

# AssCompact

**WISSEN**

## Marktstudie Pools / Dienstleister 2013

Ergebnisse einer Befragung von Versicherungsmaklern,  
Mehrfachvertretern, Pools und Dienstleistern sowie Produkthanbietern

Mai 2013

## bbg Betriebsberatungs GmbH

Bindlacher Straße 4

95448 Bayreuth

Telefon: +49 (0) 921-75758-0

Telefax: +49 (0) 921-75758-20

E-Mail: [bbg@bbg-gruppe.de](mailto:bbg@bbg-gruppe.de)

Web: [www.bbg-gruppe.de](http://www.bbg-gruppe.de)

Geschäftsführer:

Dieter Knörrer, Jürgen Neumann

Ansprechpartnerin:

Karin Jelitto

## SMARTcompagnie GmbH

Große Hub 7a

65344 Eltville – Martinthal

Telefon: +49 (0) 6123-974 82 60

Telefax: +49 (0) 6123-974 82 89

E-Mail: [info@smartcompagnie.de](mailto:info@smartcompagnie.de)

Web: [www.smartcompagnie.de](http://www.smartcompagnie.de)

Geschäftsführer:

Harry Holzhäuser, Jürgen Schwarz

Ansprechpartner:

Christopher Kahl

Sehr geehrte Damen und Herren,  
viel ist in den vergangenen Monaten auf dem Markt der Pools und Maklerdienstleister passiert. Käufe, Verkäufe, Zusammenschlüsse oder auch Kapitalaufstockungen prägen das aktuelle Bild. Wir sprechen hier heute nicht mehr von einer abstrakten Konsolidierung, sondern von realen Entwicklungen. Dies bedeutet allerdings nicht, dass die Marktrelevanz nachgelassen hat, sondern, dass sich die Unternehmen neuen Anforderungen stellen müssen. Als Intermediäre zwischen Produktgebern und unabhängigen Vermittlern müssen insbesondere Pools in zwei Richtungen agieren und ihre Mehrwerte darlegen und erklären. Zudem gibt es auf allen Seiten heute gute wirtschaftliche und rechtliche Gründe, bei der Auswahl und in der Zusammenarbeit wählerisch zu sein.

Der Kreislauf zwischen den drei Beteiligten – Produktgeber, Pool / Dienstleister, Vermittler – muss reibungslos funktionieren. Die Branche kann sich hier keine Fehlentwicklungen leisten, vor allem keine, die zulasten der Beratungsqualität und damit in letzter Konsequenz auch zulasten des Verbrauchers geht. Dieser Verantwortung müssen sich trotz individueller Geschäftsinteressen alle Unternehmen stellen.

Und das ist auch das Motiv, warum wir in unserer Pool-Studie von einer einseitigen Betrachtungsweise abrücken. Wir wollen nicht nur wissen, wie Vermittler die Zusammenarbeit sehen und welches Unternehmen in ihrer Gunst vorne liegt, sondern fragen auch die Meinungen der Produktgeber und Pools / Dienstleister ab und werten die Ergebnisse aus. Das ist eine akribische und aufwändige Arbeit, die sich meiner Meinung nach mehr als lohnt. Diese Vorgehensweise macht die AssCompact-Untersuchung einmalig und hebt sie von anderen ab.

Ich bin davon überzeugt, dass Anbieter, Pools und Vermittler gemeinsam viel tun können, um die positive Wahrnehmung von unabhängiger Finanz- und Versicherungsvermittlung zu stärken. Ich hoffe, dass die Impulse aus dieser Studie ein wenig dazu beitragen können.

### **Dieter Knörrer**

Geschäftsführer der bbg Betriebsberatungs GmbH und  
Auftraggeber der Studie

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Versicherungsmarkt in Deutschland hat seit Jahren mit den Pools und Dienstleistern relevante und marktgestaltende Teilnehmer. Die Bedeutung bezogen auf die Bündelung von Neu- und Bestandsgeschäft ist teilweise noch gewachsen. Die Produkthanbieter, deren Schwerpunkte im Maklermarkt liegen, beschäftigen sich regelmäßig mit den strategischen und operativen Herausforderungen, die eine erfolgreiche Zusammenarbeit auszeichnen.

Hervorzuheben sind beispielsweise Ergebnisse der Befragung, die für oder gegen eine Zusammenarbeit mit Pools und Dienstleistern aus der Perspektive der teilnehmenden Makler sprechen. So wird als wichtigster Grund für eine Zusammenarbeit die eigene Unabhängigkeit des Maklerunternehmens genannt. Vor allem über die IT- und Prozessunterstützung der Anbieter soll diese gewahrt bleiben. Im Gegenzug dazu werden Risiken gesehen, die in Verbindung mit dem Courtage- und Bestandsschutz bei Insolvenz eines Pools bzw. Dienstleisters entstehen können.

Darüber hinaus finden aus Sicht der Produkthanbieter sicherlich jene Gründe besonderes Interesse, die die Makler auf Fragen nennen, welche die vielfältigen Erwartungen an eine Zusammenarbeit abbilden und welche Anbieter die Anforderungen der Vermittler am besten decken können.

Neben der Erhebung auf Basis der Vermittlernennungen in Bezug auf die Geschäftsanteile, die ein Pool bzw. Dienstleister für sich gewinnen kann, wurden auch explizit die Zufriedenheiten mit einzelnen Leistungen aus Sicht der Vermittler abgefragt. Hier kommen zum Teil andere Platzierungen zum Ausdruck, als man vielleicht auf Basis der reinen umsatzbedingten Marktstellung hätte erwarten können.

Unsere aktuelle Untersuchung im bekannten 3-D-Design (Vermittler, Pools, Produkthanbieter) ermöglicht es den Lesern, ihre Einschätzungen mit den Meinungen der anderen Marktteilnehmer abzugleichen. Zudem ist sie eine gute Basis für alle Marktteilnehmer, den jeweiligen Blickwinkel auf dieses besondere Geschäftssegment zu schärfen und aktuell zu halten.

