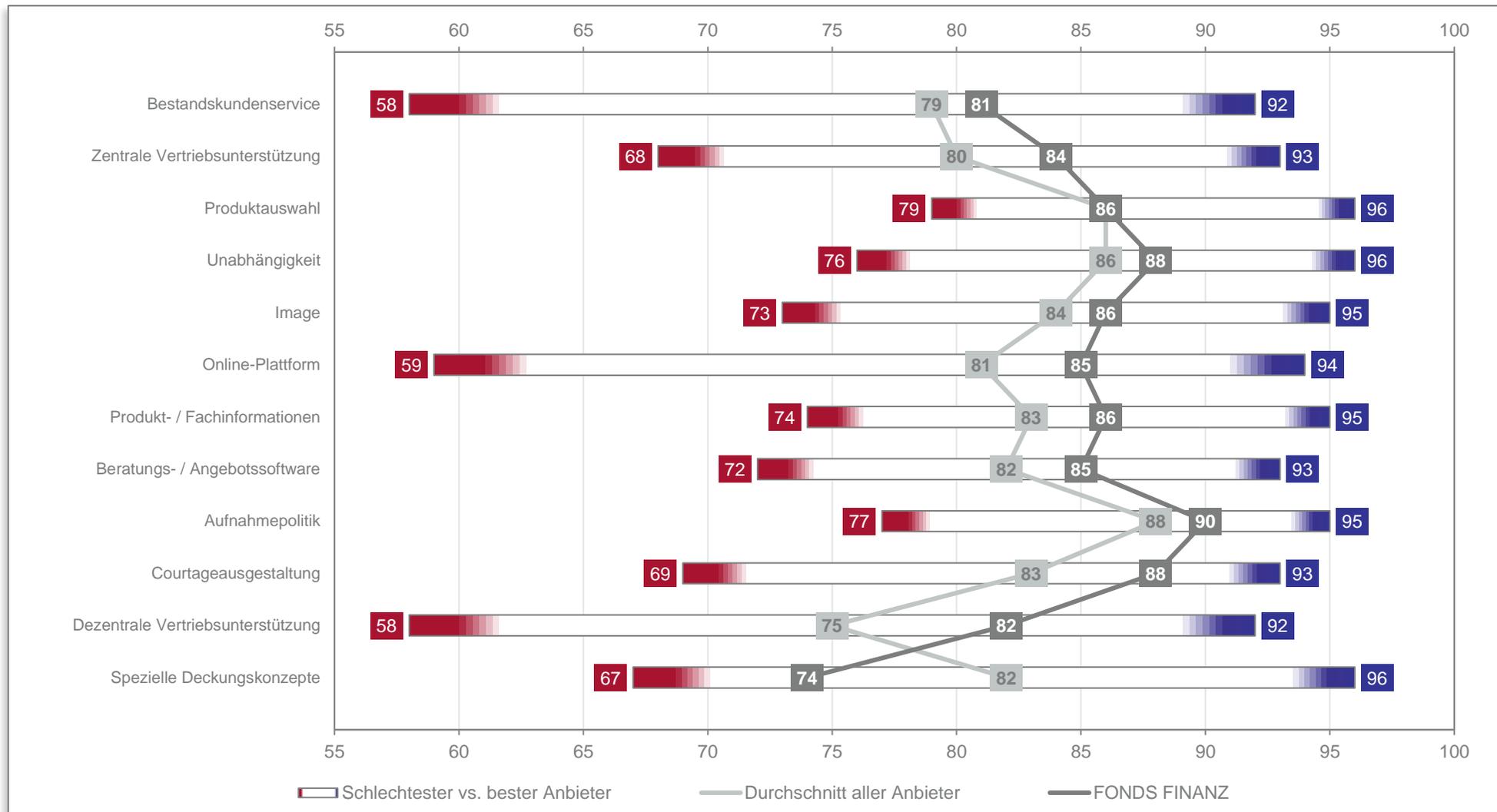
3.4.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | interne Stärken- / Schwächen-Analyse



3.4.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | wettbewerbsorientierte Stärken- / Schwächenanalyse



3.4.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Management-Matrix

Leistungskriterium	Wichtigkeit	Erreichungsgrad I Abweichung vom Mittelwert aller Unternehmen	Erreichungsgrad II Abweichung von eigener Gesamtzufriedenheit
Bestandskundenservice	++	0	-
Zentrale Vertriebsunterstützung	++	+	0
Produktauswahl	++	0	0
Unabhängigkeit	++	0	+
Image	+	0	0
Online-Plattform	+	+	0
Produkt- / Fachinformationen	+	+	0
Beratungs- / Angebotssoftware	+	+	0
Aufnahmepolitik	0	0	+
Courtageausgestaltung	0	+	+
Dezentrale Vertriebsunterstützung	0	+	-
Spezielle Deckungskonzepte	0	-	--

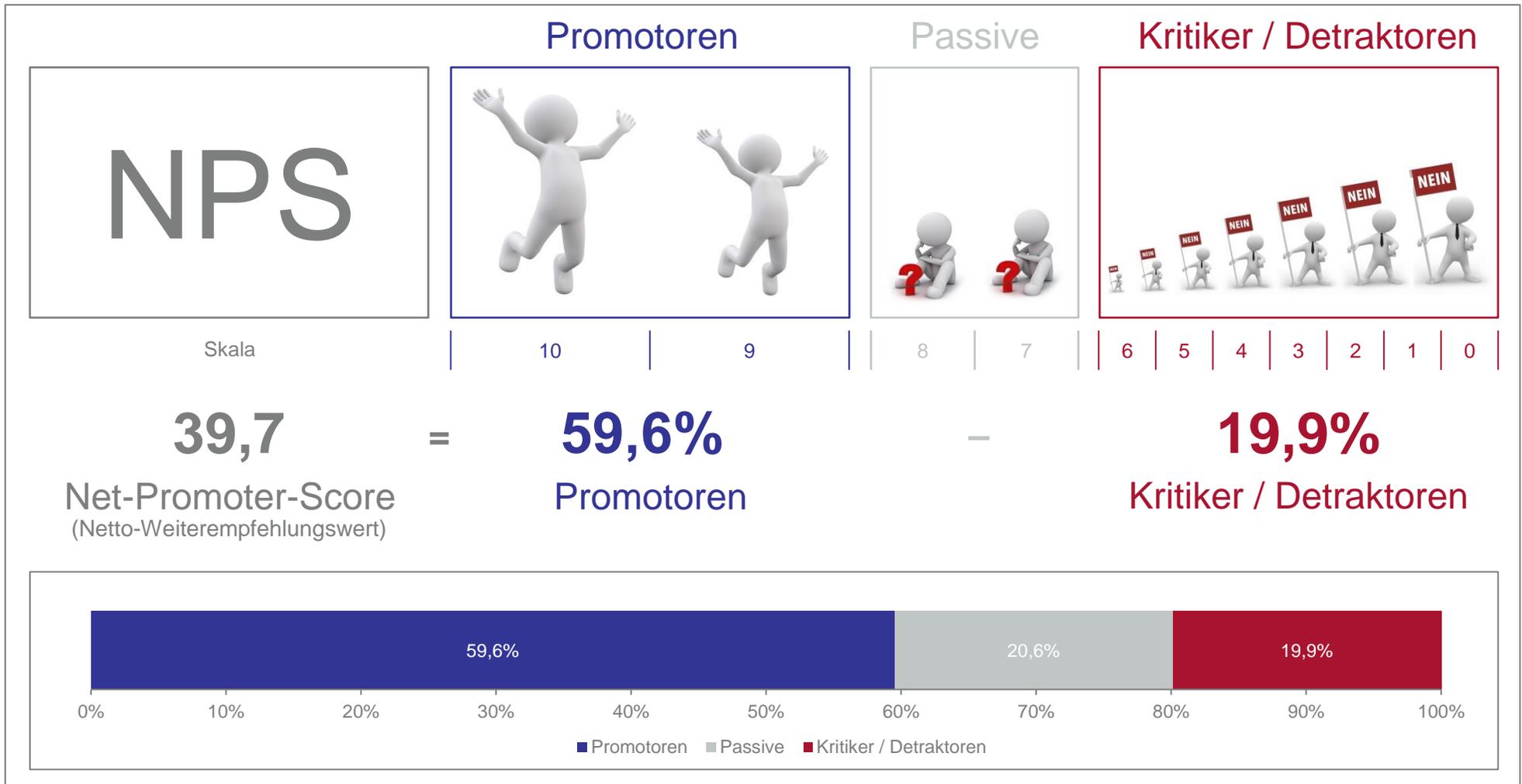
Legende			
Wichtigkeit (Relevanz des Leistungskriteriums)	++	sehr wichtig	> 1,10
	+	wichtig	1,00 < x < 1,10
	0	durchschnittlich	= 1,00
Erreichungsgrad (Abweichung)	++	viel besser	> +10
	+	etwas besser	+2,5 bis +10
	0	durchschnittlich	-2,5 bis +2,5
	-	etwas schlechter	-10 bis -2,5
	--	viel schlechter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

3.4.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Net-Promoter-Score (NPS) (n = 136)

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

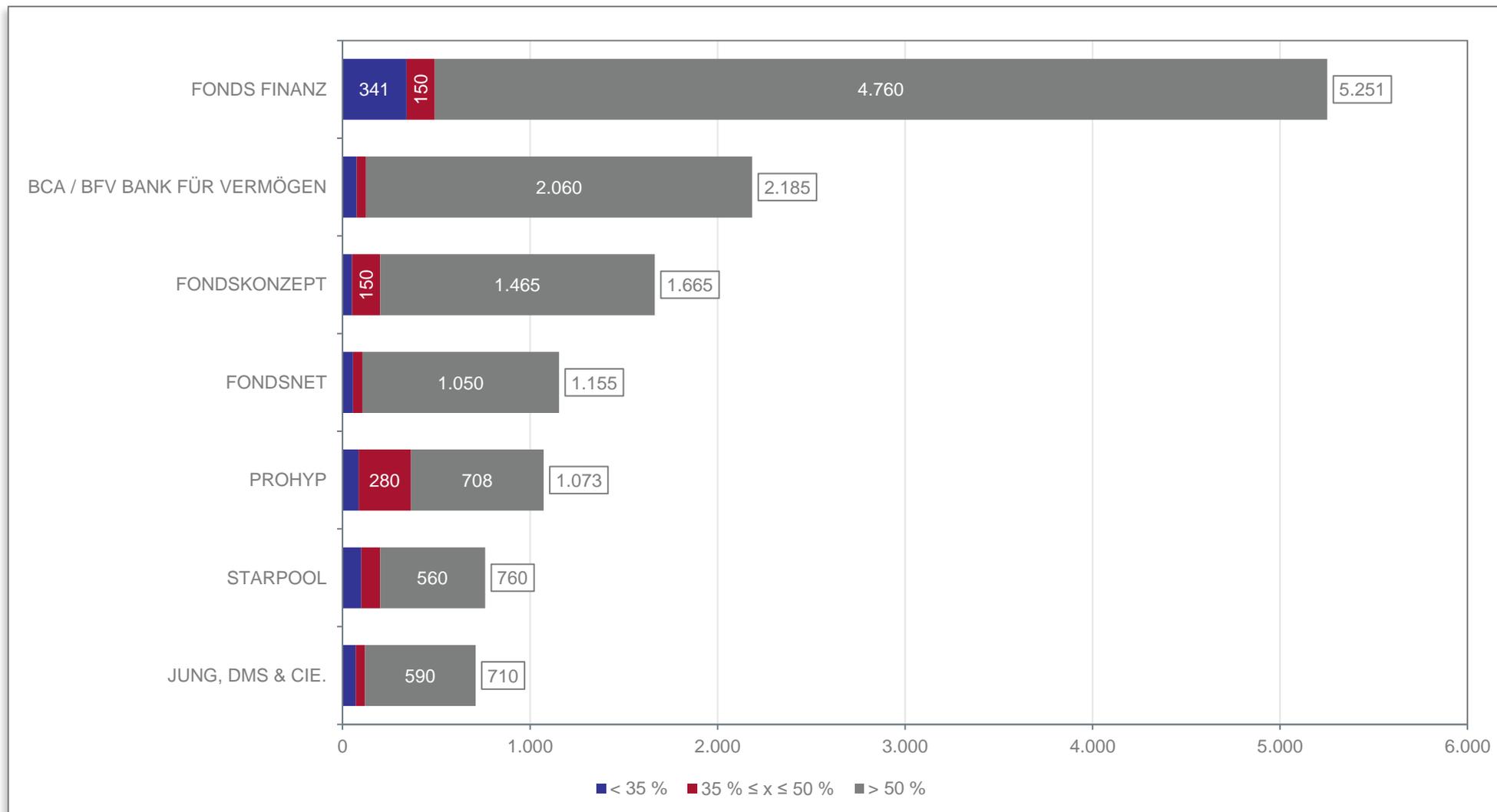
3.5 FAVORITEN DER VERMITTLER – FINANZANLAGE / FINANZIERUNG

3.5.1 Ranking der Top-Anbieter

Finanzanlage / Finanzierung	
Platz 1	FONDS FINANZ
Platz 2	BCA / BFV BANK FÜR VERMÖGEN
Platz 3	FONDSKONZEPT
Platz 4	FONDSNET
Platz 6	PROHYP
Platz 7	STARPOOL
Platz 8	JUNG, DMS & CIE.

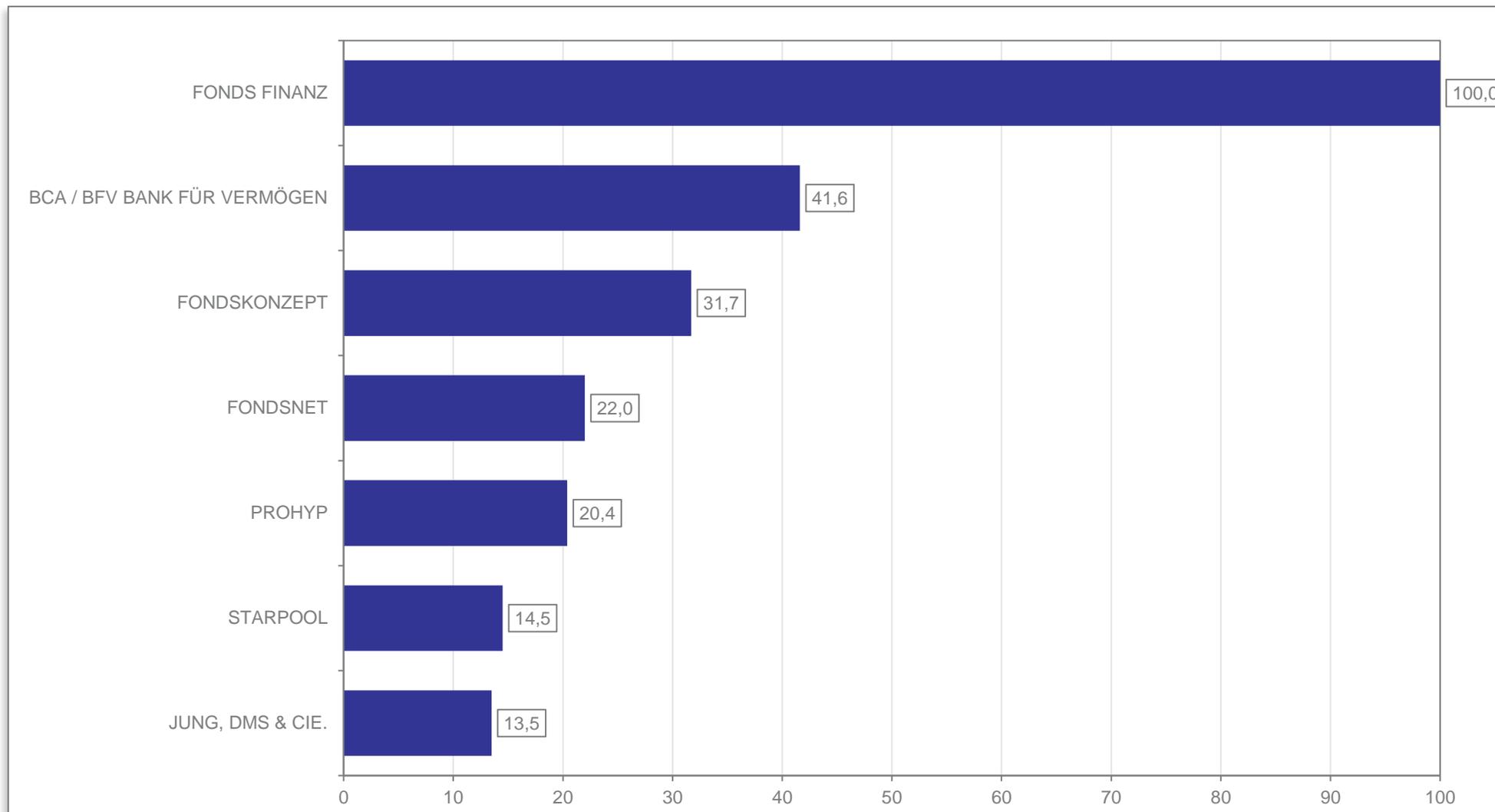


3.5.2 Share of Wallet (1 von 6)



3.5.2 Share of Wallet (2 von 6)

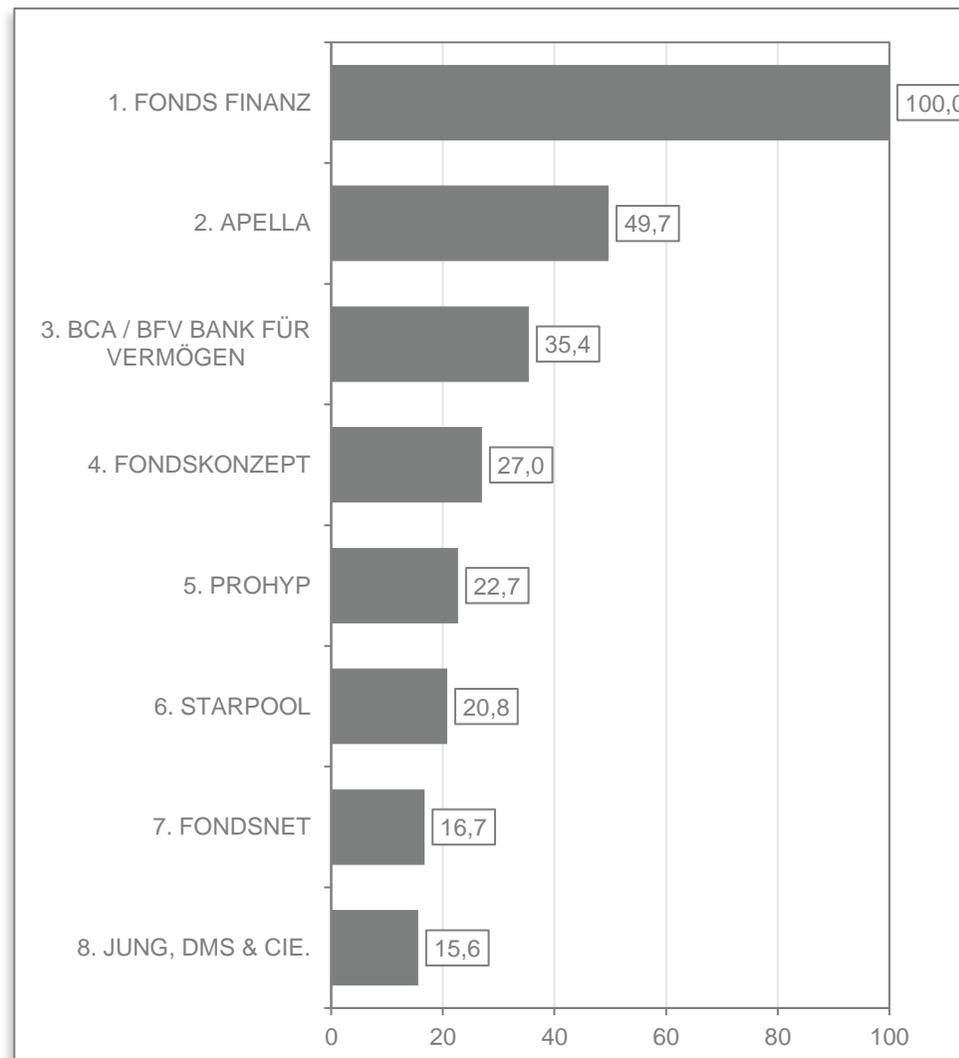
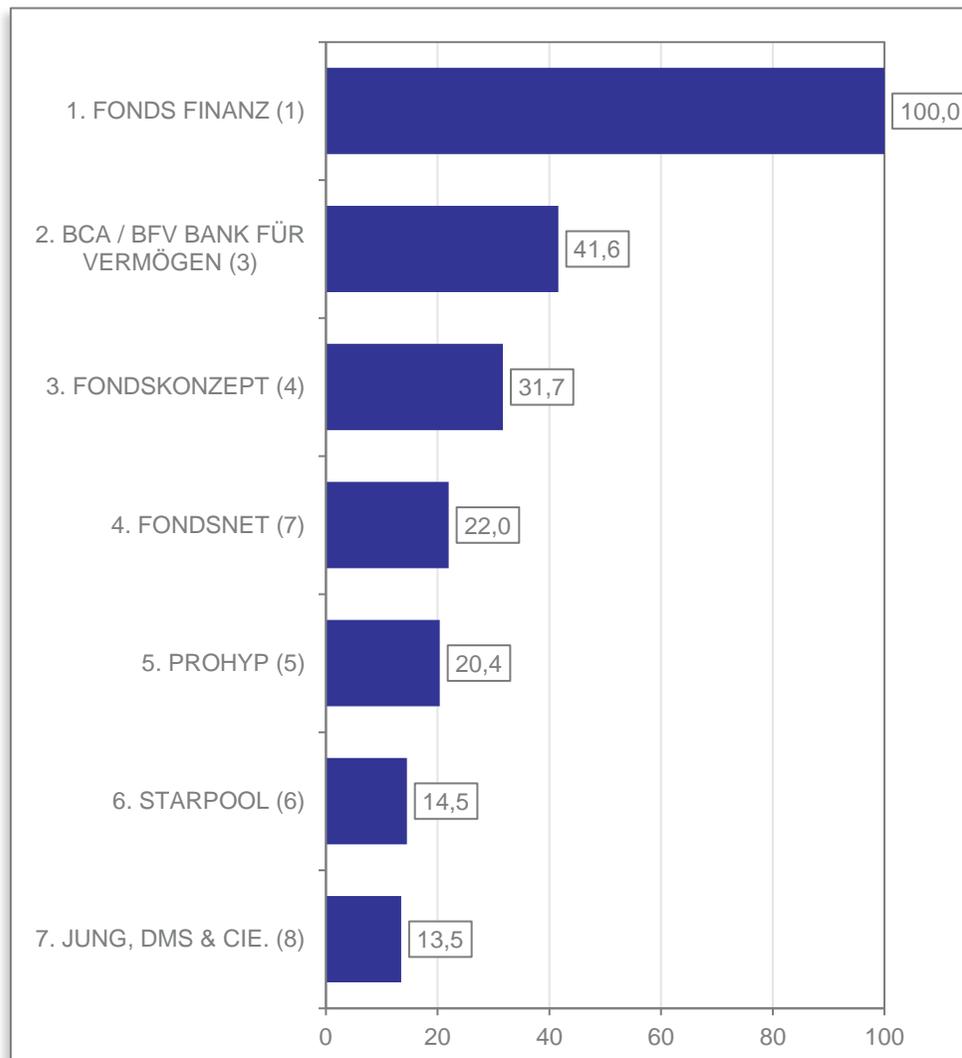
Index SoW