Den befragten Vermittlern, Produkthanbietern und Pools danken wir für die Kooperation und wünschen weiterhin viel Erfolg!

**Harry Holzhäuser - Jürgen Schwarz**

Geschäftsführung SMARTcompagnie GmbH

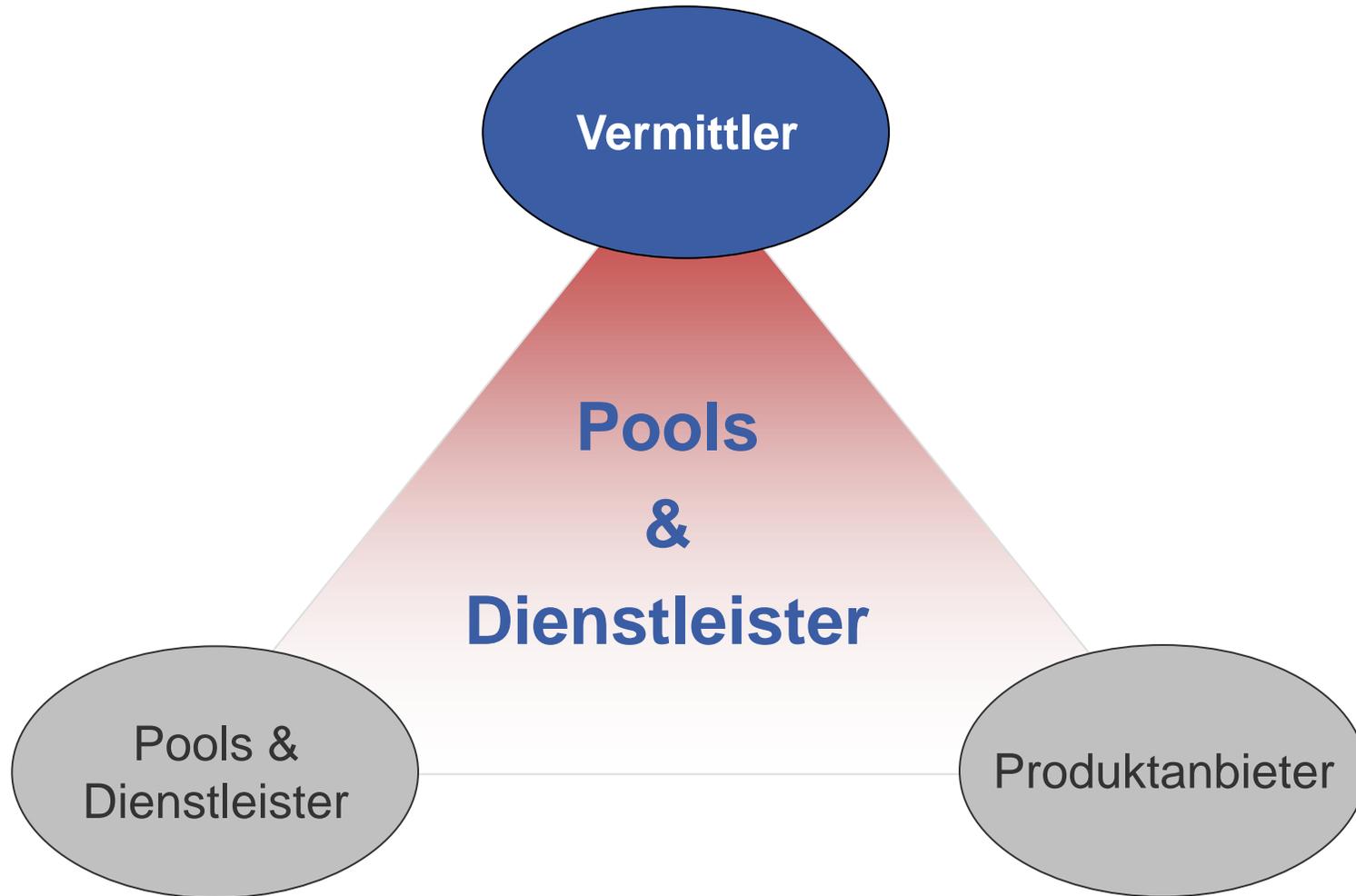
1. Anlage der Untersuchung .....	10
2. Stellenwert von Pools / Dienstleistern .....	24
3. AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister: Favoriten der Vermittler.....	83
4. Analyse der Leistungskriterien .....	103
5. Analyse der Pools / Dienstleister .....	115
6. Pools / Dienstleister – Befragung .....	242
7. Produktanbieterbefragung.....	266
8. Herausgeber / Unternehmensprofile .....	282
9. Weitere Studien .....	286
10. Nutzungshinweise .....	288

1.	Anlage der Untersuchung .....	10
2.	Stellenwert von Pools / Dienstleistern .....	24
3.	AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister: Favoriten der Vermittler .....	83
	<i>Kernaussagen</i>	84
	<i>Bewertungsschema</i>	85
	<i>Ergebnis Vorsorge / Leben</i>	87
	<i>Ergebnis Komposit</i>	91
	<i>Ergebnis Krankenversicherung</i>	95
	<i>Ergebnis Finanzen</i>	99
4.	Analyse der Leistungskriterien .....	103
	<i>Kernaussagen</i>	104
	<i>Zufriedenheitsanalyse</i>	105
	<i>Definition der Leistungskriterien</i>	106
	<i>Relevanz der Leistungskriterien</i>	107
	<i>Pools / Dienstleister im Vergleich</i>	111
5.	Analyse der Pools / Dienstleister .....	115
	<i>1:1 Assekuranz</i>	116
	<i>Amexpool</i>	122
	<i>Apella</i>	128