3.5.2 Share of Wallet (3 von 6)

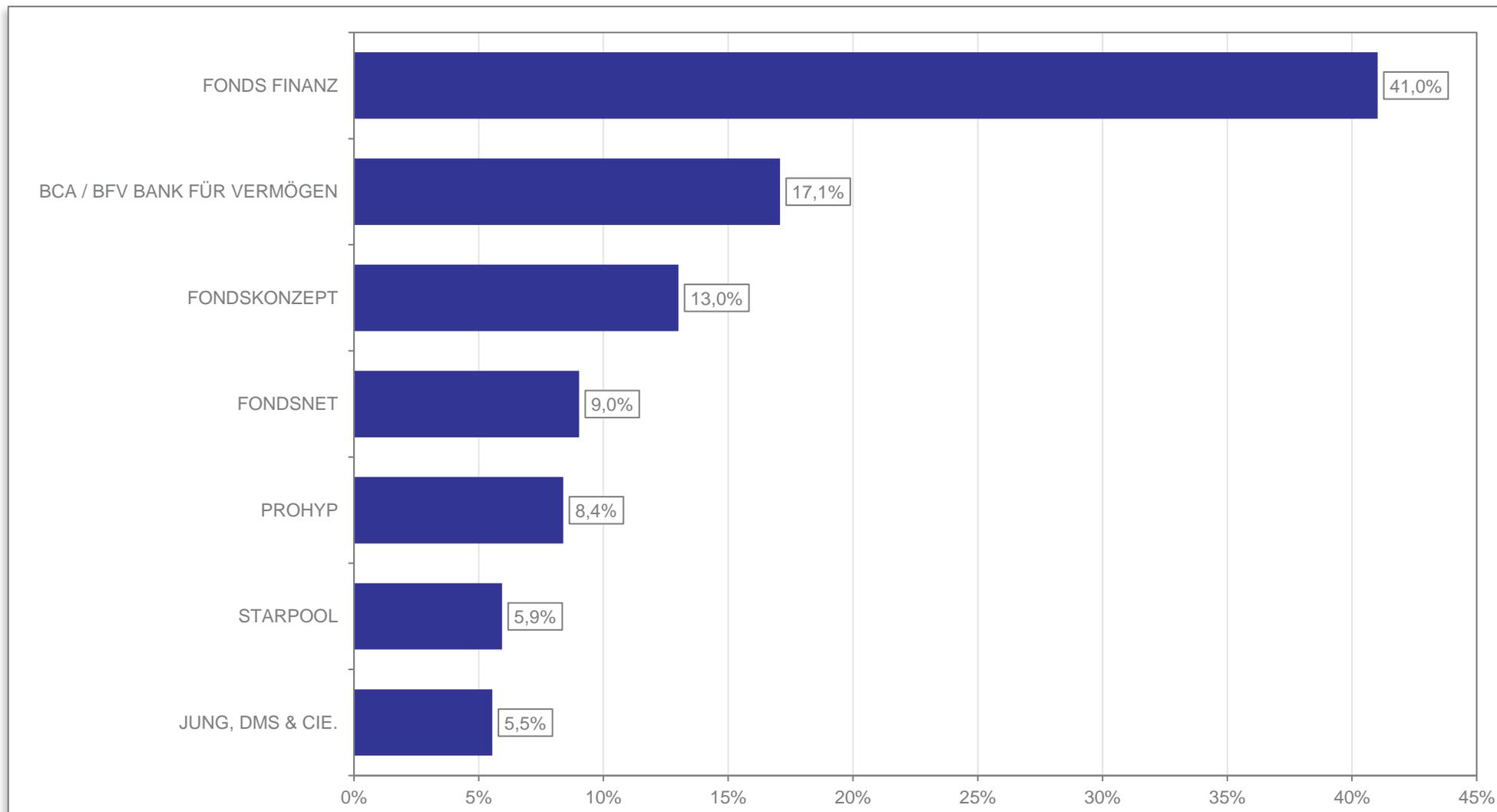
Index SoW 2021 (Vorjahresplatzierung in Klammern)

Index SoW 2020



3.5.2 Share of Wallet (4 von 6)

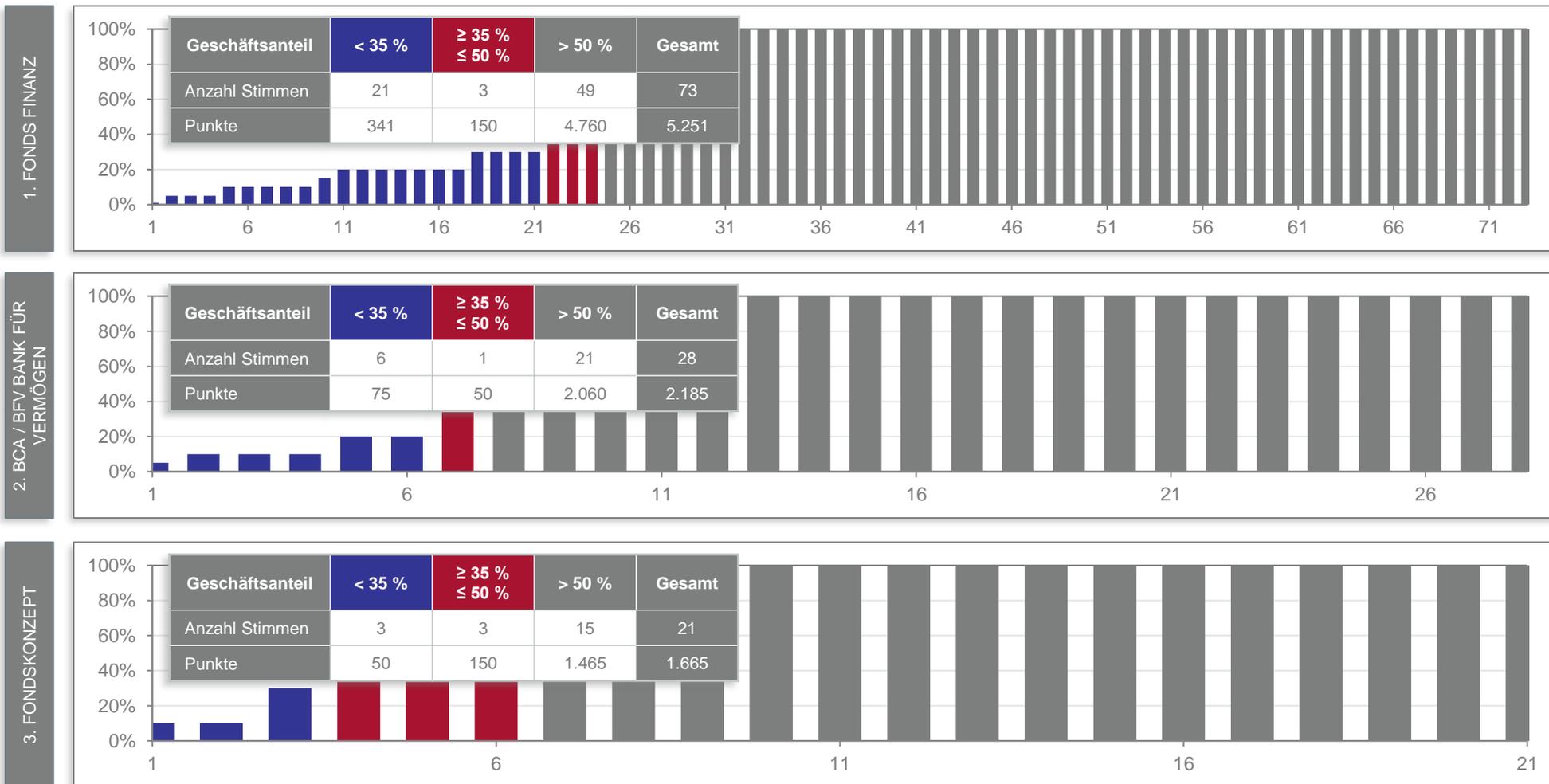
SoW-Anteil in Prozentpunkten



3.5.2 Share of Wallet (5 von 6)

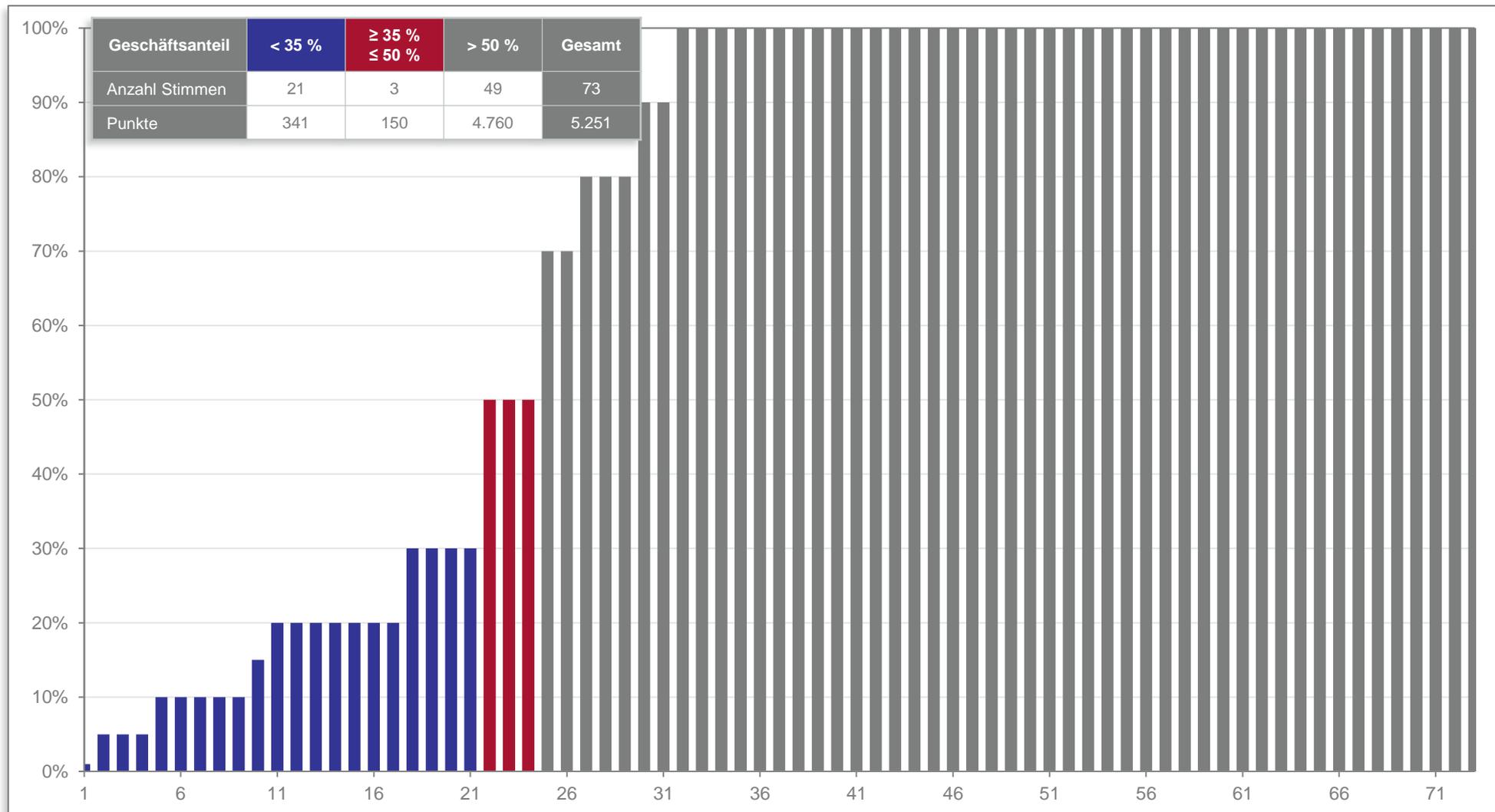
Unternehmen		Anzahl der Stimmen			Geschäftsanteil			
		Geschäftsanteil			Gesamt	Mittelwert in %	Median	Gesamtpunkte
		< 35 %	35 % ≤ x ≤ 50 %	> 50 %				
1	FONDS FINANZ	21	3	49	73	72	100	5.251
2	BCA / BFV BANK FÜR VERMÖGEN	6	1	21	28	78	100	2.185
3	FONDSKONZEPT	3	3	15	21	79	100	1.665
4	FONDSNET	3	1	11	15	77	90	1.155
5	PROHYP	6	6	9	21	51	50	1.073
6	STARPOOL	5	2	6	13	58	50	760
7	JUNG, DMS & CIE.	3	1	6	10	71	95	710

3.5.2 Share of Wallet (6 von 6)

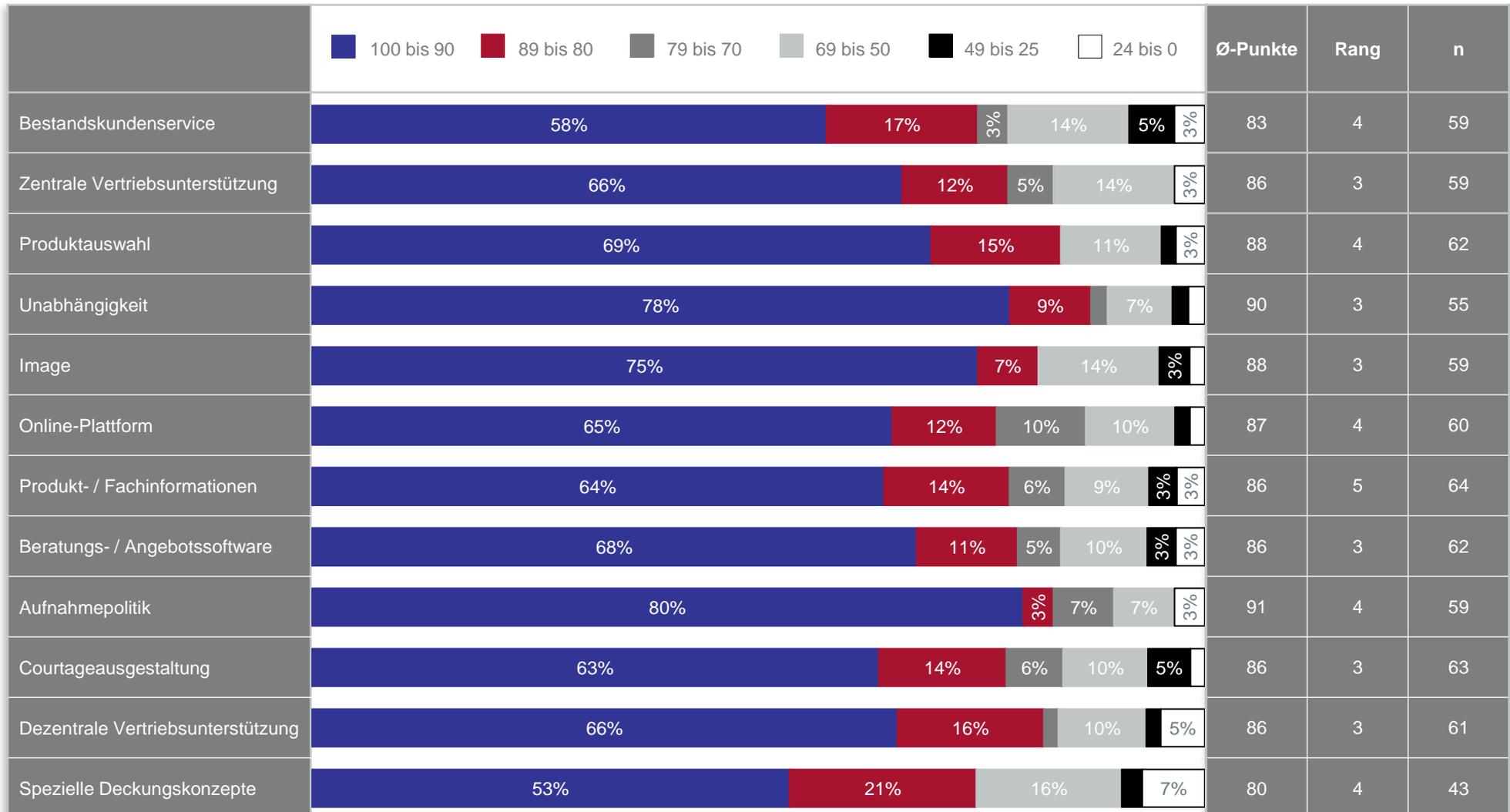


3.5.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Share of Wallet

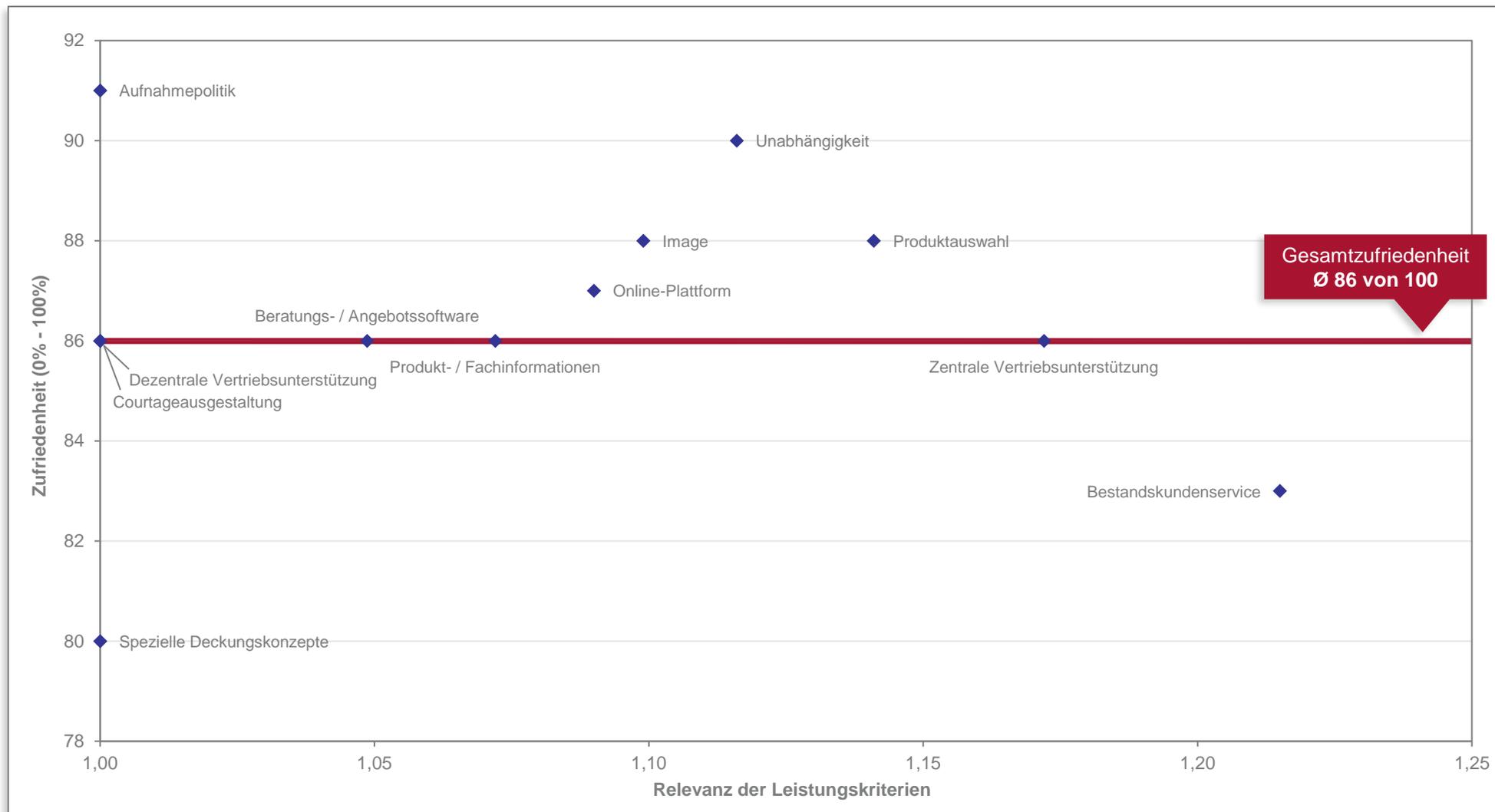


3.5.6 Analyse der Top-Anbieter FONDS FINANZ | Leistungskriterien



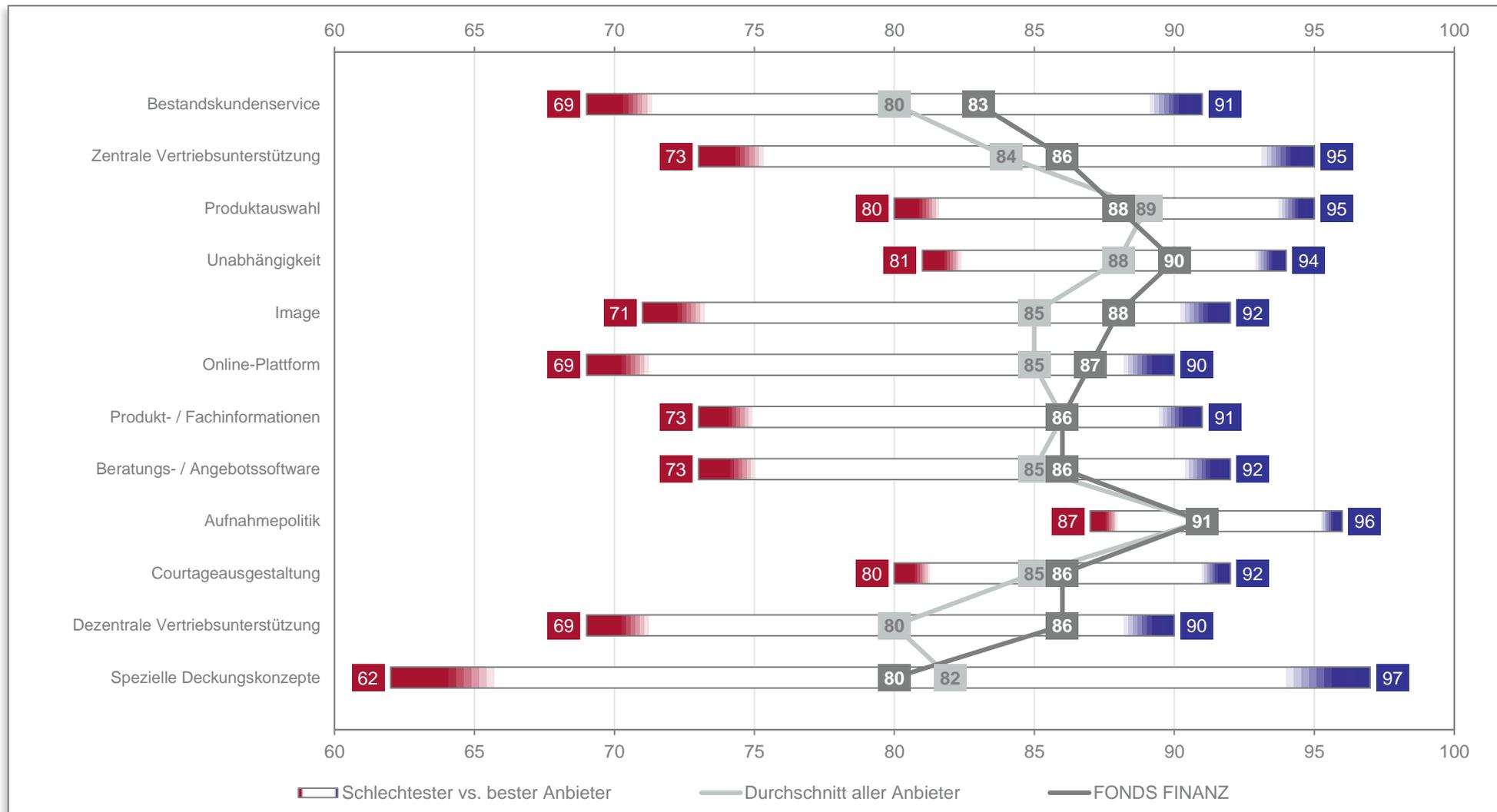
3.5.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | interne Stärken- / Schwächen-Analyse



3.5.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | wettbewerbsorientierte Stärken- / Schwächenanalyse



3.5.6 Analyse der Top-Anbieter FONDS FINANZ | Management-Matrix

Leistungskriterium	Wichtigkeit	Erreichungsgrad I Abweichung vom Mittelwert aller Unternehmen	Erreichungsgrad II Abweichung von eigener Gesamtzufriedenheit
Bestandskundenservice	++	+	-
Zentrale Vertriebsunterstützung	++	o	o
Produktauswahl	++	o	o
Unabhängigkeit	++	o	+
Image	+	+	o
Online-Plattform	+	o	o
Produkt- / Fachinformationen	+	o	o
Beratungs- / Angebotssoftware	+	o	o
Aufnahmepolitik	o	o	+
Courtageausgestaltung	o	o	o
Dezentrale Vertriebsunterstützung	o	+	o
Spezielle Deckungskonzepte	o	o	-

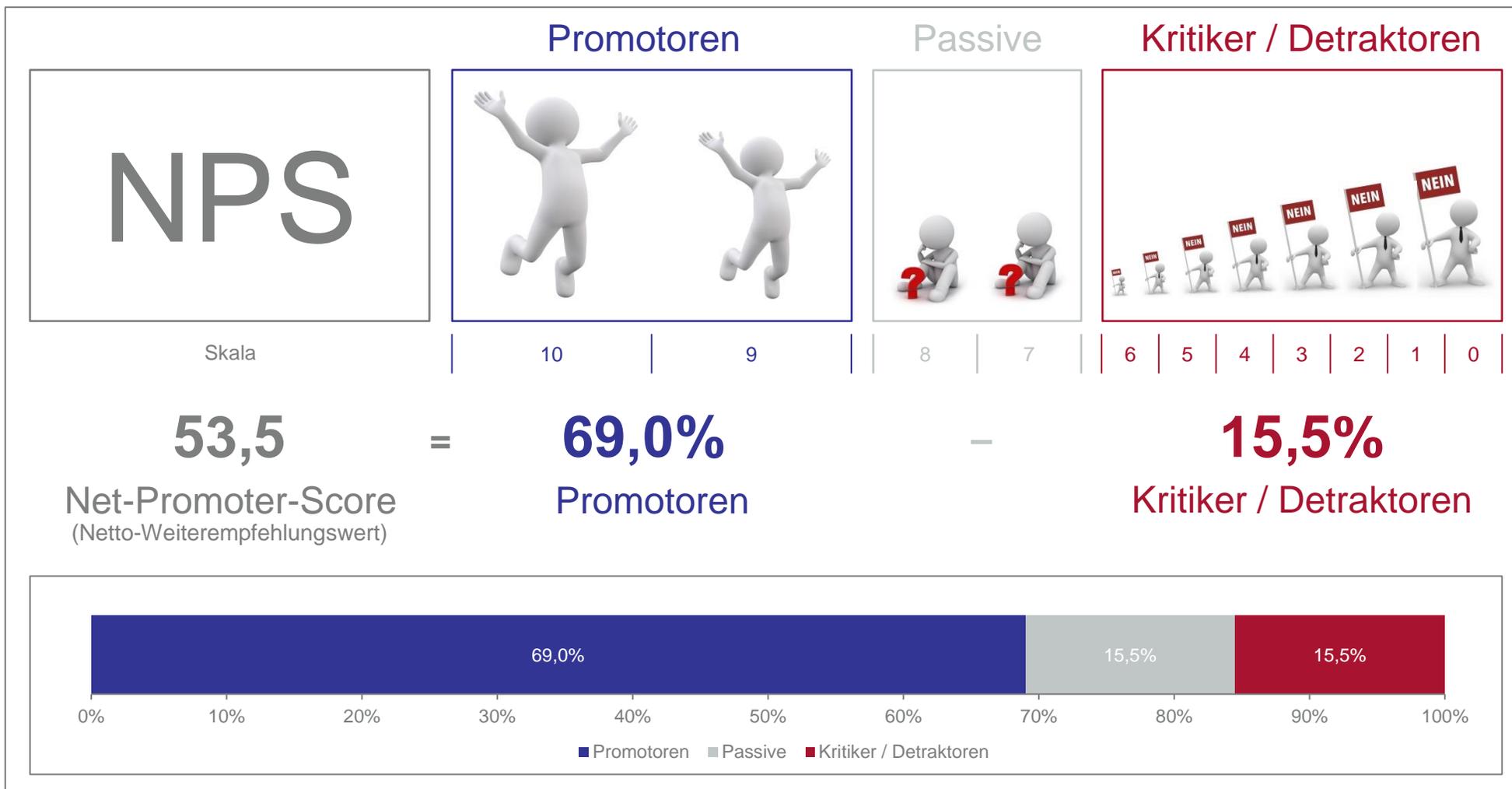
Legende			
Wichtigkeit (Relevanz des Leistungskriteriums)	++	sehr wichtig	> 1,10
	+	wichtig	1,00 < x < 1,10
	o	durchschnittlich	= 1,00
Erreichungsgrad (Abweichung)	++	viel besser	> +10
	+	etwas besser	+2,5 bis +10
	o	durchschnittlich	-2,5 bis +2,5
	-	etwas schlechter	-10 bis -2,5
	--	viel schlechter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

3.5.6 Analyse der Top-Anbieter

FONDS FINANZ | Net-Promoter-Score (NPS) (n = 58)

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.



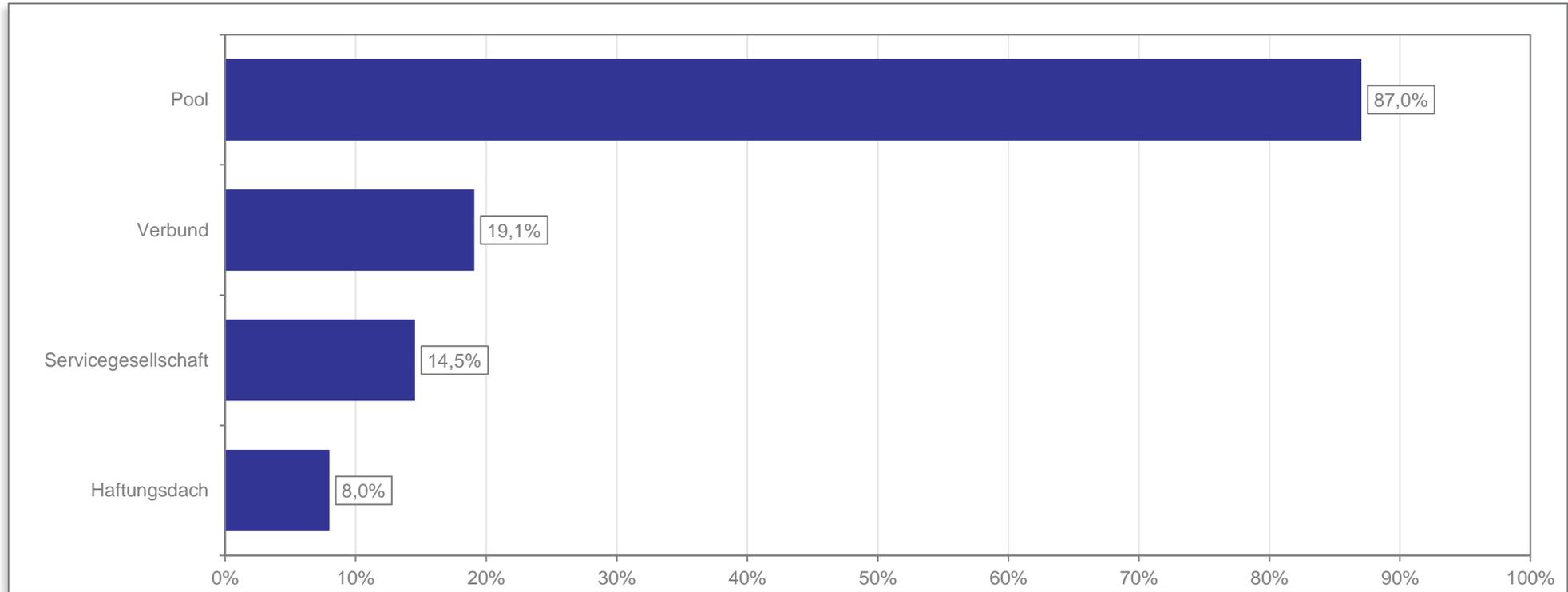
4. STELLENWERT

4. STELLENWERT

4.1 ZUSAMMENARBEIT

Zusammenarbeit mit Pools, Verbänden, Servicegesellschaften & Haftungsdächern

Mit welchen Dienstleistern arbeiten Sie regelmäßig zusammen? (n = 702; Mehrfachnennungen möglich)



Pool: Angebot von Pooling, Zugängen zu Produkthanbietern, Software etc. - jeweils inklusive Einreichung von Neugeschäft

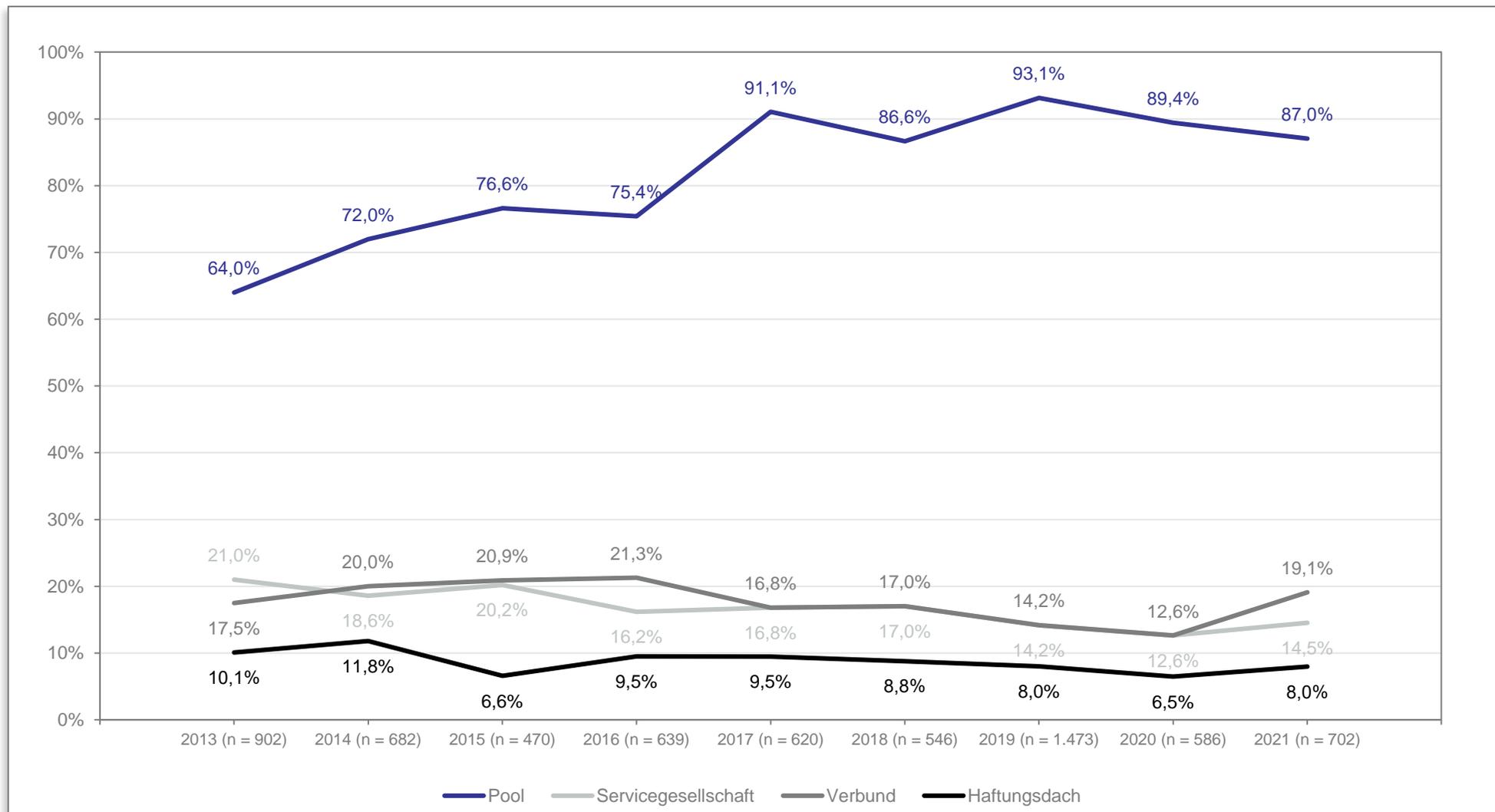
Servicegesellschaft: Software, Rahmenabkommen, Rechtshilfen, Research etc. - jeweils ohne die Möglichkeit Geschäft einzureichen

Verbund: wirtschaftliche Interessenvertretung

Haftungsdach: Banken ...

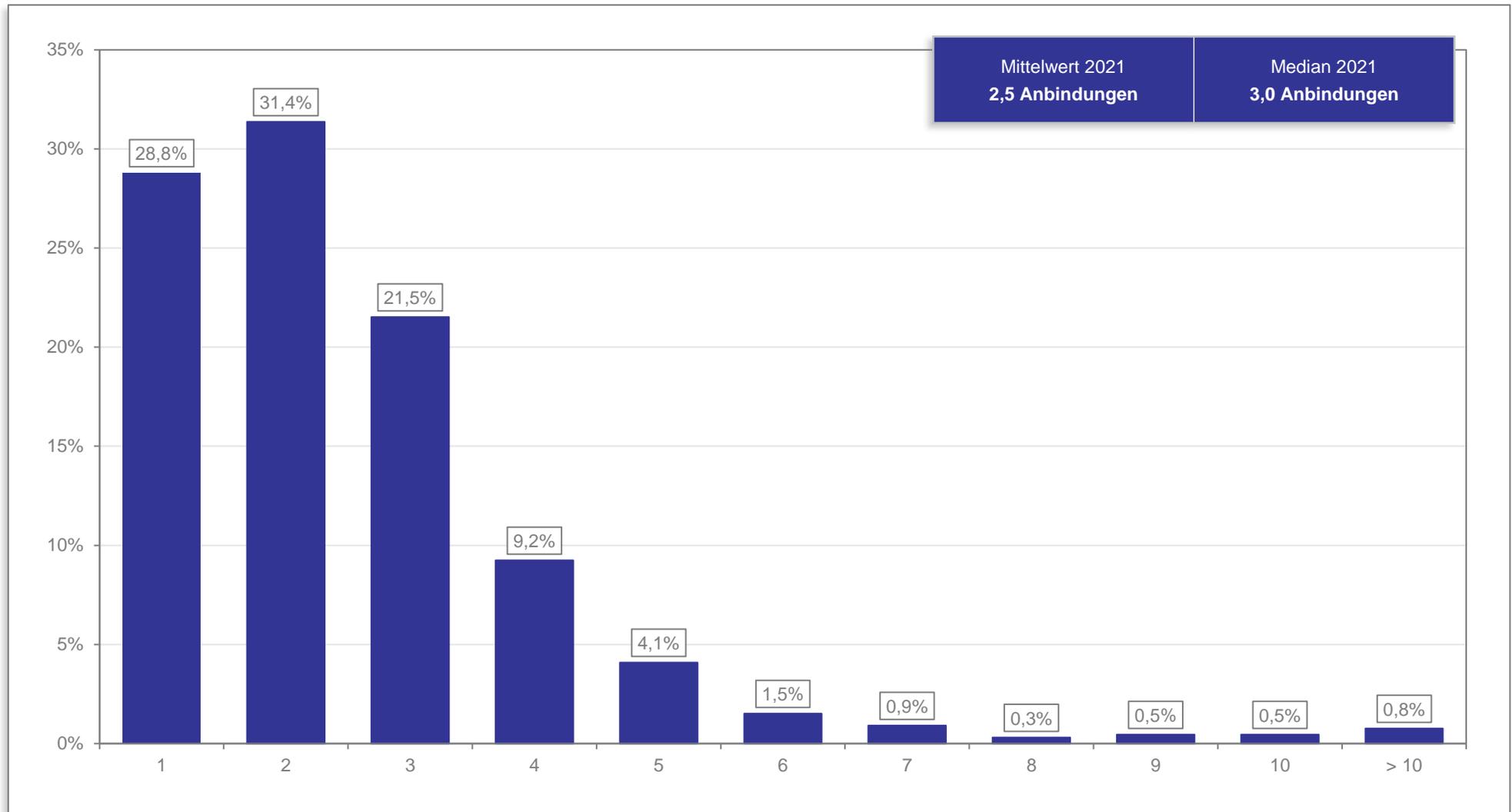
Zusammenarbeit mit Pools, Verbänden, Servicegesellschaften & Haftungsdächern

Mit welchen Dienstleistern arbeiten Sie regelmäßig zusammen?