5. Analyse der Pools / Dienstleister .....	115
<i>ARUNA</i>	133
<i>ASC</i>	139
<i>BCA</i>	144
<i>blau direkt</i>	151
<i>CHARTA</i>	156
<i>Concept IF</i>	160
<i>Creditweb</i>	164
<i>degenia</i>	168
<i>DOMCURA</i>	173
<i>Fonds Finanz</i>	177
<i>FondsKonzept</i>	184
<i>FONDSNET</i>	189
<i>Interhyp</i>	193
<i>INVERS</i>	197
<i>Jung, DMS &amp; Cie.</i>	204
<i>maxpool</i>	210
<i>netfonds</i>	217
<i>PMA</i>	223

---

5.	Analyse der Pools / Dienstleister .....	115
	<i>Prohyp</i>	226
	<i>VEMA</i>	230
	<i>WIFO</i>	236
6.	Befragung der Pools und Dienstleister .....	242
	<i>Kernaussagen</i>	243
	<i>Anlage der Untersuchung</i>	244
7.	Produktanbieterbefragung.....	266
	<i>Kernaussagen</i>	267
	<i>Anlage der Untersuchung</i>	268
8.	Herausgeber / Unternehmensprofile.....	282
9.	Weitere Studien.....	286
10.	Nutzungshinweise.....	288



## Anlage der Untersuchung

# Kapitel 1

# Anlage der Untersuchung

## Ziele und Messansatz.

Ein **Ziel** dieser Untersuchung ist es, Transparenz hinsichtlich der Leistungen von Pools und Dienstleistern zu schaffen und dies vor allem aus dem Blickwinkel der unabhängigen Entscheider im Maklermarkt.

Pools und Dienstleistern wird anhand von 12 Leistungskriterien (4 Dimensionen) eine Grundlage zur Lokalisierung ihrer eigenen Marktposition gegeben. Auf diese Weise lassen sich im **direkten Wettbewerbsvergleich** (Benchmarking) Verbesserungspotenziale identifizieren.

Die Sieger der Studie zu **AssCompact WISSEN 2013 – Pools und Dienstleister** werden auf Basis des tatsächlichen Vermittlerverhaltens, jeweils innerhalb der einzelnen Sparten Vorsorge / Leben, Komposit, Krankenversicherung und Finanzen, vergeben. Die zentrale Frage lautet dabei: Welcher Pool / Dienstleister kann die meisten Geschäftsanteile auf sich vereinen?

Daneben werden die Makler und Mehrfachvertreter gebeten, ihr **zukünftiges Vermittlungsverhalten** einzuschätzen. Dabei wird nach der Absicht gefragt, die Geschäftsbeziehung zu ihren präferierten Anbietern auszubauen oder einzuschränken. Außerdem wird die Weiterempfehlungsabsicht als zweite Loyalitätsdimension herangezogen.

Abgerundet wird die vorliegende Studie durch den **Produktanbieter- und den Pools / DL-Teil**. Dieser stellt den Spiegel zu den Vermittlern dar.

### Messansatz

Vermittlerzufriedenheit

**Beurteilung der Leistungen der Pools / Dienstleister**  
*Kapitel 4 und 5: Analyse der Leistungskriterien / Analyse der Pools / Dienstleister*

Geschäftsanteile in den Vermittler-Pools/Dienstleister-Beziehungen

**Tatsächliche Vermittlungsaktivität**  
*Kapitel 3: AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister*

Vermittlerloyalität

**Zukünftige, beabsichtigte Vermittlungsaktivität**  
*Kapitel 5: Analyse der Pools / Dienstleister*

# Vermittler-Sicht | Anlage der Untersuchung Methode.

## Grundgesamtheit:

21.848 Adressen von Versicherungsmaklern und Mehrfachvertretern der bbg Betriebsberatungs GmbH, Bayreuth mit unterschiedlichen Tätigkeitsschwerpunkten.

## Response:

Mit 1.087 Teilnehmern (Rücklaufquote vor Filterung: 4,97%) ist die Umfrage im Rahmen der statistischen Schwankungsbreite repräsentativ für Makler / Mehrfachvertreter aus dem Adresspool der bbg Betriebsberatungs GmbH.

## Stichprobe:

Die vorliegende Auswertung basiert auf einer Netto-Stichprobe von insgesamt 738 Fällen (Rücklaufquote nach Filterung: 3,38%). Die Auswahl der Stichprobe wurde über Filterfragen gesteuert. Somit wurde sichergestellt, dass nur Vermittler an der Befragung teilnehmen konnten, die den Status Makler oder Mehrfachvertreter innehaben und auch mit mindestens einem Dienstleister / Pool regelmäßig zusammenarbeiten.

## Durchführung der Untersuchung:

Die Befragung wurde in Form einer Online-Befragung von der bbg Betriebsberatungs GmbH durchgeführt und überwacht. Dabei war sichergestellt, dass jeder versandte Teilnahme-Link nur einmal benutzt werden konnte. Eine missbräuchliche Verwendung wurde somit ausgeschlossen.

Die Analyse der Ergebnisse und die Aufbereitung der Studie führte die SMARTcompagnie GmbH aus.

Der Fragebogen wurde zunächst einem Pre-Test unterzogen. Dabei wurden die Fragen nicht nur in sich auf Plausibilität, sondern auch durch Zwischenauswertungen auf die Möglichkeit systematischer Fehler geprüft.

## Befragungszeitraum:

Die Befragung wurde in der Zeit vom 20.02.2013 bis 18.03.2013 durchgeführt.