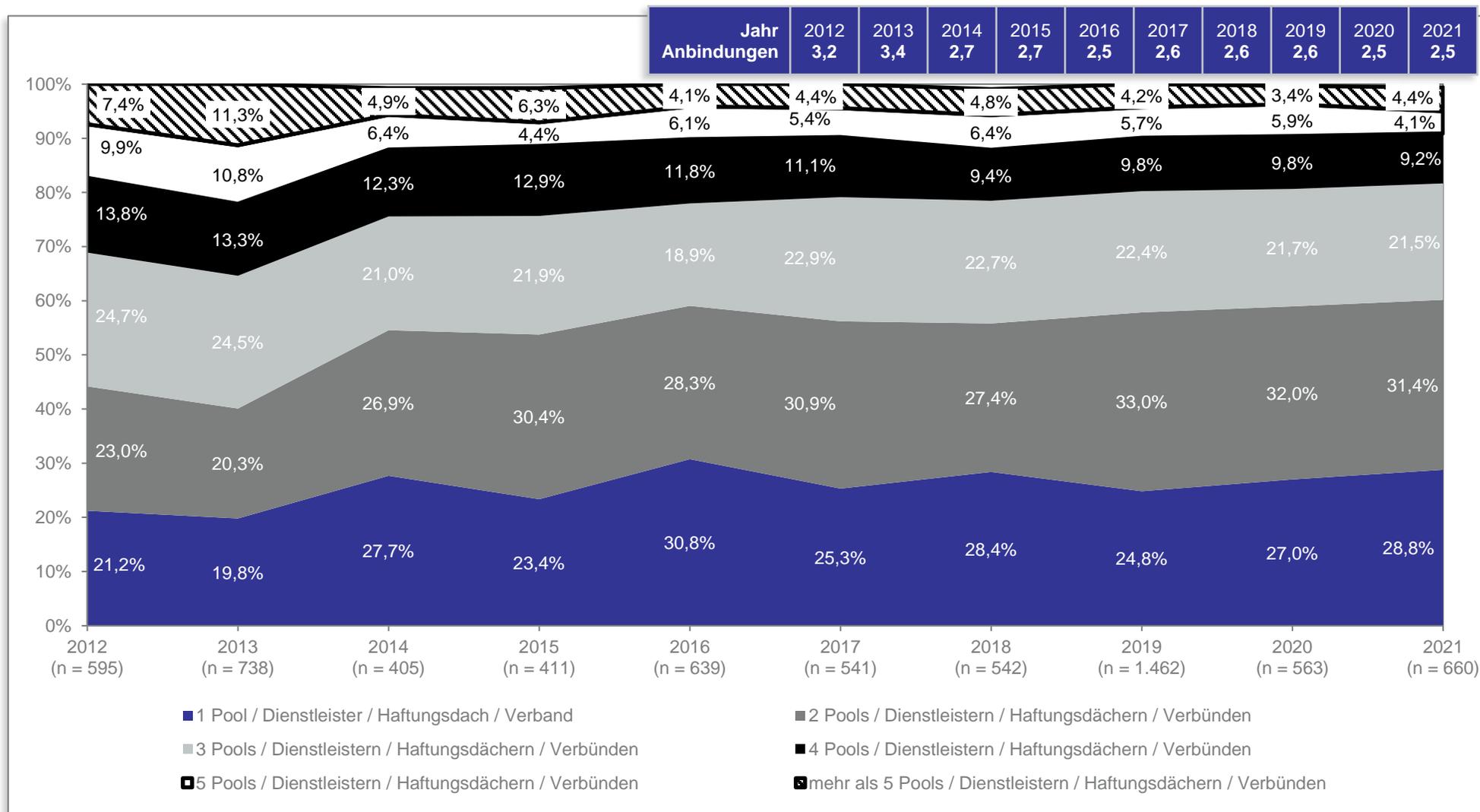
Anzahl der Pool- & Dienstleister-Anbindungen

Zu wie vielen Pools / Dienstleistern / Haftungsdachern / Verbänden haben Sie heute eine Anbindung? (n = 660)



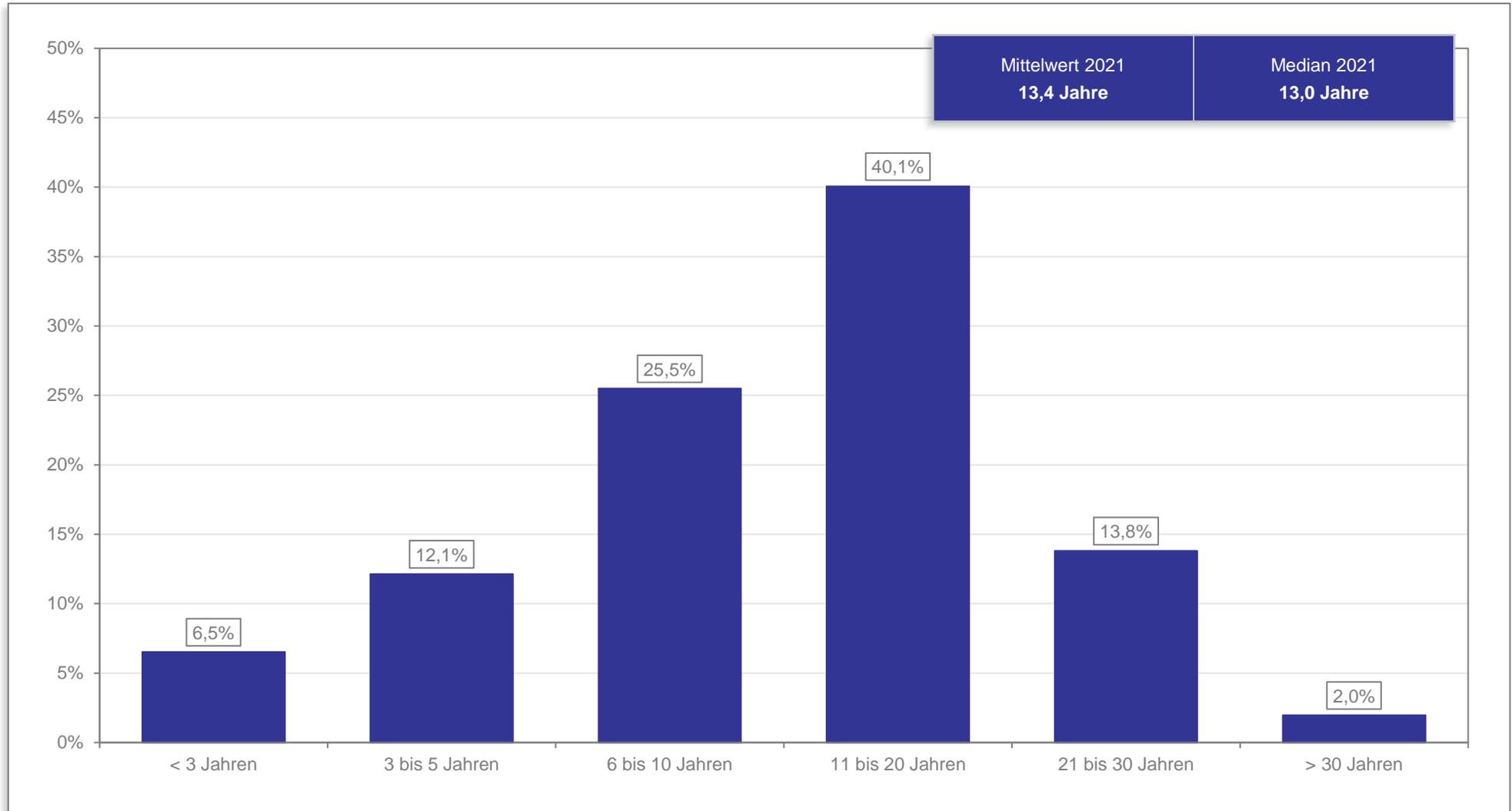
Anzahl der Pool- & Dienstleister-Anbindungen

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



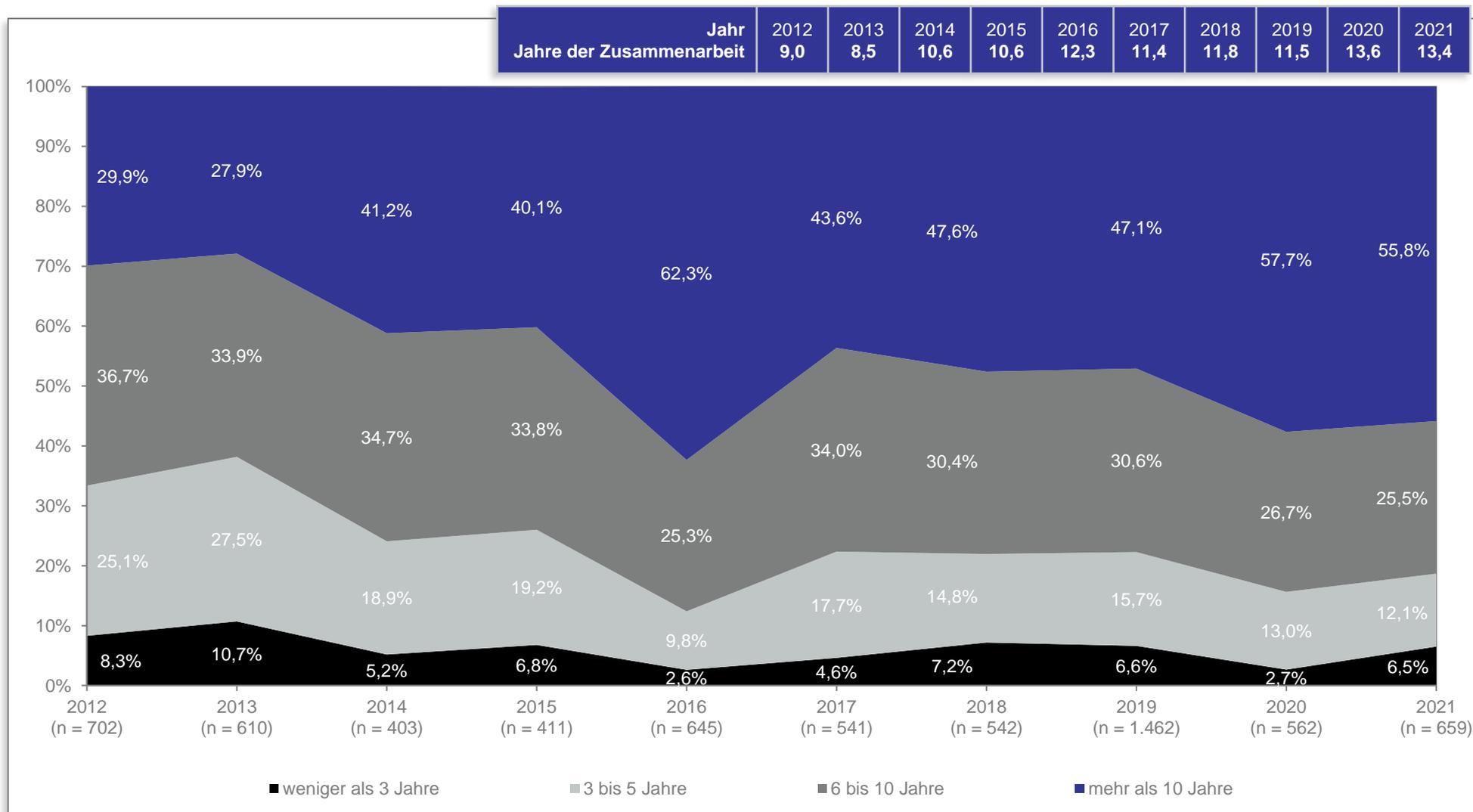
Anzahl der Jahre der Zusammenarbeit

Seit wie vielen Jahren arbeiten Sie bereits regelmäßig mit Pools / Dienstleistern / Haftungsdächern / Verbänden zusammen? (n = 659)



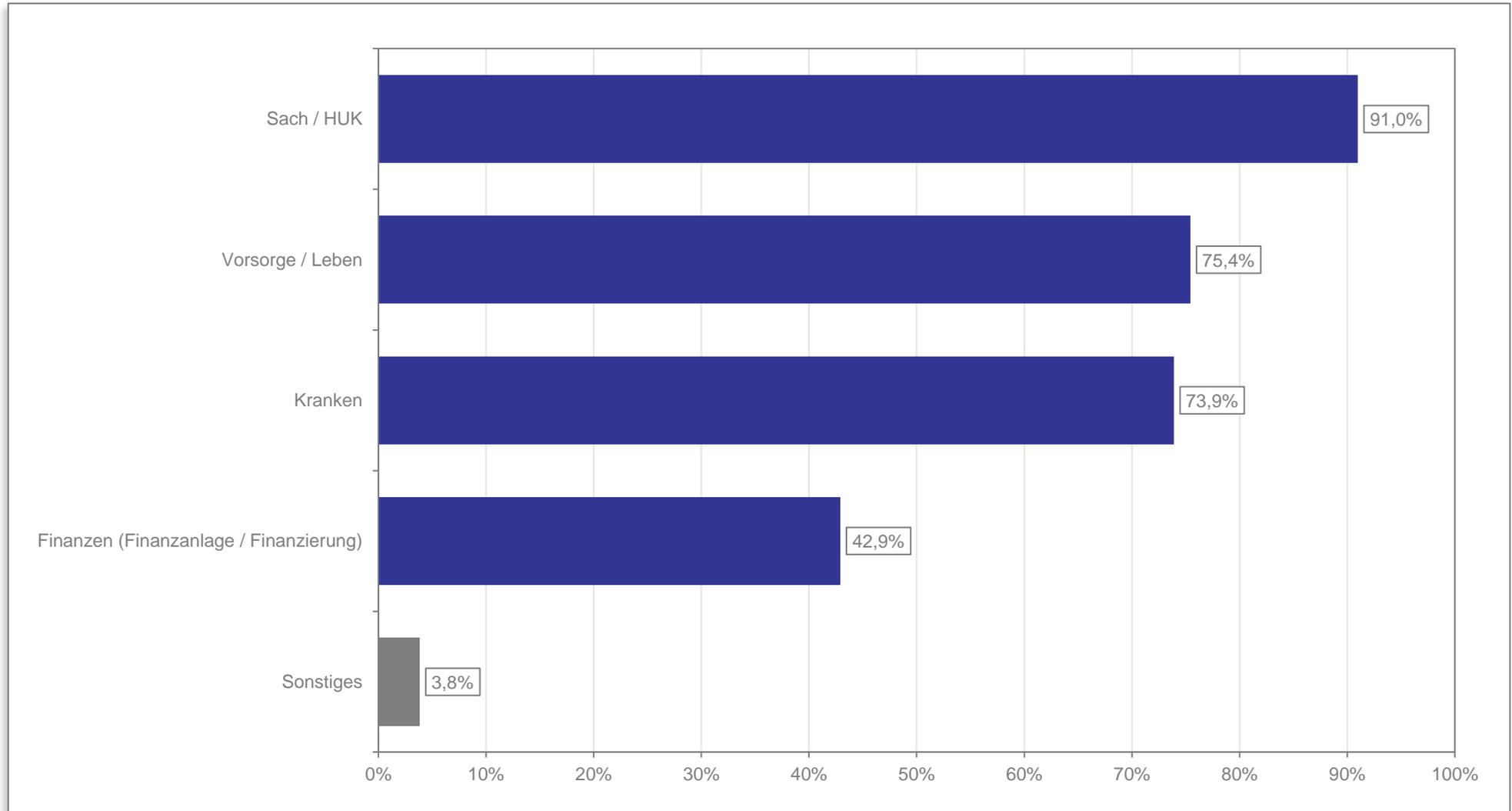
Anzahl der Jahre der Zusammenarbeit

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



Geschäftsfelder der Zusammenarbeit

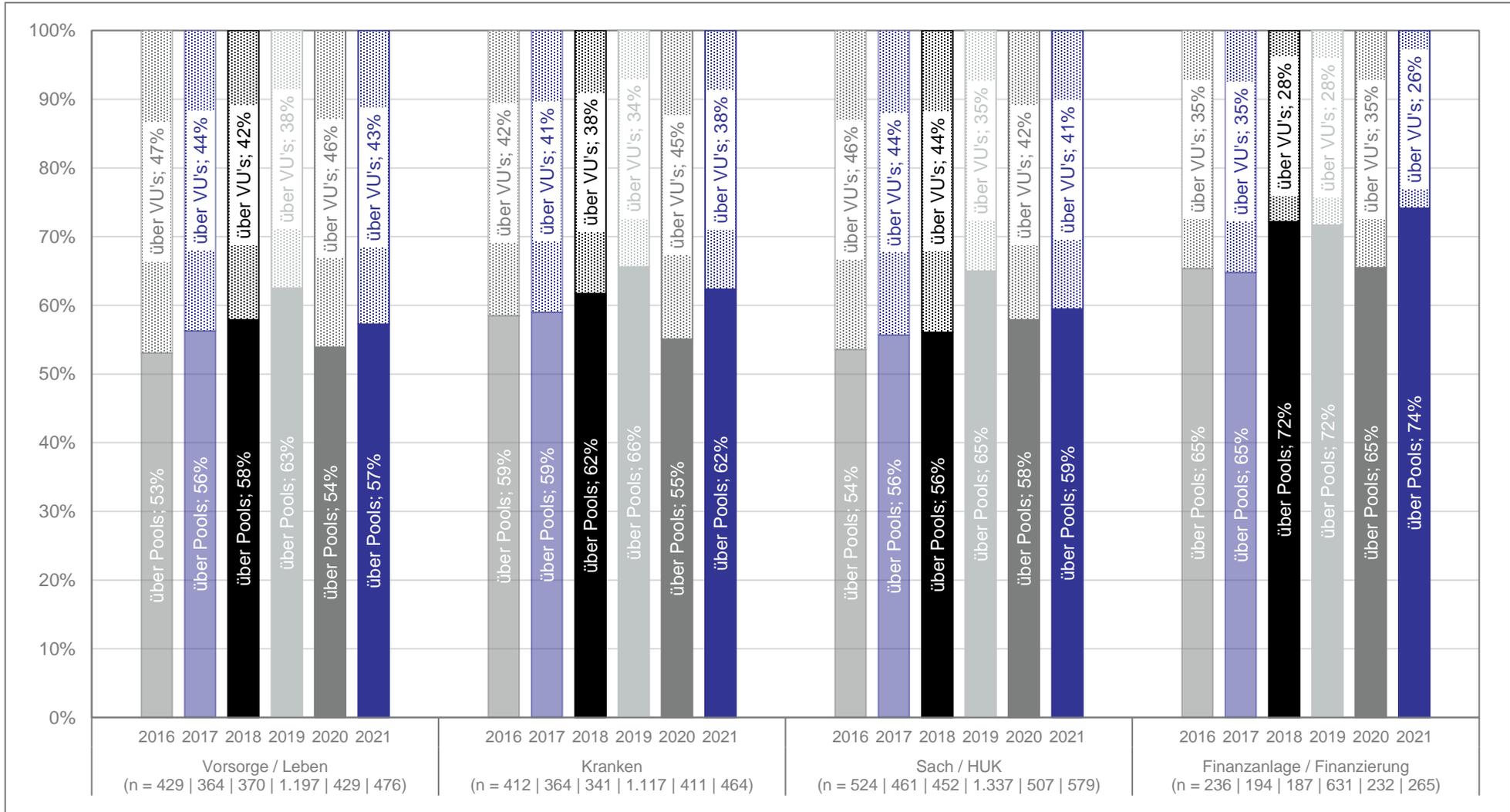
In welchen Bereichen bedienen Sie sich regelmäßig des Dienstleistungsangebotes von Pools / Dienstleistern / Haftungsdächern / Verbänden?
(n = 655; Mehrfachnennungen möglich)



Abschluss über Pools oder direkt über VU's

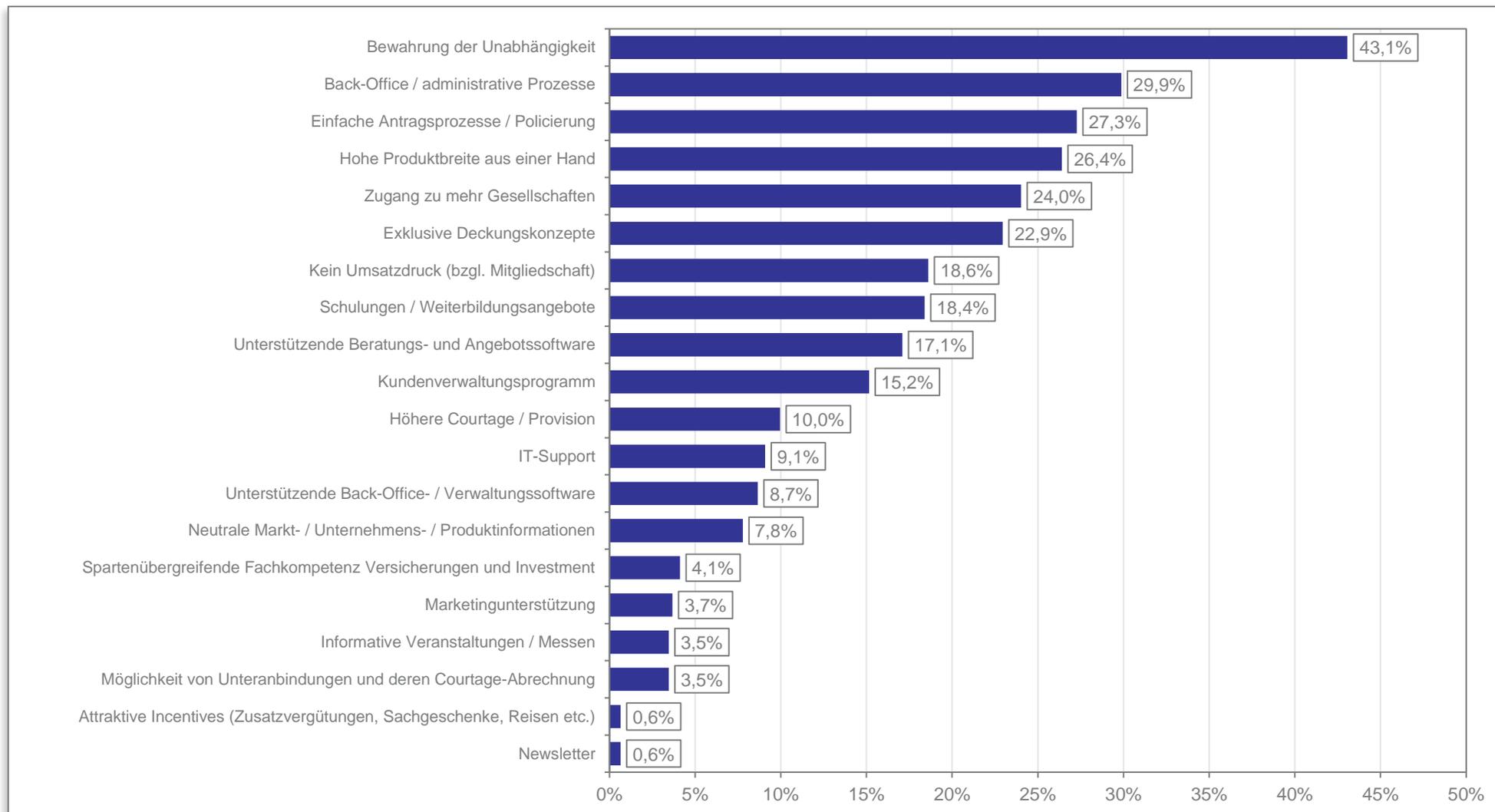
Wie hoch ist der Anteil Ihres Geschäfts, den Sie über Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde bzw. direkt über die Versicherungsgesellschaften anbahnen oder sogar abwickeln?

n = Jahr 2016 | Jahr 2017 | Jahr 2018 | Jahr 2019 | Jahr 2020 | Jahr 2021



Gründe für eine Zusammenarbeit

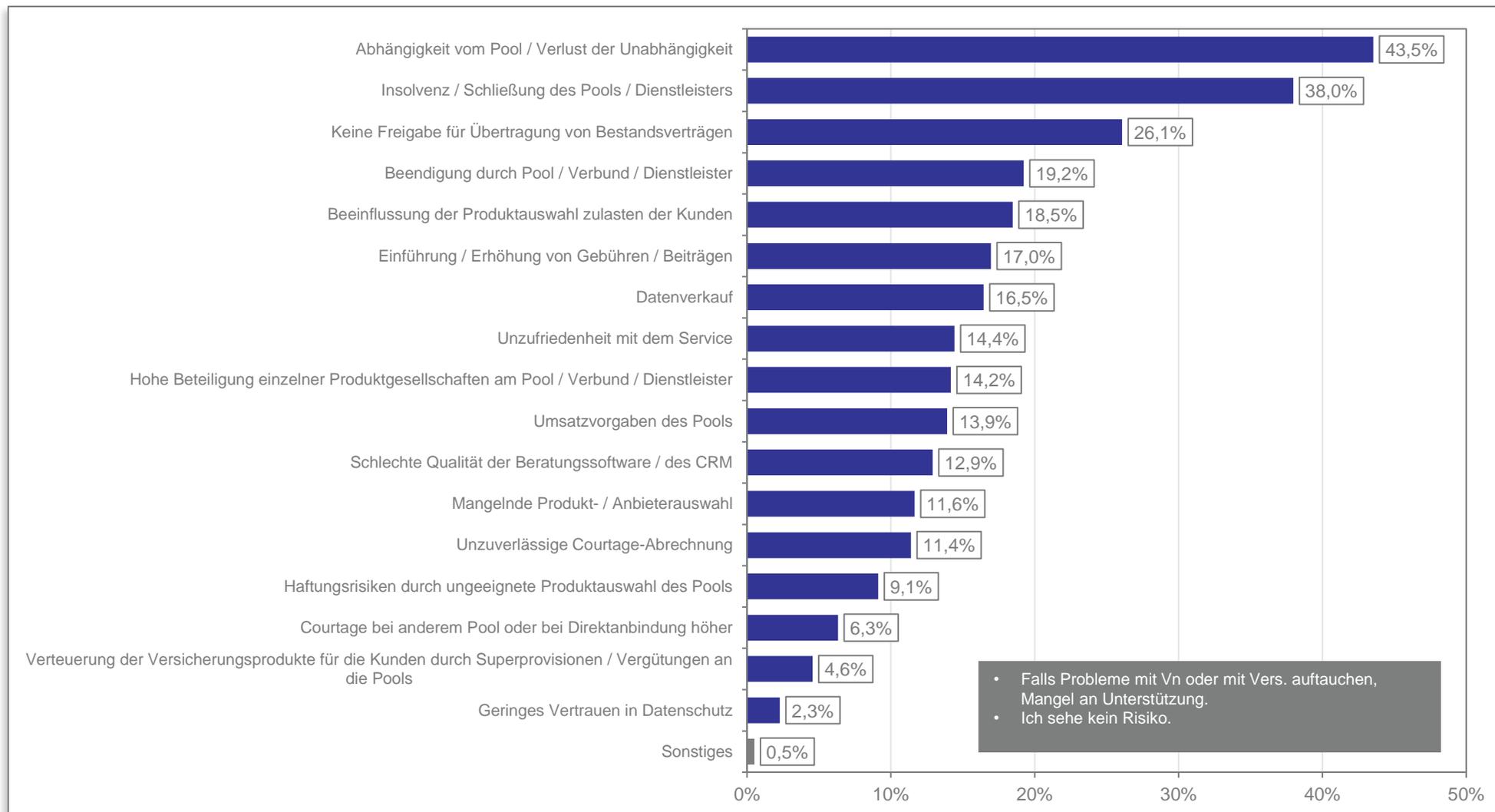
Was sind für Sie persönlich die drei wichtigsten Gründe, die Sie zur Zusammenarbeit mit einem Pool / Dienstleister / Haftungsdach / Verbund bewegt haben?
(n = 462; Mehrfachnennungen möglich)



Risiken einer Zusammenarbeit

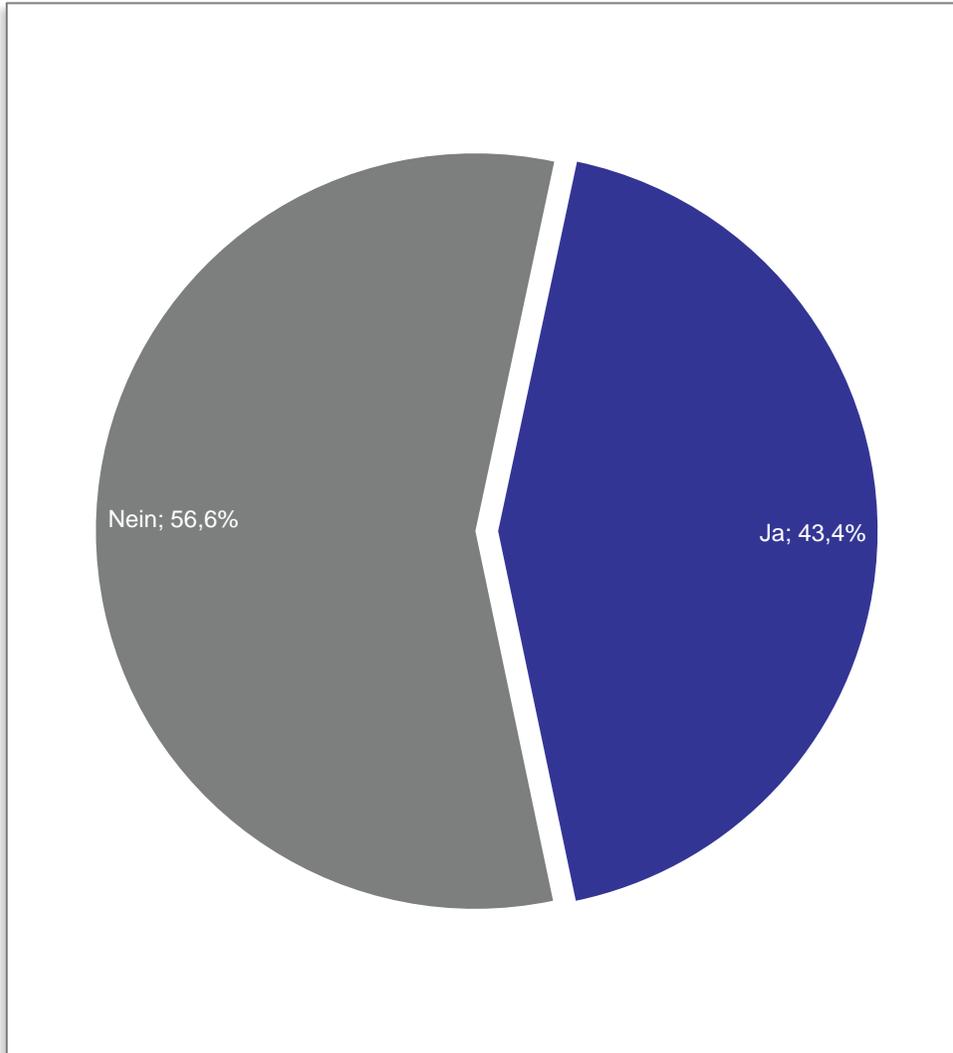
Was sind die drei größten Risiken, die Sie in der Zusammenarbeit mit Pools / Dienstleistern / Haftungsdächern / Verbänden sehen?

(n = 395; Mehrfachnennungen möglich)



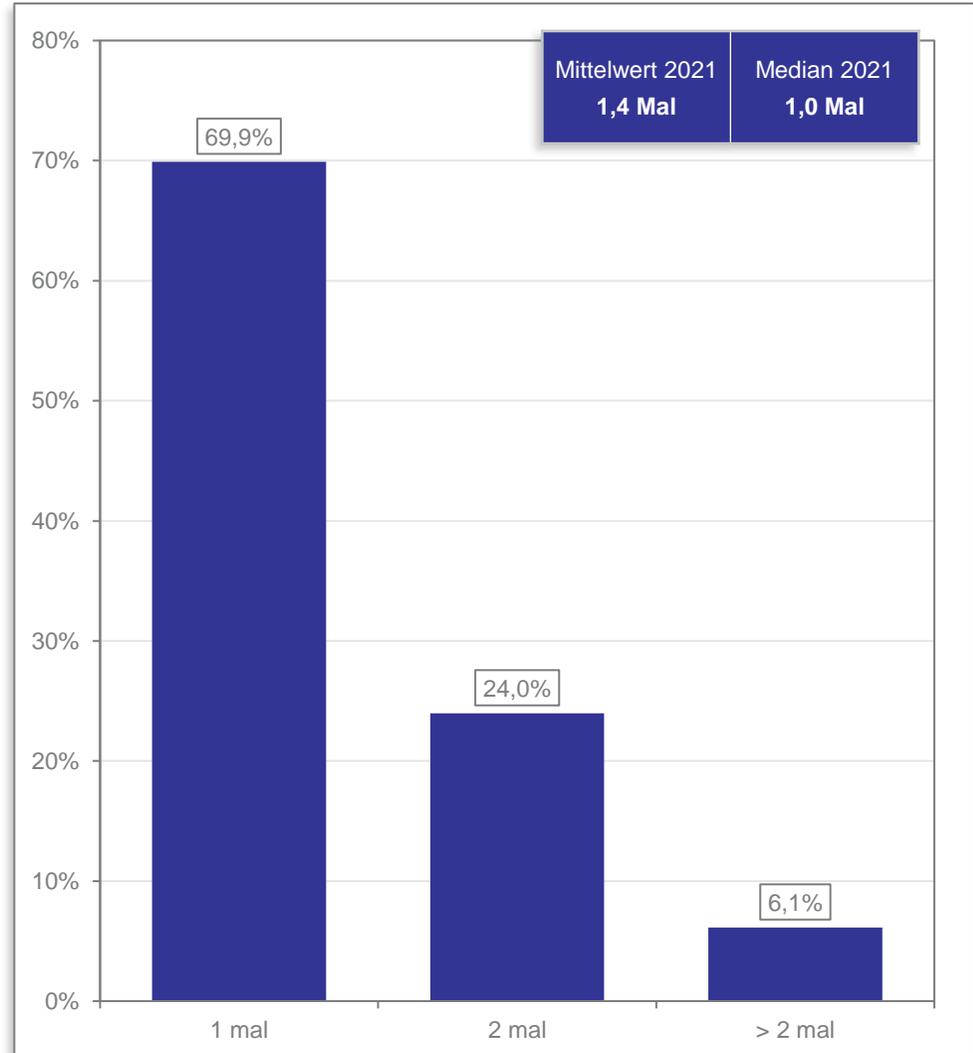
Beendigung der Zusammenarbeit

Haben Sie schon einmal die Zusammenarbeit mit einem Pool / Dienstleister / Haftungsdach / Verbund beendet? (n = 461)



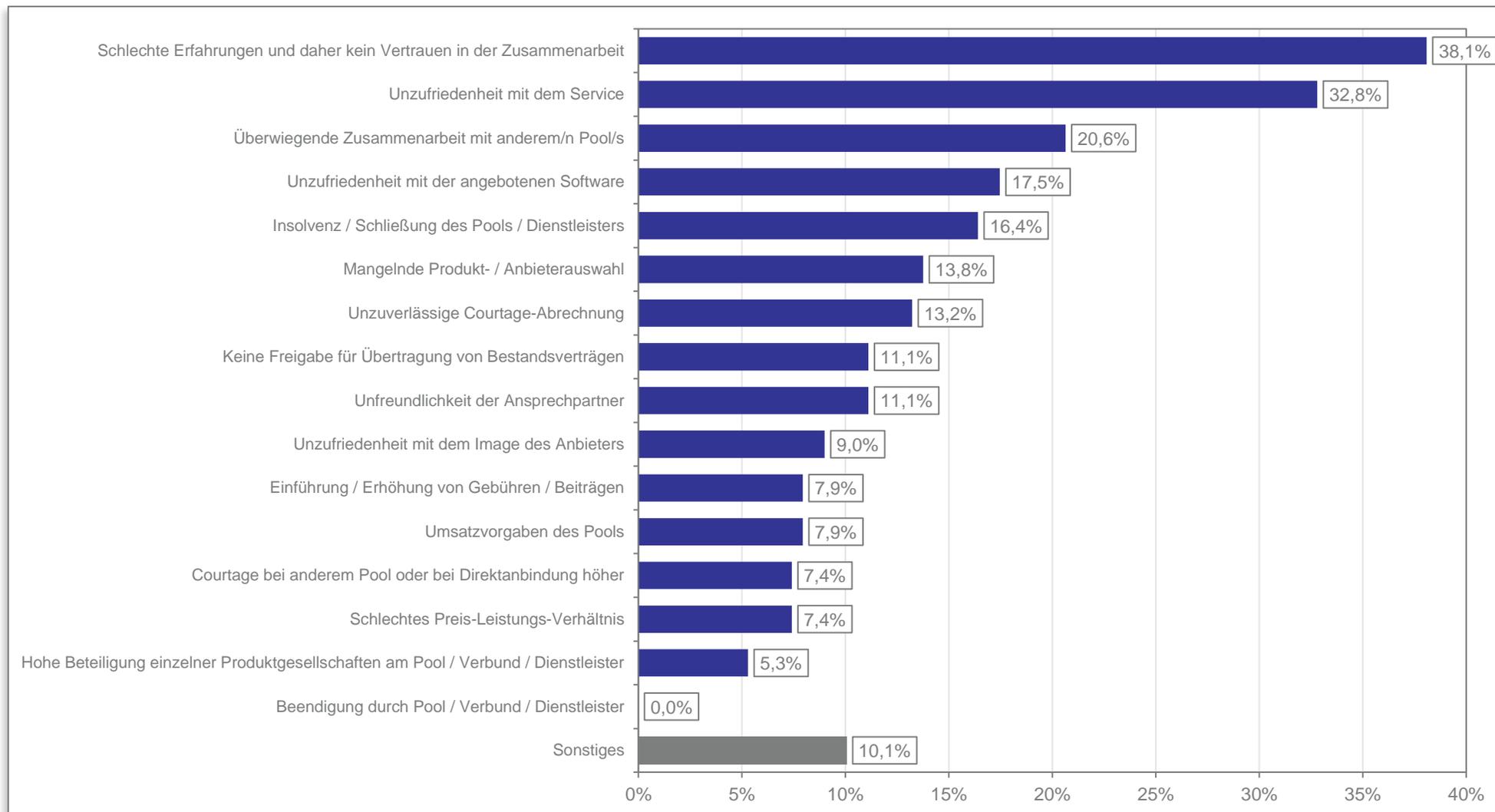
Häufigkeit der Beendigungen

Wie oft haben Sie die Zusammenarbeit mit einem Pool / Dienstleister / Haftungsdach / Verbund bereits beendet? (n = 196)



Gründe für das Beenden der Zusammenarbeit

Aus welchen Gründen haben Sie die Zusammenarbeit mit einem Pool / Dienstleister / Haftungsdach / Verbund beendet? (n = 189; Mehrfachnennungen möglich)



Sonstige Gründe für das Beenden der Zusammenarbeit

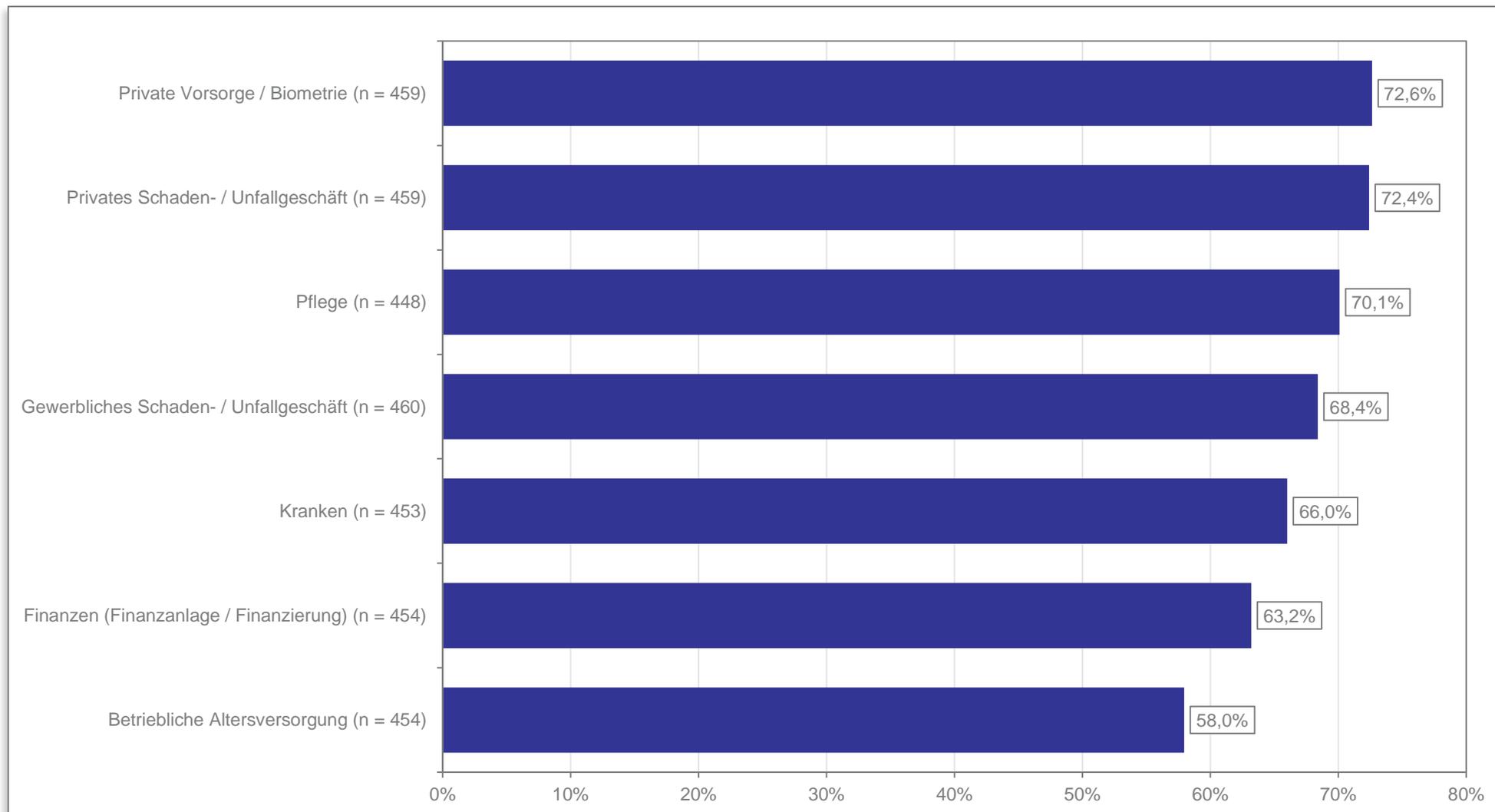
Aus welchen Gründen haben Sie die Zusammenarbeit mit einem Pool / Dienstleister / Haftungsdach / Verbund beendet?

- Arroganz der Unternehmensleitung.
- Aufgabe des Vertriebs (Anbieter).
- Bedarf konnte nicht gedeckt werden.
- Er konnte mich nicht als Mehrfachagent führen, nur als Makler.
- Geschäftsaufgabe.
- Geschäftsführer ist ein komischer Vogel.
- Geschäftsmodell hat nicht zugesagt.
- Geschlossene Fonds im Angebot.
- Kein besonderer Mehrwert & konnte das Geschäft vollständig über "meinen" Pool abwickeln.
- Keine Offenlegung von courtagesätzen LV/Biometrie bei WEFOX vor Beginn der Zusammenarbeit. Keine Reaktion auf Mehrfachanfrage i.S. Vertriebsunterstützung und Nutzung App.
- Keine Weiterentwicklung im Servicebereich.
- Nicht an Absprachen gehalten.
- Schlechte Erreichbarkeit.
- Schlechte Geschäftsführung.
- Schlechter Schadensupport.
- Trennung vom Strukturvertrieb.
- Übernahme Pool durch dritten.
- Wechsel Bundesland w/vorheriger Direktanbindung.
- Zu viele Pools.