# Vermittler-Sicht | Anlage der Untersuchung.

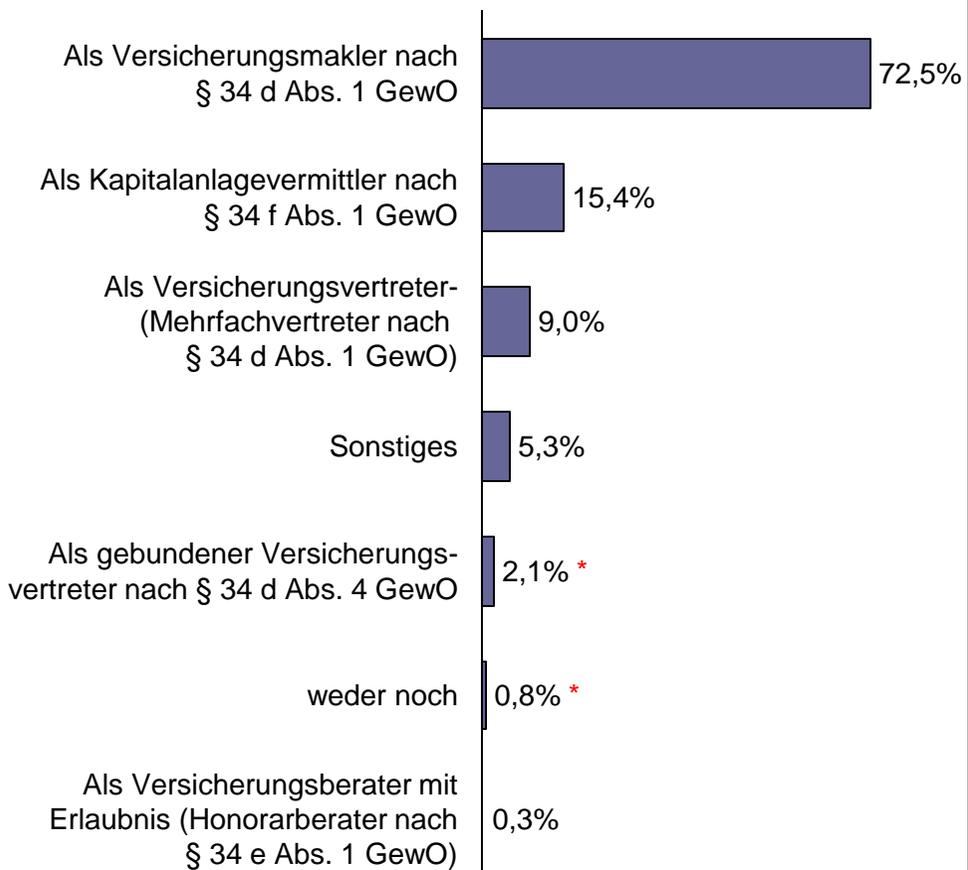
## Kernaussagen.

- Über 80% der Umfrageteilnehmer sind Versicherungsmakler oder Kapitalanlagevermittler. Knapp zwei Drittel der Befragten sind Inhaber in ihrem Unternehmen. 62,2% der Vermittler haben Angestellte und arbeiten nicht alleine.
- Befragt nach den Dienstleistern, mit denen regelmäßig zusammengearbeitet wird, antworteten 64,0% der Teilnehmer mit Pools. Als weitere Dienstleister wurden in diesem Zusammenhang Servicegesellschaften (21,0%) und die Verbünde (17,5%) genannt.
- Knapp 75% der Vermittler sind im Privatkundengeschäft tätig. Sie bedienen sich regelmäßig dem Dienstleistungsangebot der Pools und Dienstleister, vor allem in den Produktfeldern Komposit und Vorsorge / Leben.
- Der durchschnittliche Umfrageteilnehmer ist männlich, 48 Jahre alt und seit knapp 20 Jahren in der Finanz- oder Versicherungsbranche tätig.
- Vermittler mit Abitur und Versicherungsfachmänner dominieren mit jeweils etwa 40% die Stichprobe. Auffallend ist, dass knapp die Hälfte der Teilnehmer keinen Hochschulabschluss hat.
- Die geografische Herkunft der Umfrageteilnehmer verteilt sich recht homogen über die Bundesrepublik Deutschland.

# Vermittler-Sicht | Anlage der Untersuchung

## Stichprobenbeschreibung.

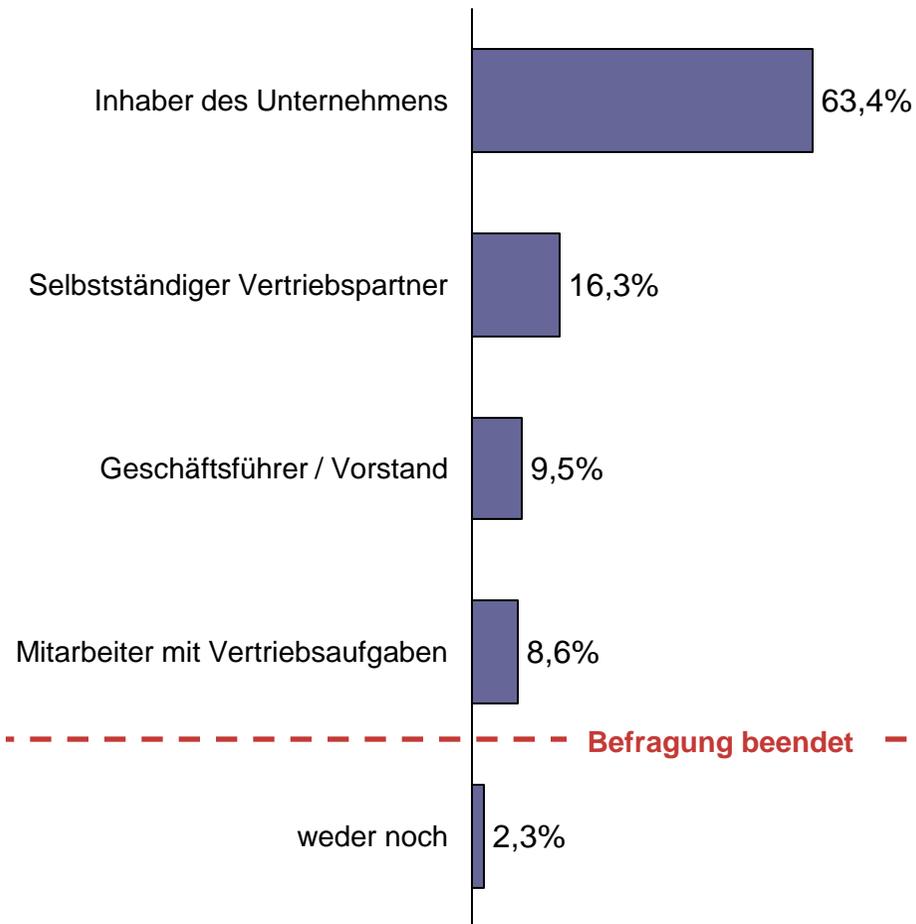
Als was sind Sie tätig bzw. welche überwiegende Gewerbeberechtigung übt das Unternehmen aus, für das Sie tätig sind?



\* Befragung beendet

n = 920

Welche Position haben Sie im Unternehmen?



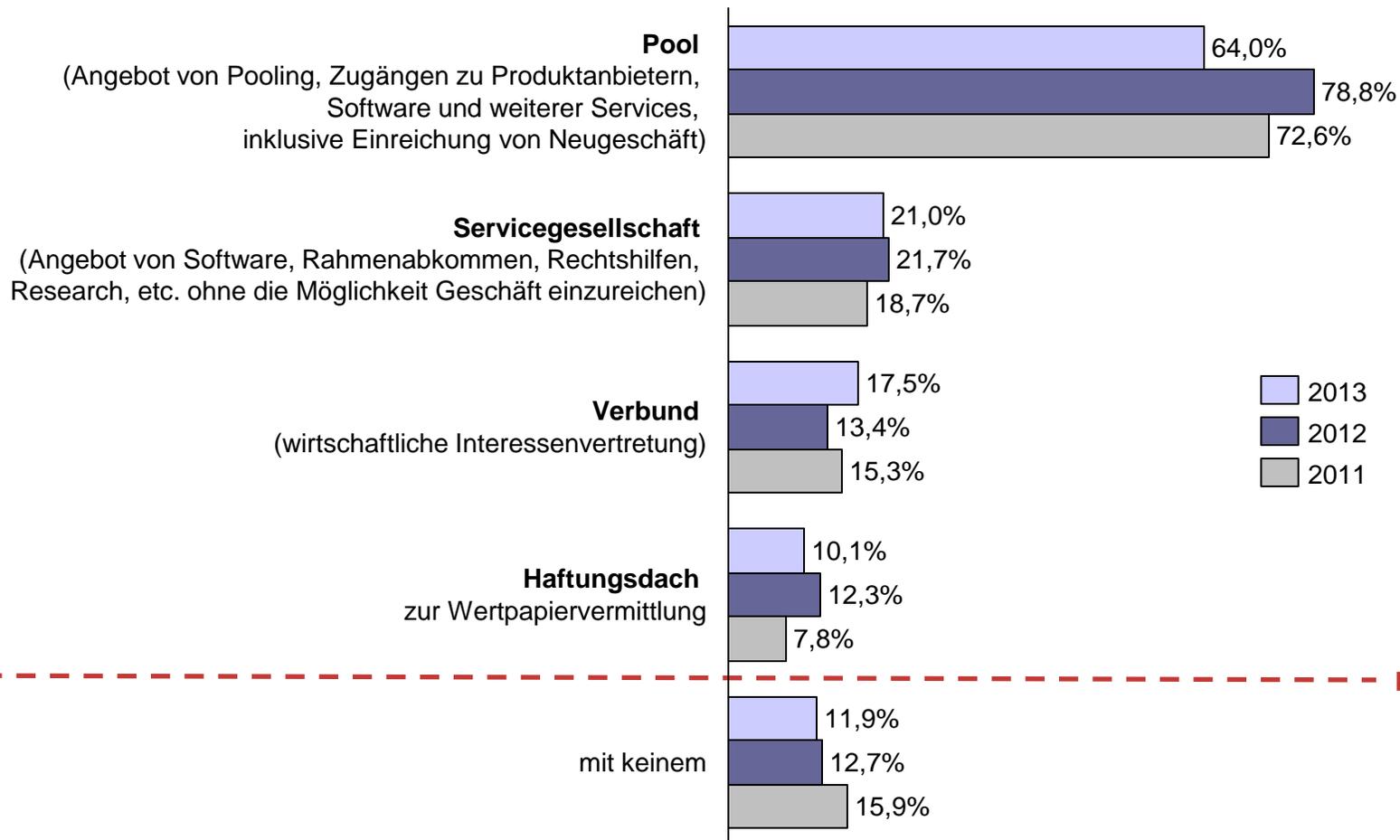
--- Befragung beendet ---

n = 836

# Vermittler-Sicht | Anlage der Untersuchung

## Stichprobenbeschreibung.

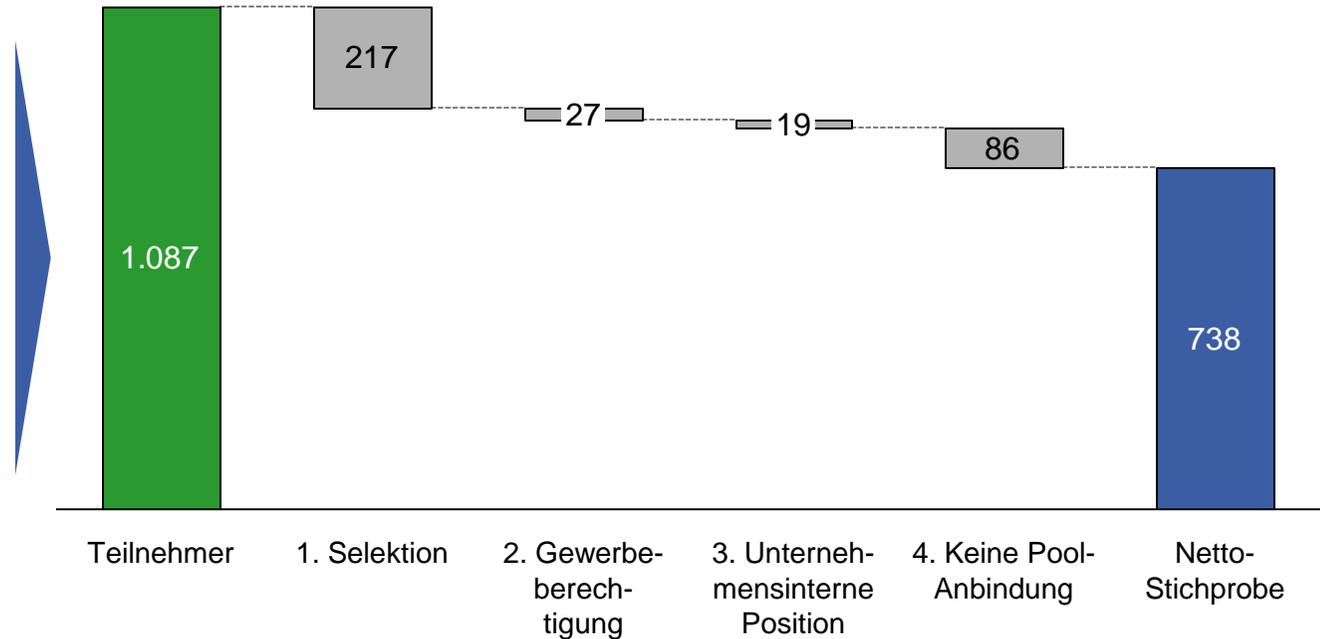
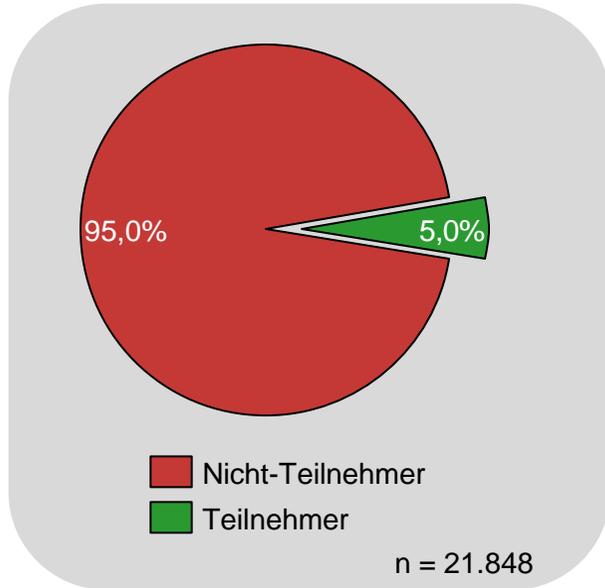
Mit welchen Dienstleistern arbeiten Sie regelmäßig zusammen? (Mehrfachnennungen möglich)



n = 902  