Zukünftig große Bedeutung der Pools bezogen auf die Geschäftsfelder

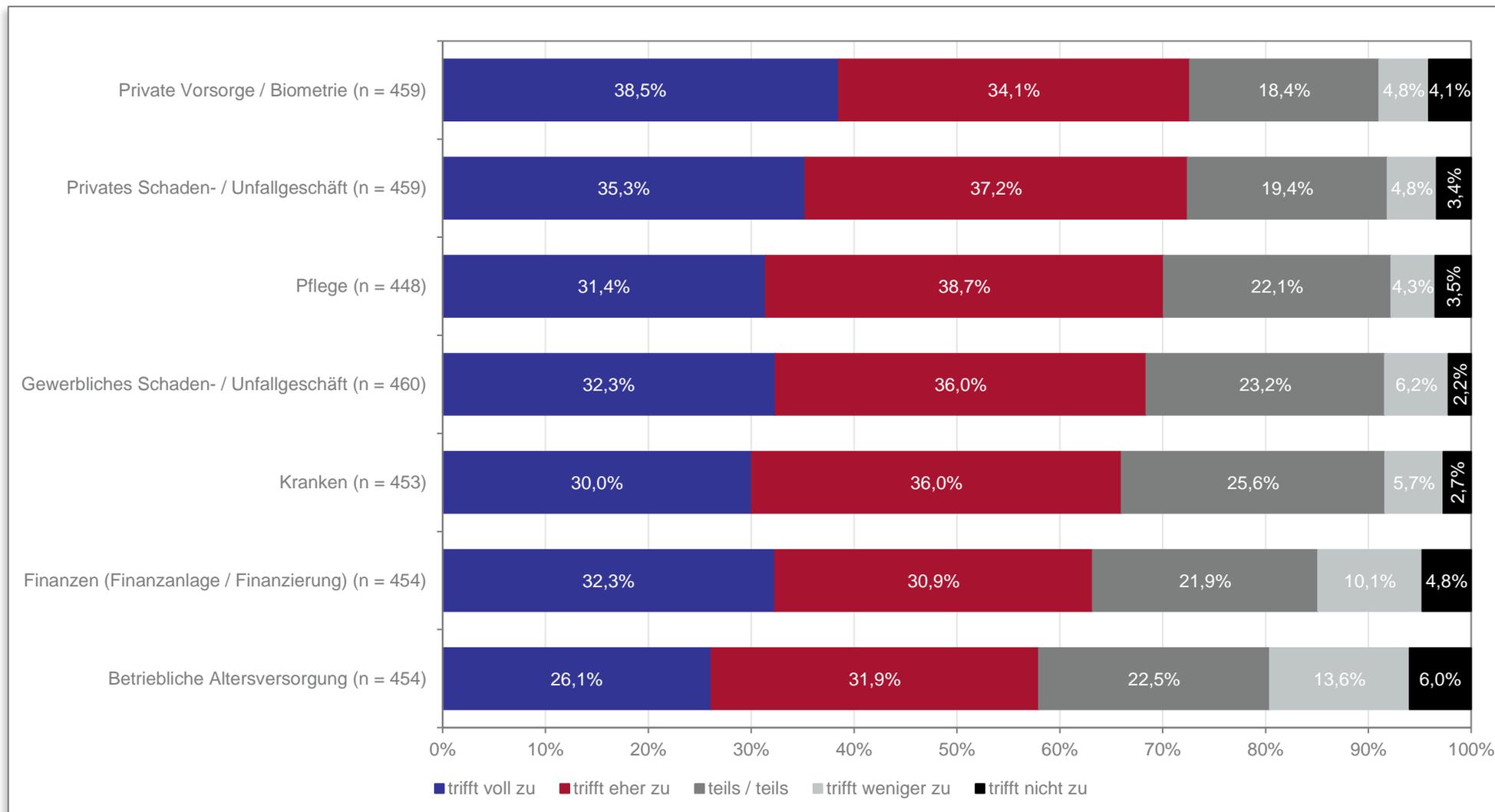
In welchen Geschäftsfeldern erwarten Sie zukünftig eine große Bedeutung der Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde?

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



Zukünftig große Bedeutung der Pools bezogen auf die Geschäftsfelder

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

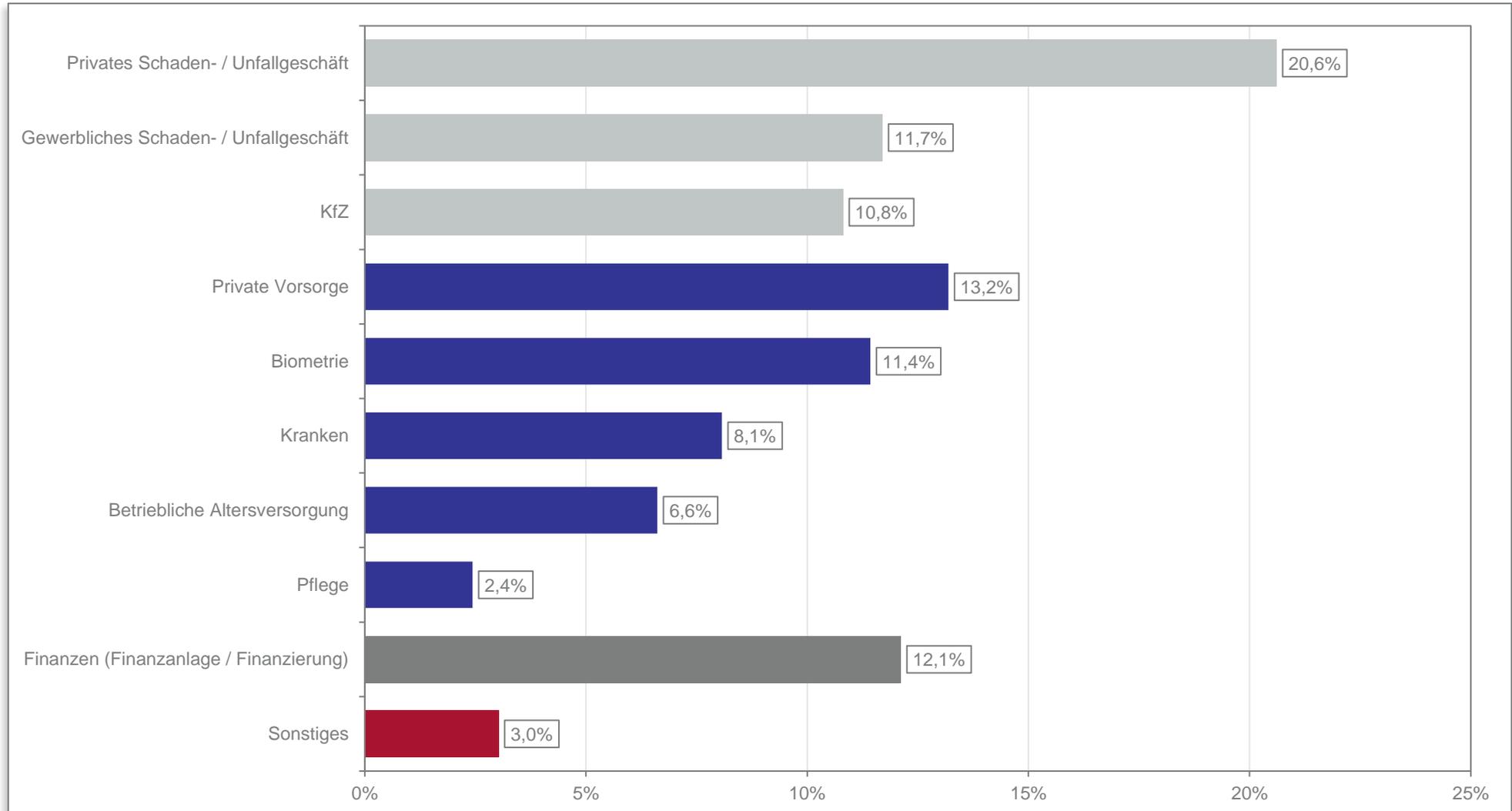


4. STELLENWERT

4.2 GESCHÄFT / GEBÜHREN / BEITRÄGE

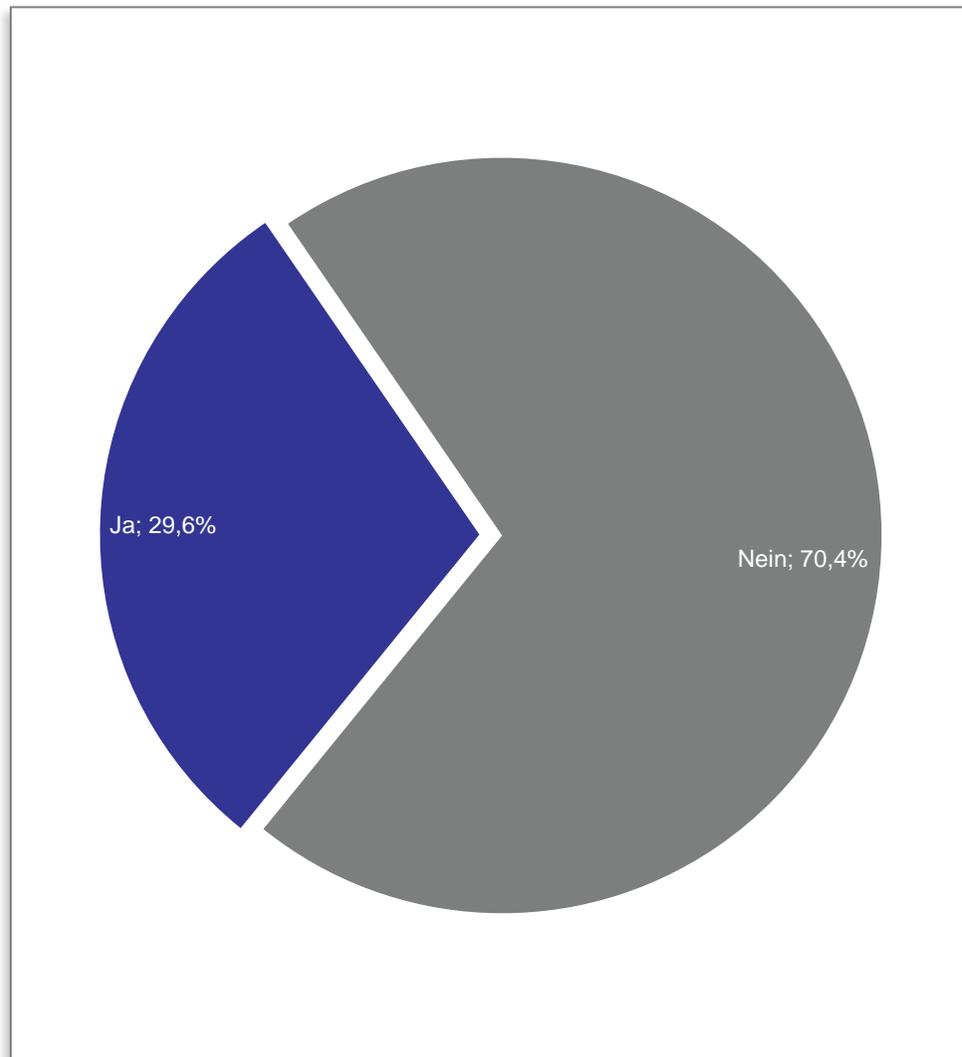
Geschäftsverteilung

Wie verteilt sich Ihr Geschäft aktuell in etwa auf die einzelnen Sparten? (n = 537; Mehrfachnennungen möglich)

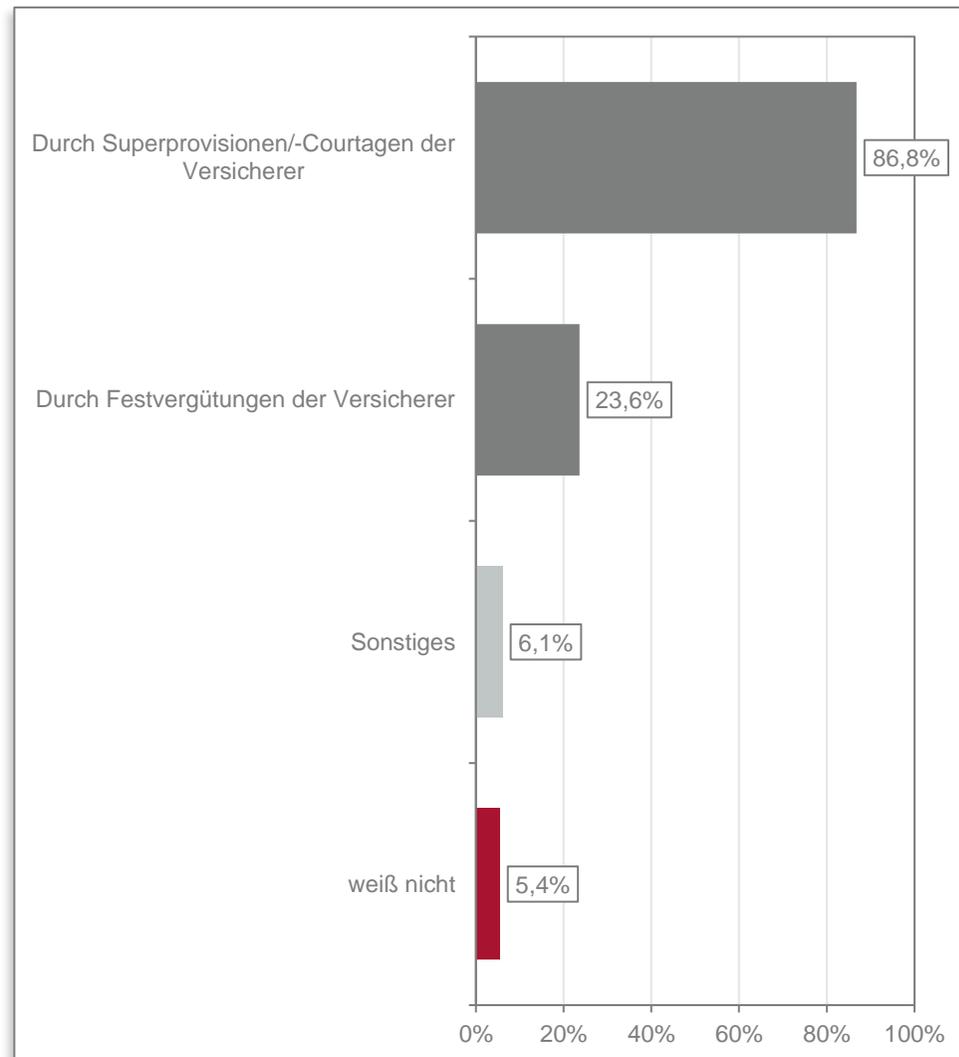


Gebühr (1 von 5)

Bezahlen Sie eine Gebühr oder einen Beitrag für das Dienstleistungsangebot bzw. die Mitgliedschaft eines Pools / Dienstleisters / Haftungsdachs / Verbunds? (n = 422)

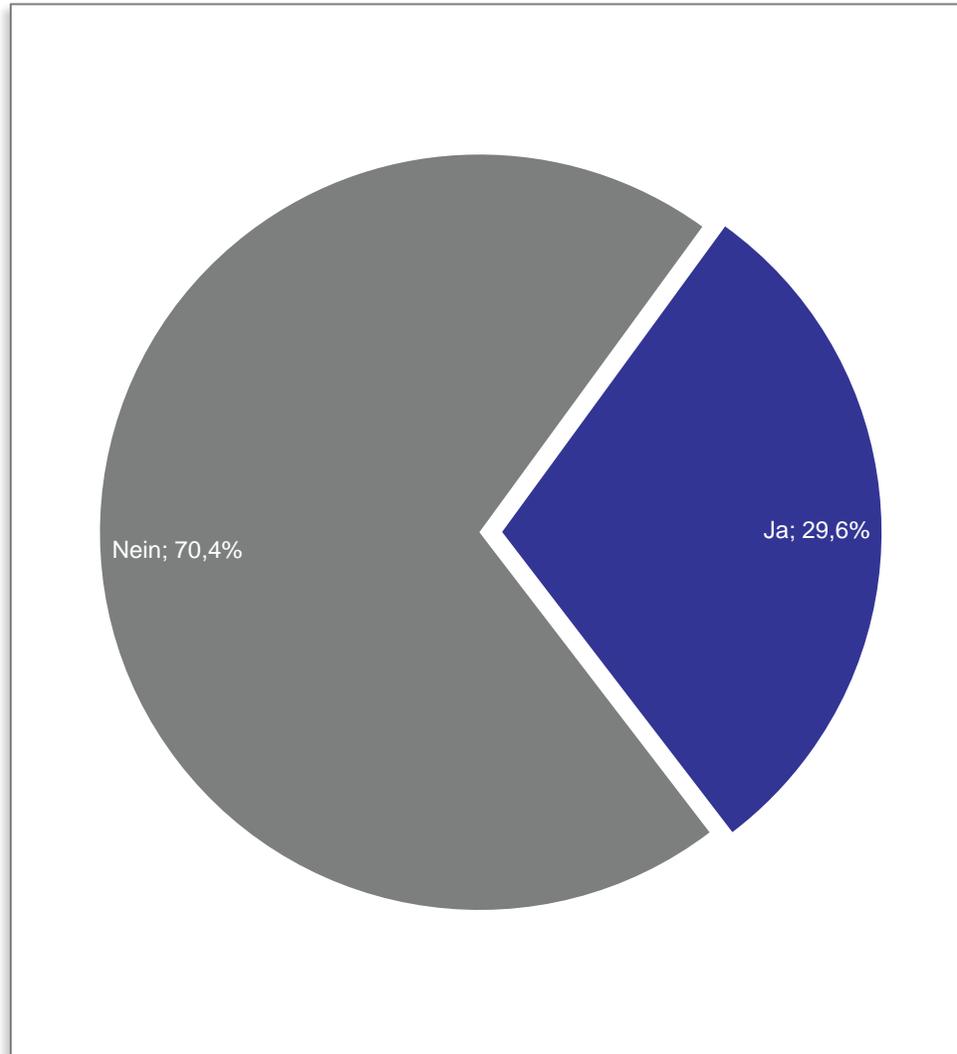


Wenn nein, was glauben Sie, wie Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde ihre Dienstleistungen finanzieren? (n = 296)



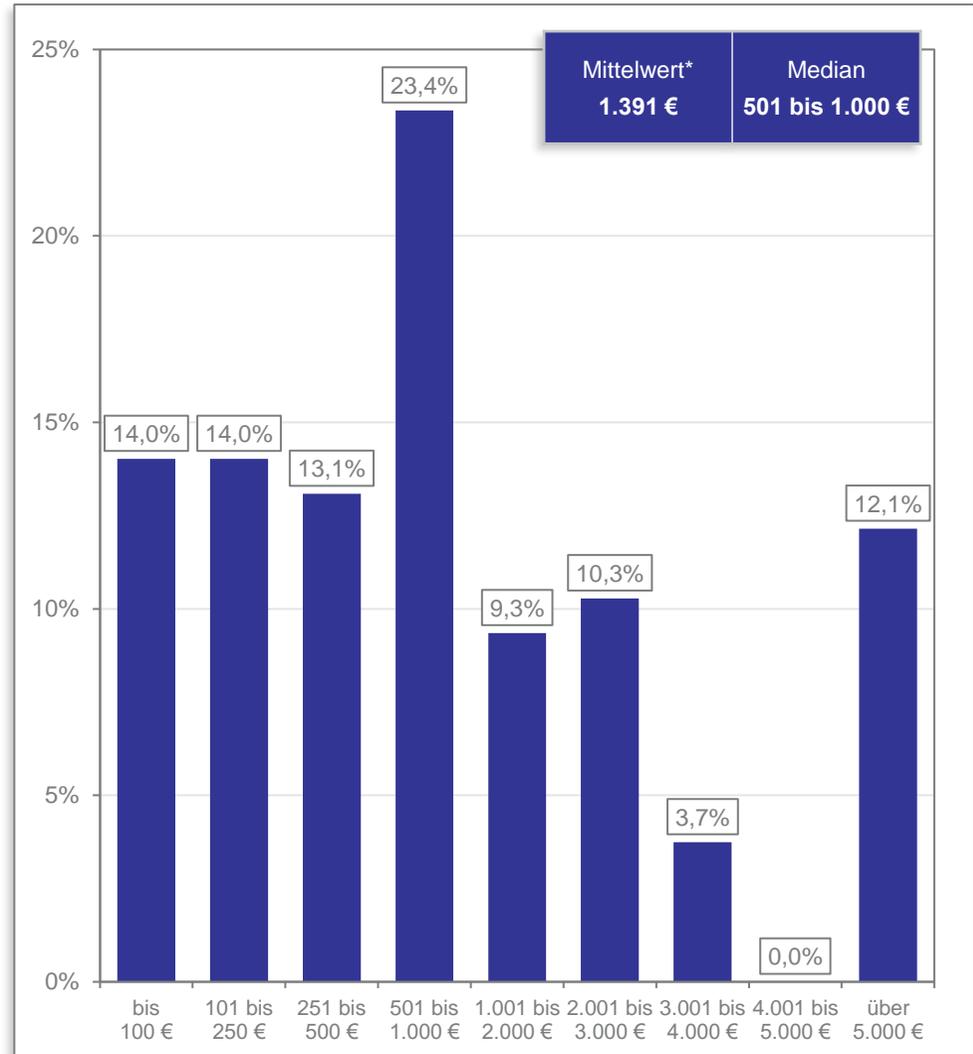
Gebühr (2 von 5)

Bezahlen Sie eine Gebühr oder einen Beitrag für das Dienstleistungsangebot bzw. die Mitgliedschaft eines Pools / Dienstleisters / Haftungsdatums / Verbunds? (n = 422)