Nennungen: 1.122

# Vermittler-Sicht | Anlage der Untersuchung

## Stichprobenbeschreibung.

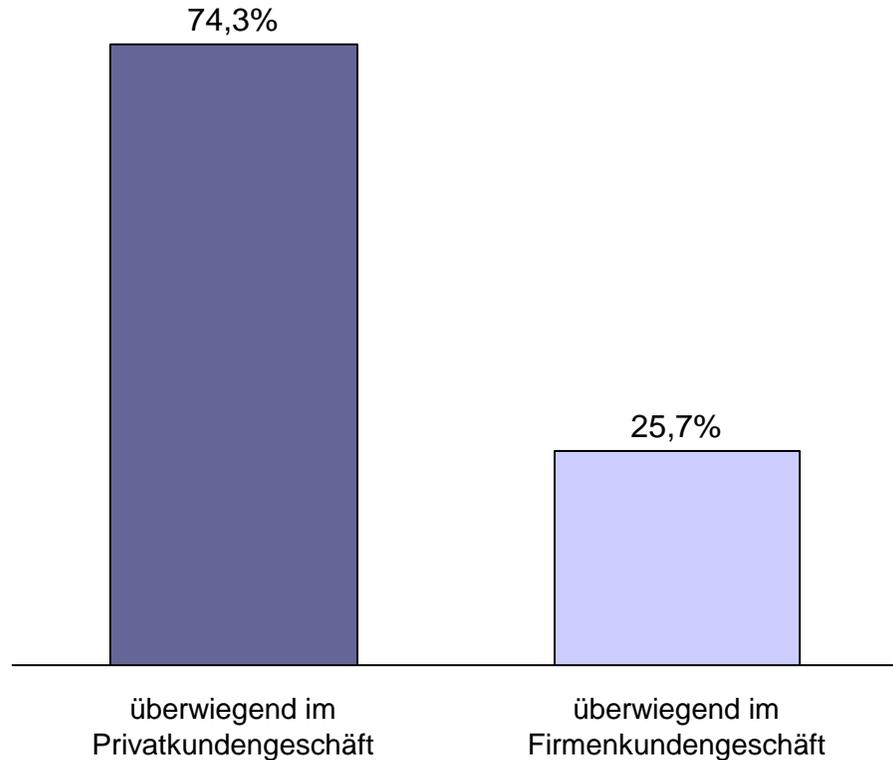


- Zu 1. Selektionskriterien: Unrealistische Beantwortungsdauer, Abbruch nach wenigen Fragen, Teilnehmer die nicht der Befragungszielgruppe entsprechen
- Zu 2. Antwortoptionen: „Gebundener Versicherungsvertreter“ oder „weder noch“
- Zu 3. Antwortoption: „weder noch“