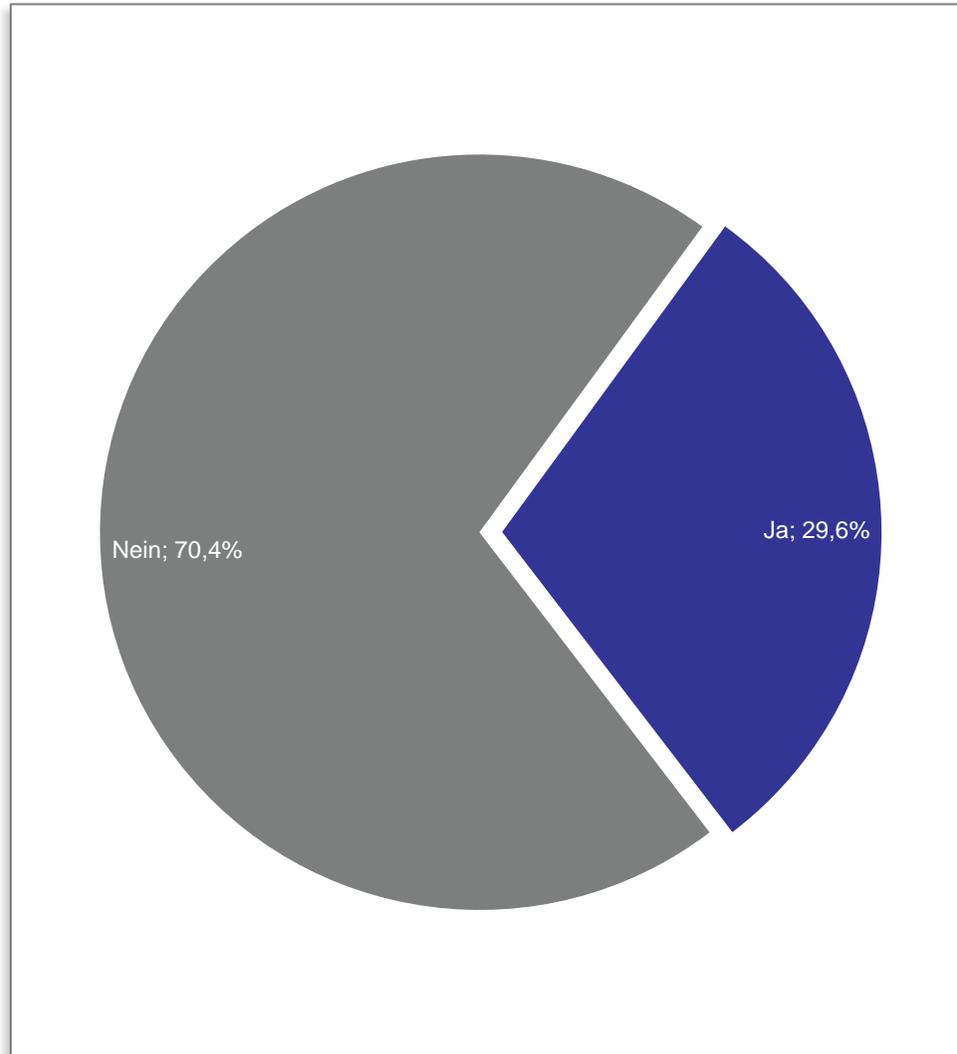
Wenn ja, wie hoch ist die Gebühr / der Beitrag pro Jahr, den Sie insgesamt für Ihre Anbindungen ausgeben? (n = 107)

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

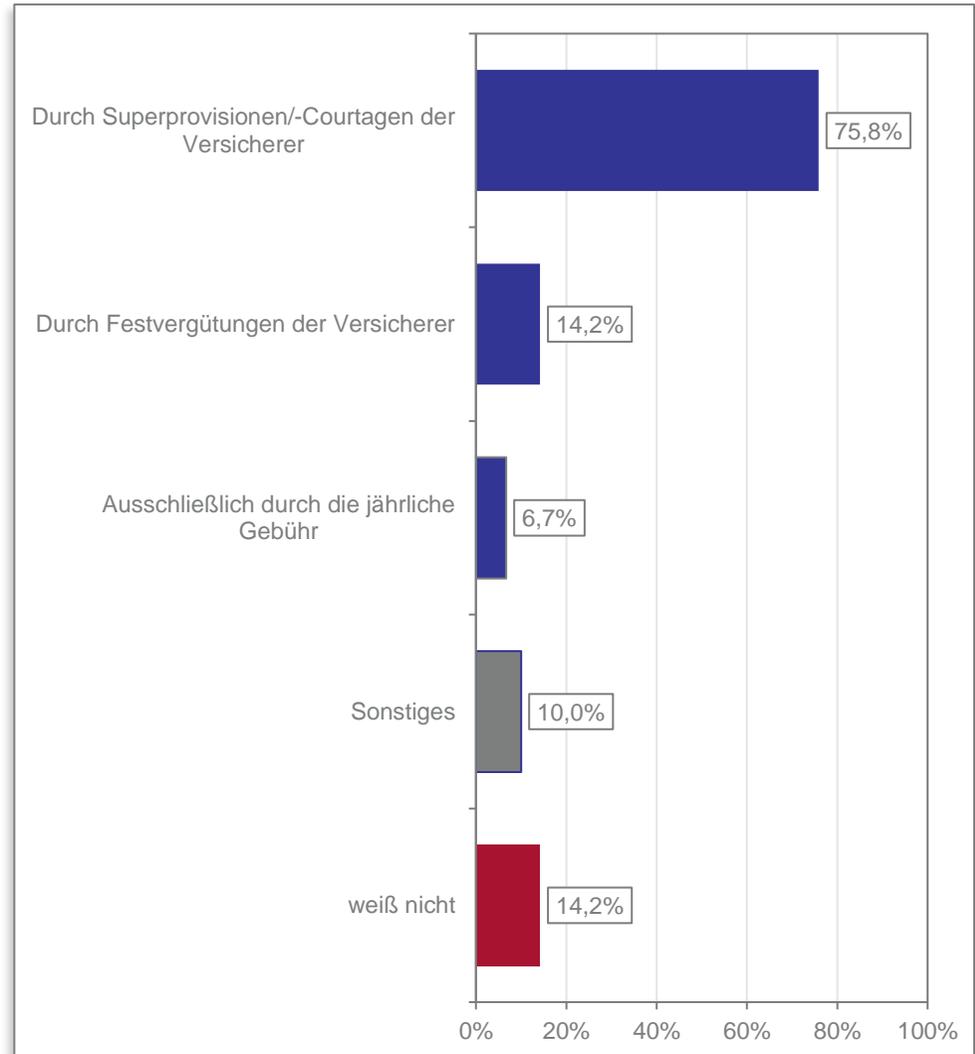


Gebühr (3 von 5)

Bezahlen Sie eine Gebühr oder einen Beitrag für das Dienstleistungsangebot bzw. die Mitgliedschaft eines Pools / Dienstleisters / Haftungsdachs / Verbunds? (n = 422)

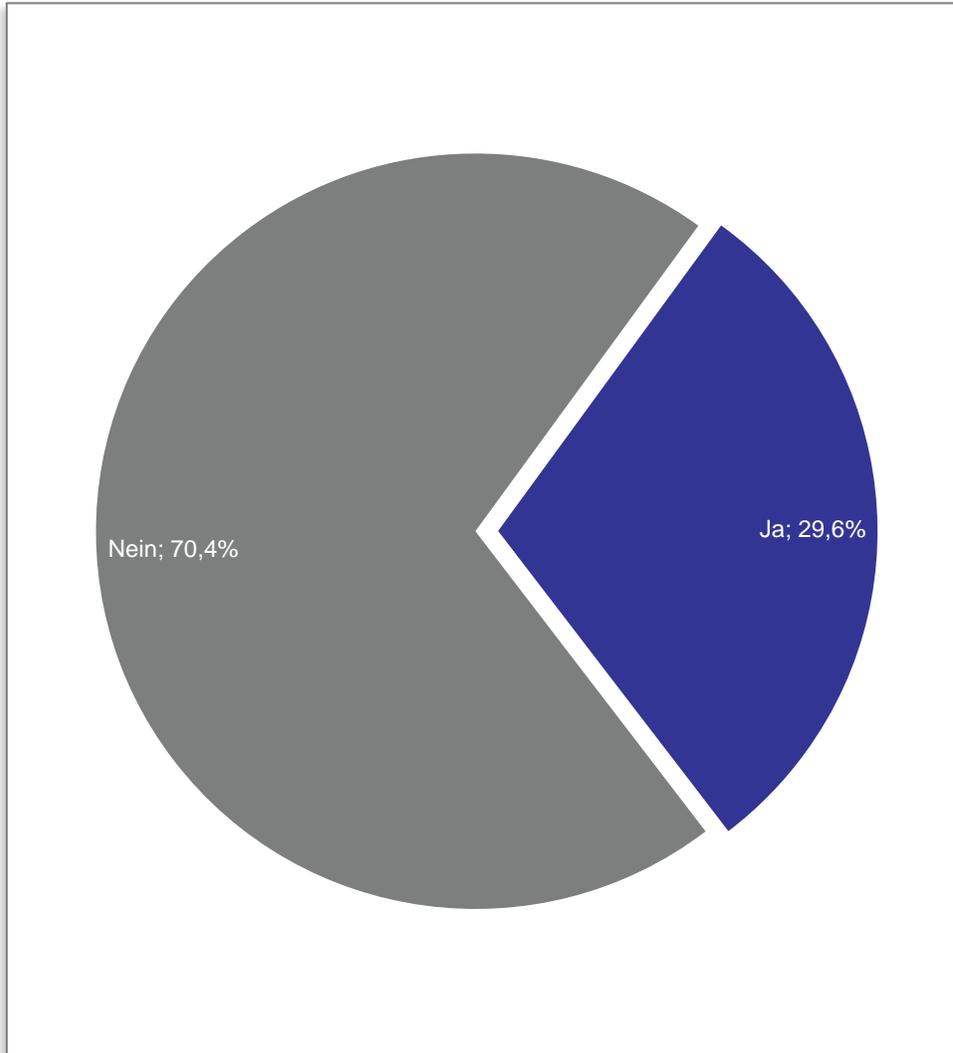


Wie finanzieren sich Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde Ihrer Meinung nach weiterhin? (n = 120)

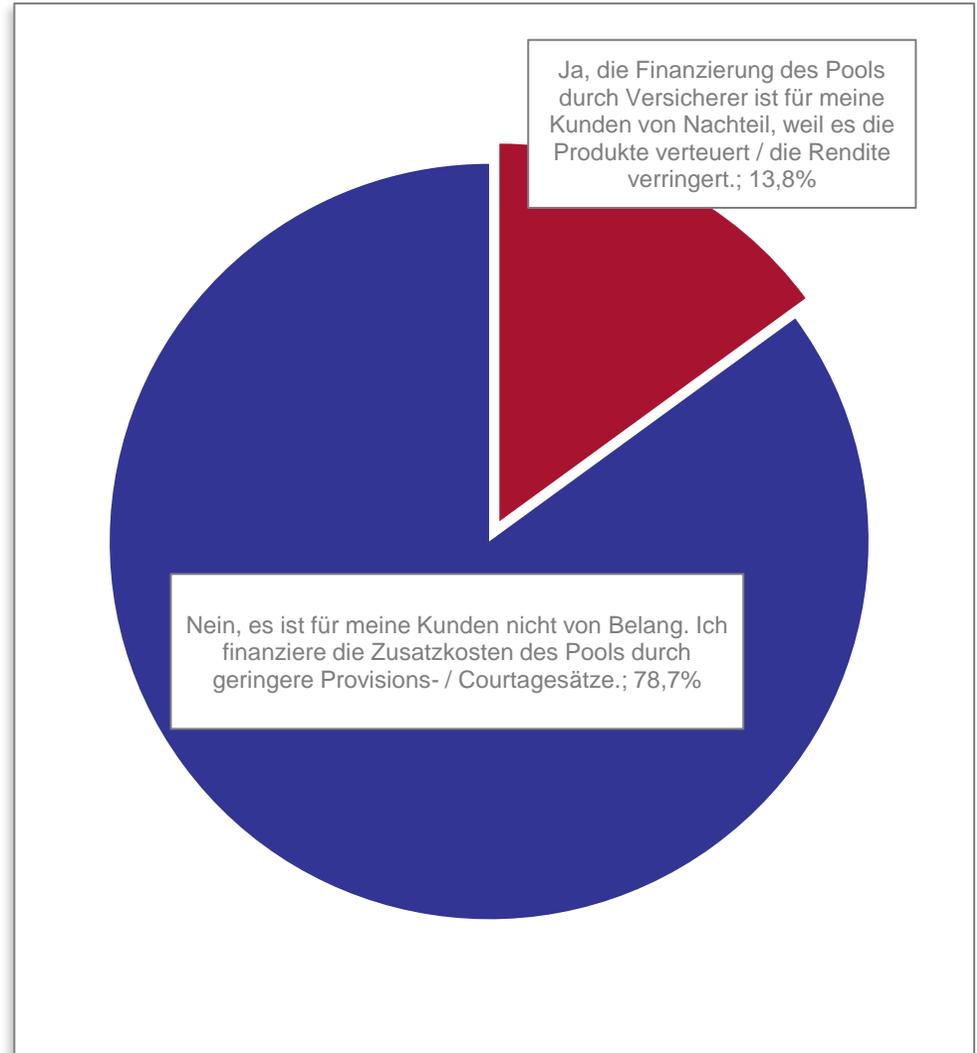


Gebühr (4 von 5)

Bezahlen Sie eine Gebühr oder einen Beitrag für das Dienstleistungsangebot bzw. die Mitgliedschaft eines Pools / Dienstleisters / Haftungsdachs / Verbunds? (n = 422)

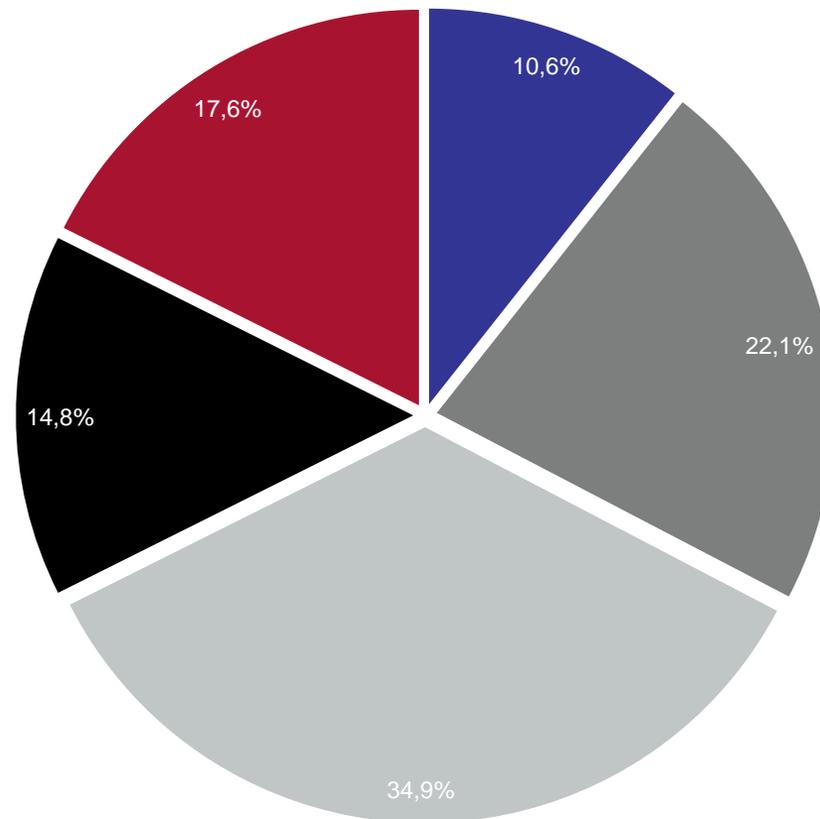


Hat dies Ihrer Meinung nach auch Auswirkungen für den Endkunden? (n = 94)



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. (n = 358; Mehrfachnennungen möglich)



■ trifft voll zu ■ trifft eher zu ■ teils / teils ■ trifft weniger zu ■ trifft nicht zu

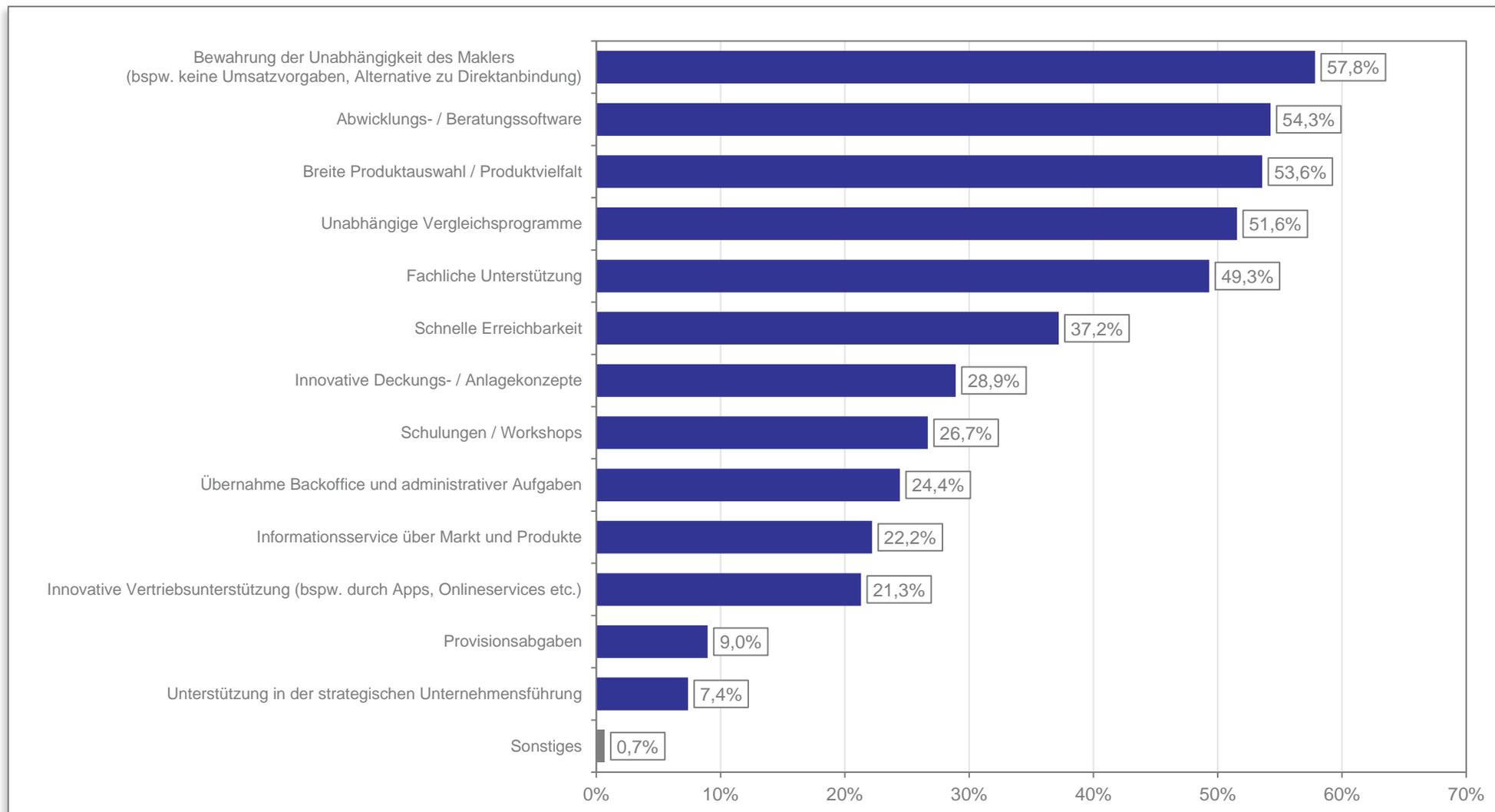
4. STELLENWERT

4.3 ERWARTUNGEN & HERAUSFORDERUNGEN

Erwartungen

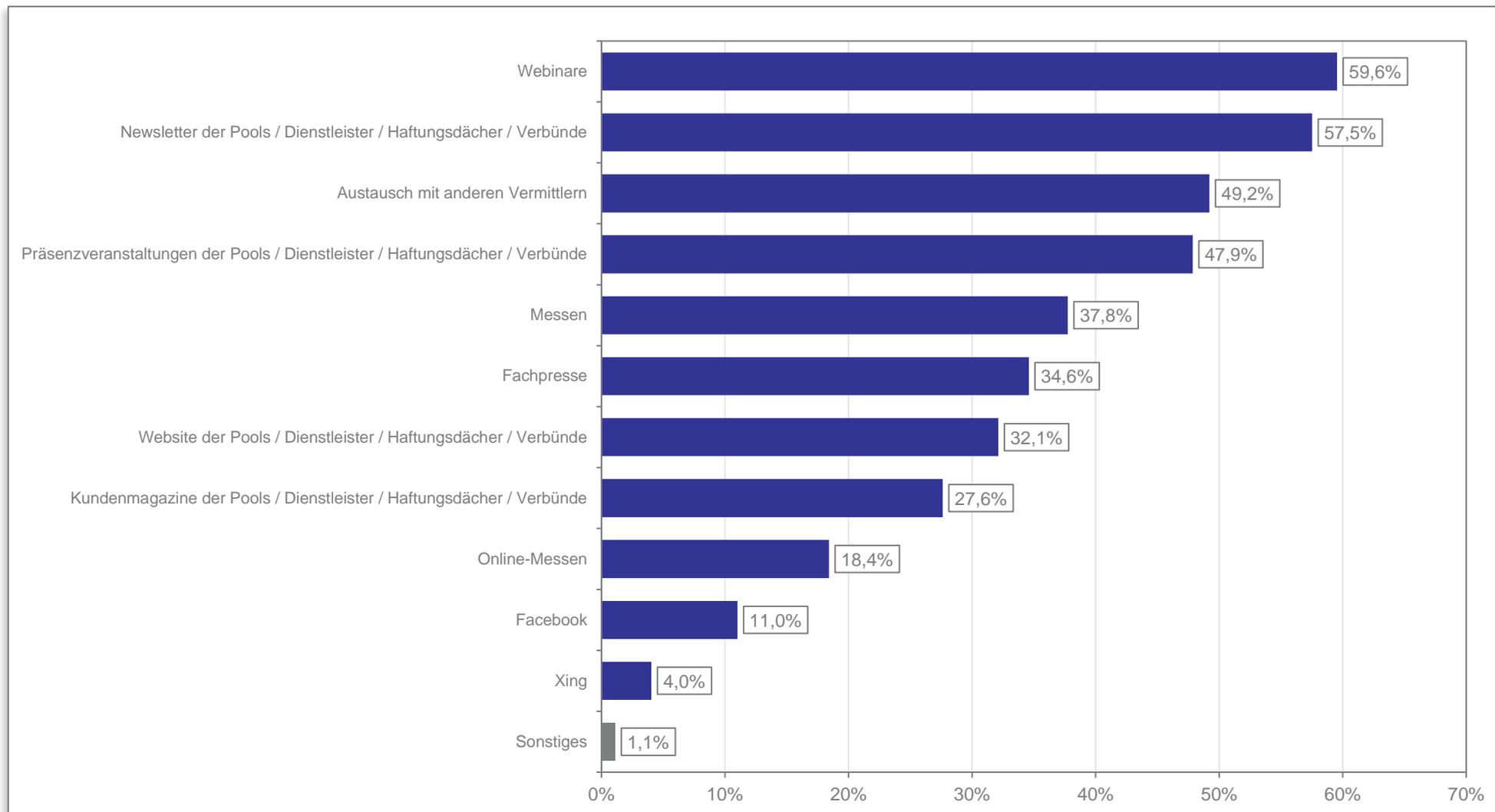
Welche besonderen Services / Dienstleistungen erwarten Sie von einem Pool / Dienstleister / Haftungsdach / Verbund für die Zukunft?