# Vermittler-Sicht | Anlage der Untersuchung

## Stichprobenbeschreibung.

In welchem Kundensegment sind Sie überwiegend tätig?



n = 738

Aufgrund der deutlich höheren Bedeutung des Privatkundengeschäftes im Pool-Markt werden die Pools und Dienstleister ausschließlich hinsichtlich dieses Kundensegmentes verglichen. Ein Vergleich findet in folgenden Kapiteln statt:

I-3. Favoriten der Vermittler

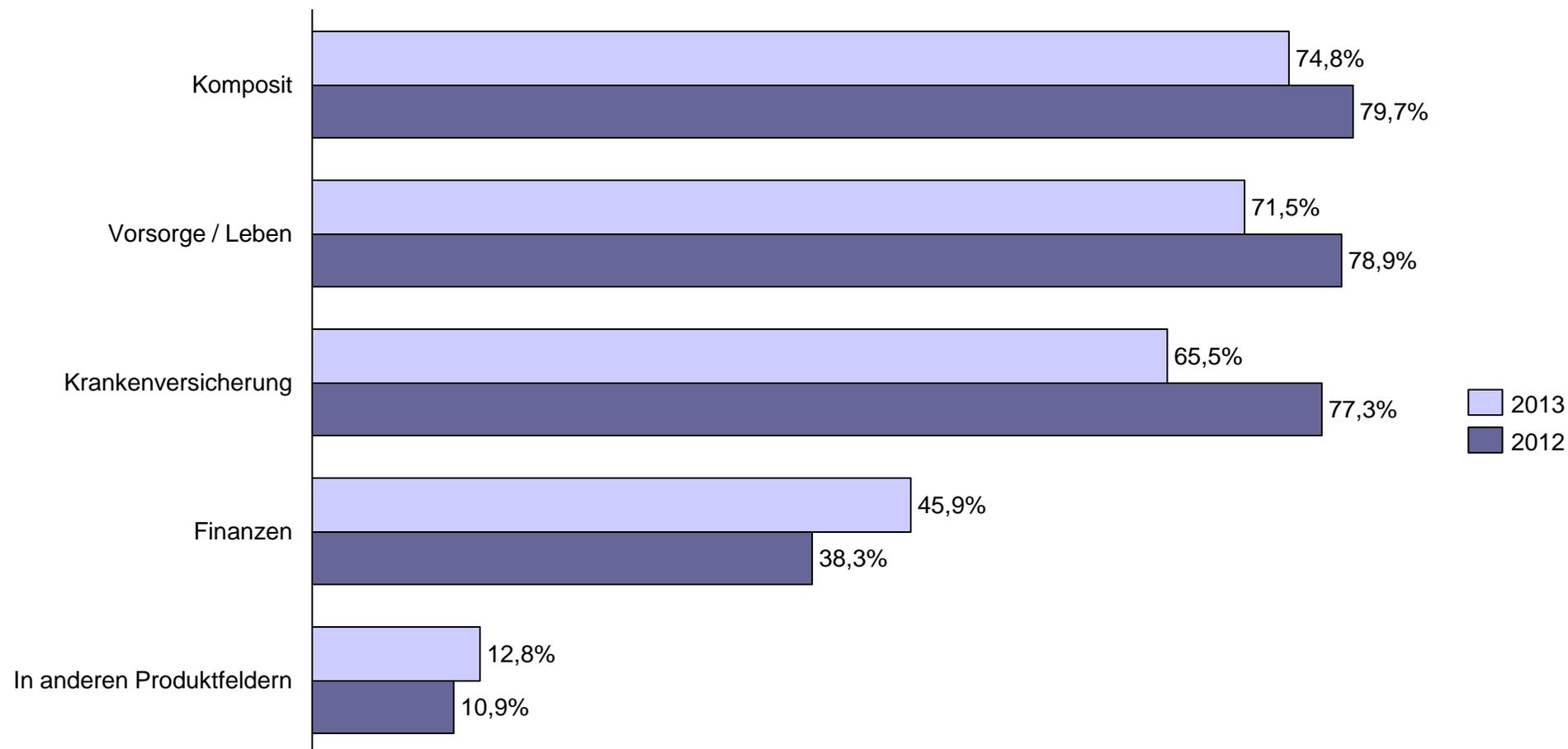
I-4. Leistungskriterien

I-5. Leistungsprofile der Top 24-Pools und Dienstleister