(n = 446; Mehrfachnennungen möglich)



Informationskanäle

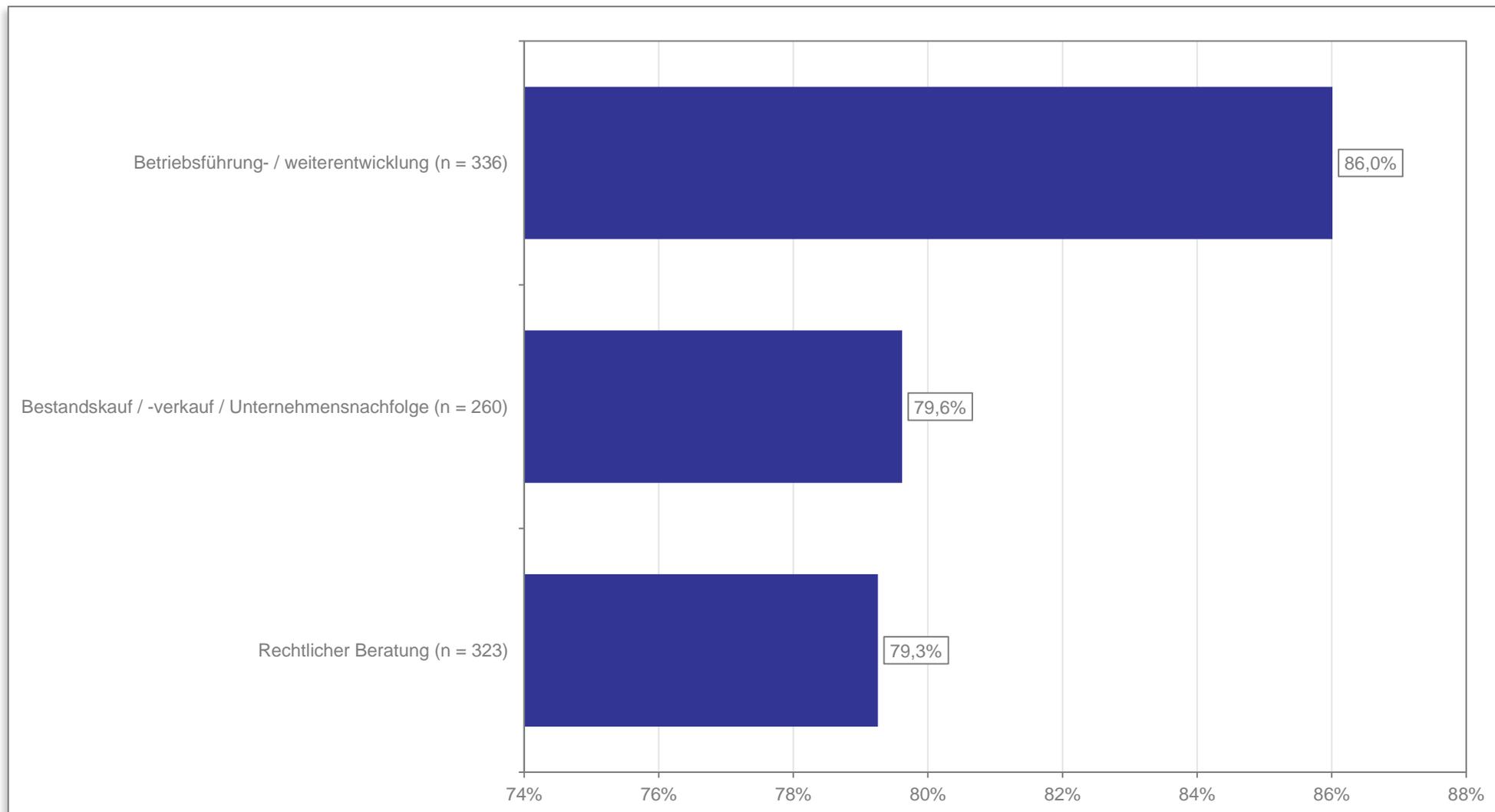
Wie informieren Sie sich über neue Serviceangebote der Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde? (n = 445; Mehrfachnennungen möglich)



Herausforderungen für den Maklermarkt

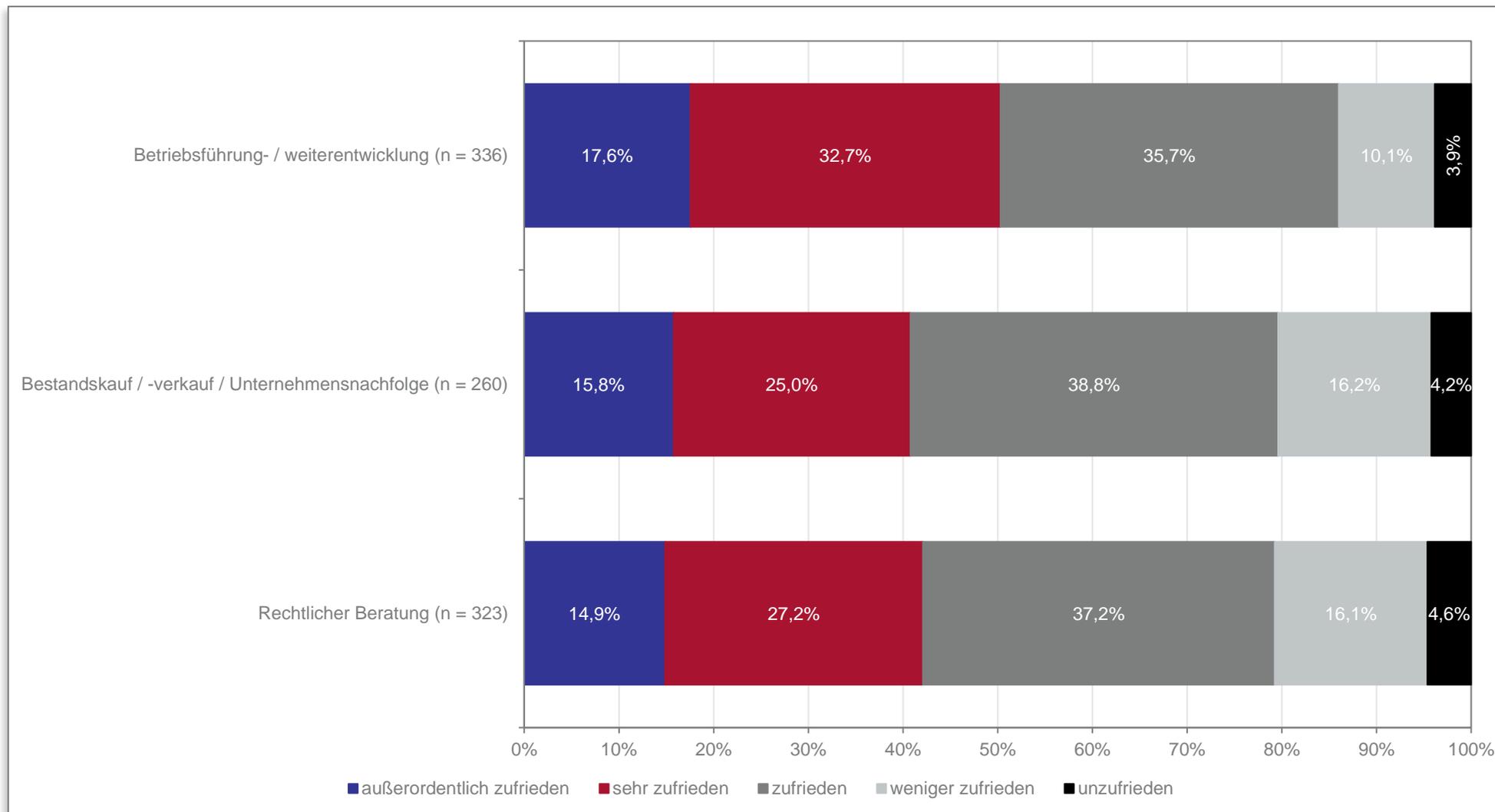
Wie zufrieden sind Sie mit der Unterstützung der Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbände hinsichtlich ...?

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



Herausforderungen für den Maklermarkt

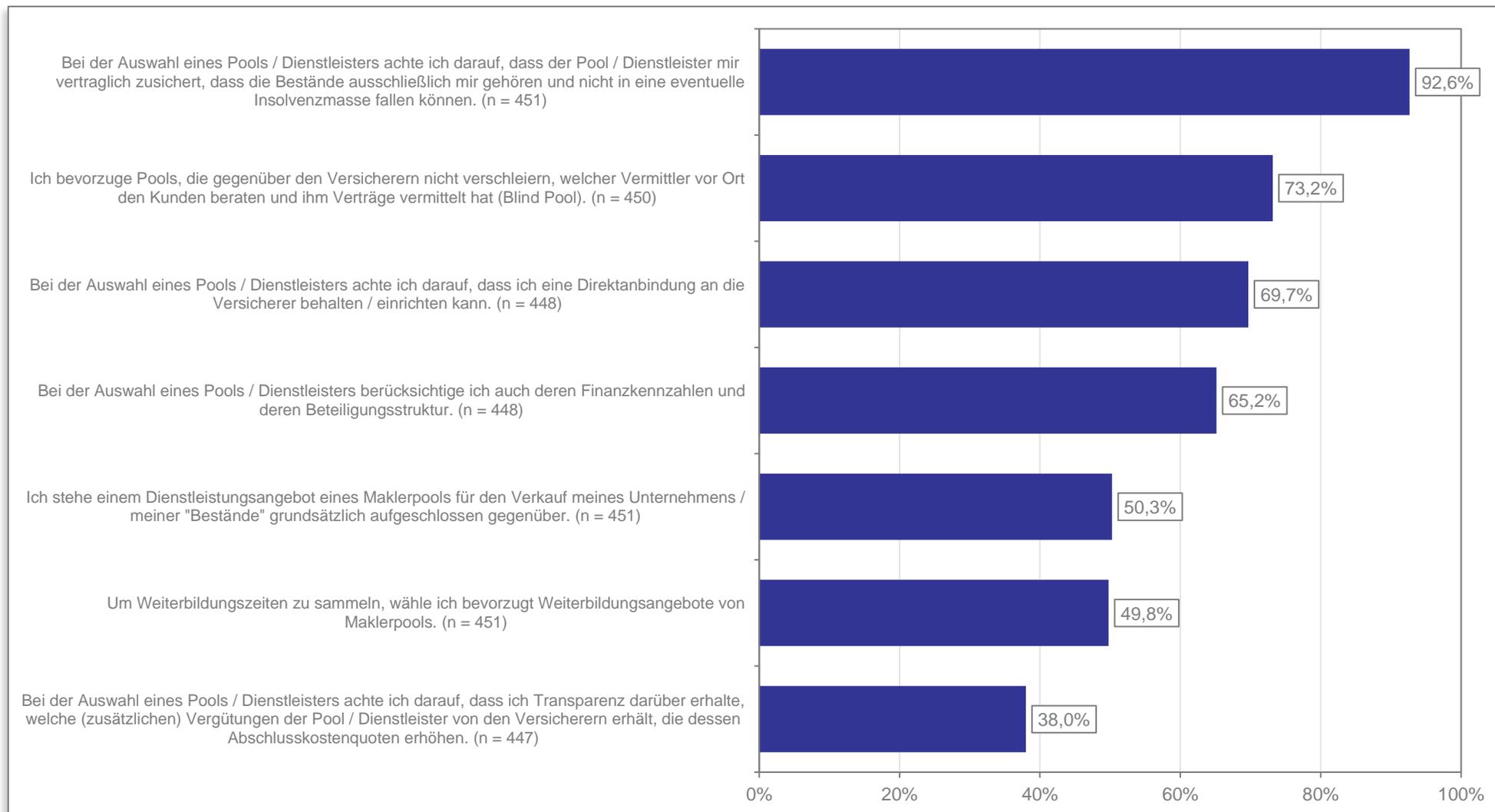
Wie zufrieden sind Sie mit der Unterstützung der Pools / Dienstleister / Haftungsdächer / Verbünde hinsichtlich ...?



Einstellung

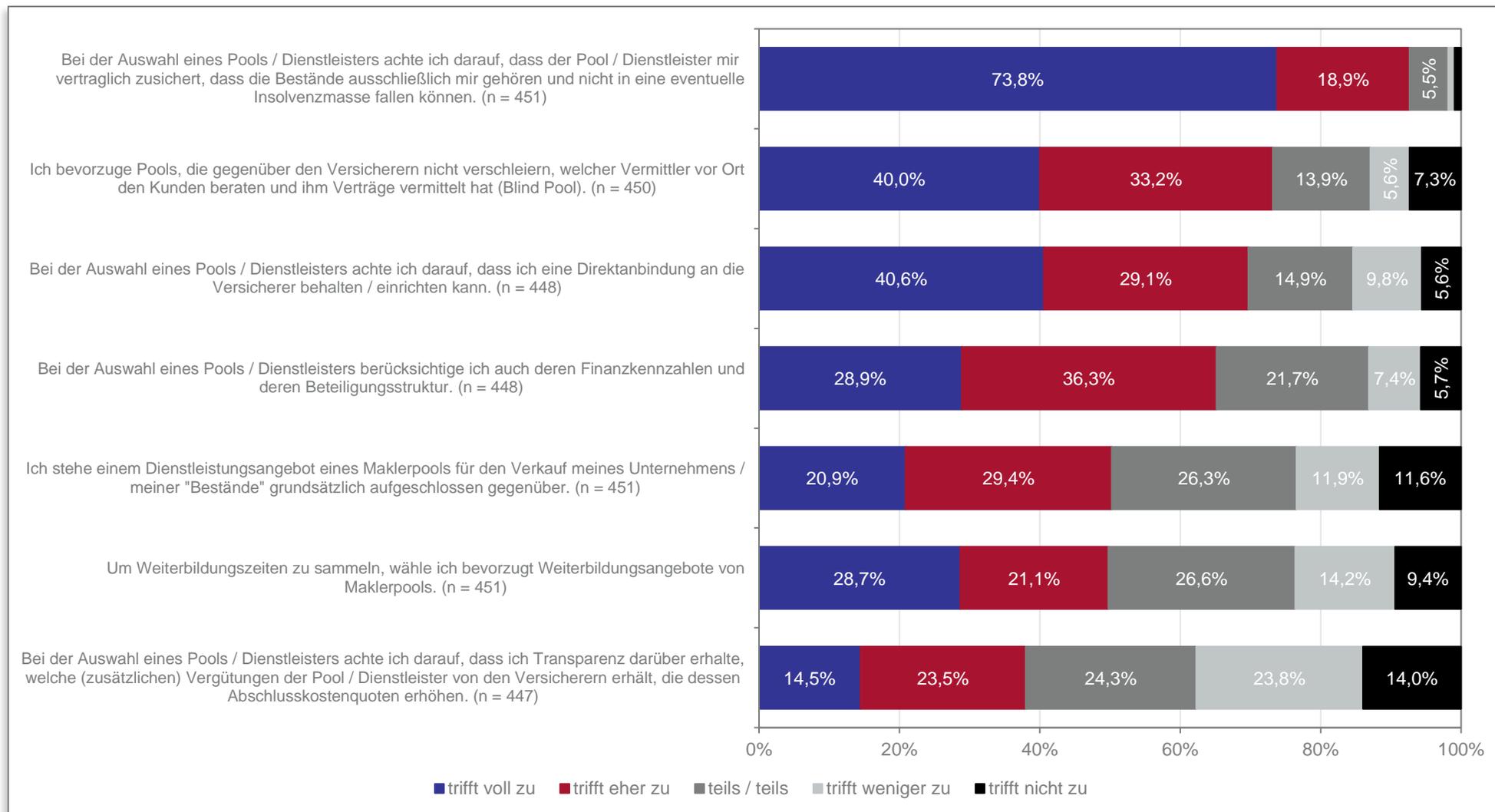
Inwiefern stimmen Sie folgenden Aussagen zu?

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



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 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 (26. – 28. Oktober 2021).
- **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.

Versicherungsmakler
Vermögensberatung
RICHTHAMMER

Unser Leitmotiv: ... damit das Leben einfacher wird

Wir sind ein bodenständiges Oberpfälzer Unternehmen, das sich seit Gründung im Jahre 1980 durch Herbert Richthammer durch stetiges Wachstum zum größten Maklerunternehmen in der Region entwickelt hat. Der Schwerpunkt unserer Tätigkeit liegt in der Betreuung industrieller und gewerblicher Unternehmen sowie anspruchsvoller Freiberufler und Privatkunden. Die Zusammenarbeit mit über 90 Versicherungsgesellschaften und Unternehmen im Finanzsektor legt hierbei die Grundlage für eine kompetente und neutrale Beratung unserer rund 5.000 zufriedenen Kunden. Unsere 40 Mitarbeiter setzen neben ihrer langjährigen Erfahrung eine Vielzahl neutraler und unabhängiger Vergleichsprogramme ein, um Ihnen optimale Produkte anbieten zu können.

Inhaber und Geschäftsführer: Michael Richthammer

Michael Richthammer nimmt seit Jahren als kreativer Querdenker an den Studien teil. In den Umfragen sieht er einen direkten Nutzen für sein Maklerunternehmen, da es ihm Gelegenheit gibt, Abläufe und Prozesse im eigenen Betrieb zu beleuchten und gegebenenfalls auch intern Änderungen bzw. Anpassungen vorzunehmen.

Mit der Teilnahme an den AssCompact Studien und Umfragen möchte er eine Verbesserung der kritischen Punkte bei den Produktgebern und eine Verbesserung in der Qualität der Zusammenarbeit erreichen.

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
- **Geschäftsführer:** Pascal Schiffels
- **Geschäftsführer:** Klaus Strumberger
- **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.

6. WEITERE STUDIEN

AssCompact AWARD 2021	AssCompact TRENDS 2021
<input type="checkbox"/> Private Kranken- & Pflegeversicherung (Februar) (2.250 EUR)	<input type="checkbox"/> Ausgabe I (März) (1.300 EUR)
<input type="checkbox"/> Pools und Dienstleister (März) (2.250 EUR)	<input type="checkbox"/> Ausgabe II (Juni) (1.300 EUR)
<input type="checkbox"/> Private Kfz- & Flottenversicherung (April) (2.250 EUR)	<input type="checkbox"/> Ausgabe III (September) (1.300 EUR)
<input type="checkbox"/> BU/Arbeitskraftabsicherung (Mai) (2.250 EUR)	<input type="checkbox"/> Ausgabe IV (Dezember) (1.300 EUR)
<input type="checkbox"/> Betriebliche Altersversorgung (Juni) (2.250 EUR)	<input type="checkbox"/> inkl. Konzernlizenz (+ 500 EUR)
<input type="checkbox"/> Privates Schaden-/Unfallgeschäft (Juli) (2.250 EUR)	<hr/>
<input type="checkbox"/> Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft (August) (2.250 EUR)	<input type="checkbox"/> Abonnement*** (25% Rabatt) (3.900 EUR)
<input type="checkbox"/> Private Vorsorge (Oktober) (2.250 EUR)	<input type="checkbox"/> inkl. Konzernlizenz*** (+ 1.000 EUR)
<input type="checkbox"/> Maklerservice (November)	
<input type="checkbox"/> 1 Bereich* _____ (2.250 EUR)	
<input type="checkbox"/> 4 Bereiche (3.000 EUR)	
<input type="checkbox"/> inkl. Konzernlizenz / Subsample-Analyse (Competitive Benchmark)** (+ 750 EUR)	

Voraussichtliche Veröffentlichungstermine (siehe Klammern). Alle Preise zzgl. aktuell gültiger MwSt.
 * Auswahl aus den Bereichen: Betriebliche Altersversorgung, Private Vorsorge, PKV & Pflege, Schaden / Unfall

** Subsample-Analyse (Competitive Benchmark) falls verfügbar.
 *** Das TRENDS-Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, es sei denn, Sie kündigen zum Jahresende.

Auftraggeber*in

Unternehmen	Vorname, Nachname	Abteilung, Funktion
Straße, Hausnummer	Postleitzahl, Ort	Telefon
E-Mail-Adresse	Datum, Unterschrift	

Rechnungsadresse (falls abweichend)

Unternehmen	Vorname, Nachname	Abteilung, Funktion
Straße, Hausnummer	Postleitzahl, Ort	Telefon