# Vermittler-Sicht | Anlage der Untersuchung

## Stichprobenbeschreibung.

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

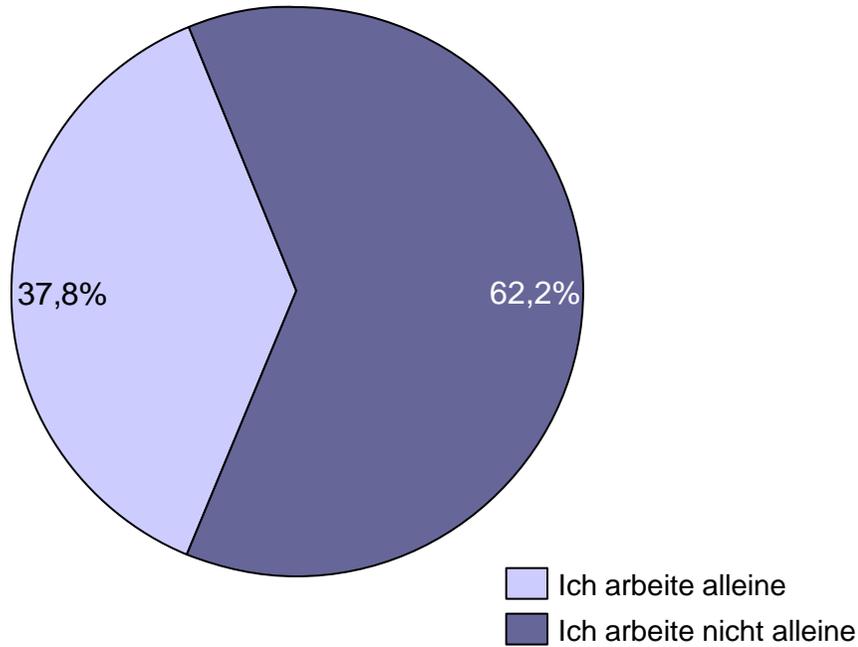


n = 881  
Nennungen: 2.093

# Vermittler-Sicht | Anlage der Untersuchung

## Stichprobenbeschreibung.

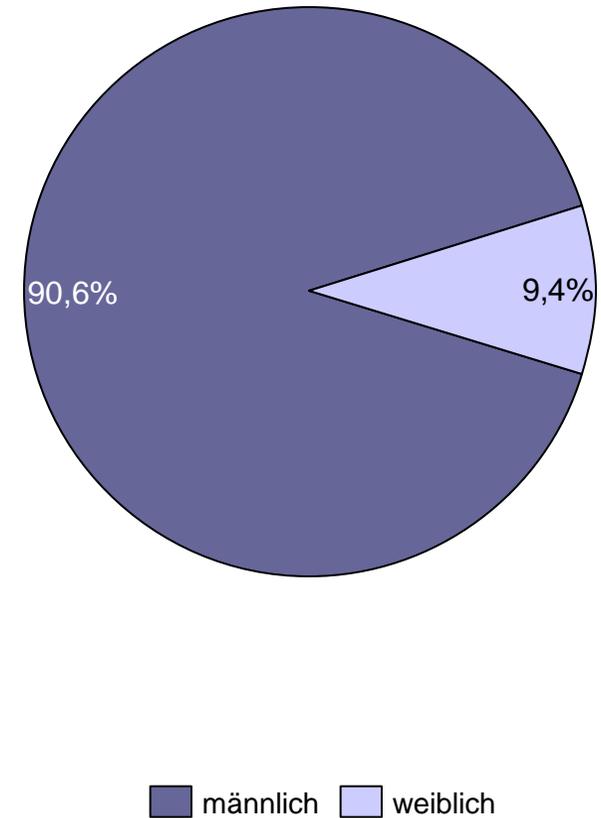
Wie viele Beschäftigte arbeiten inklusive Ihnen in Ihrem Unternehmen?



Beschäftigte insgesamt		
Maximum	Median	Mittelwert
1.500	2	11

n = 588

Bitte sagen Sie uns, welchem Geschlecht Sie angehören?

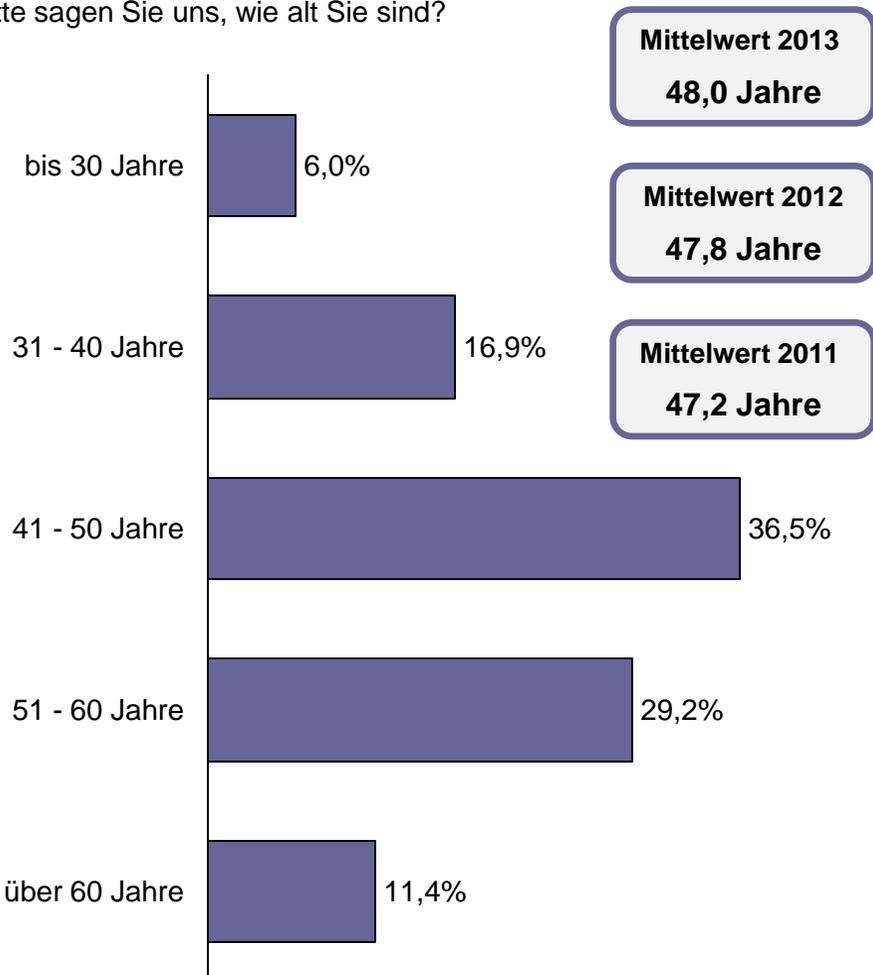


n = 596

# Vermittler-Sicht | Anlage der Untersuchung

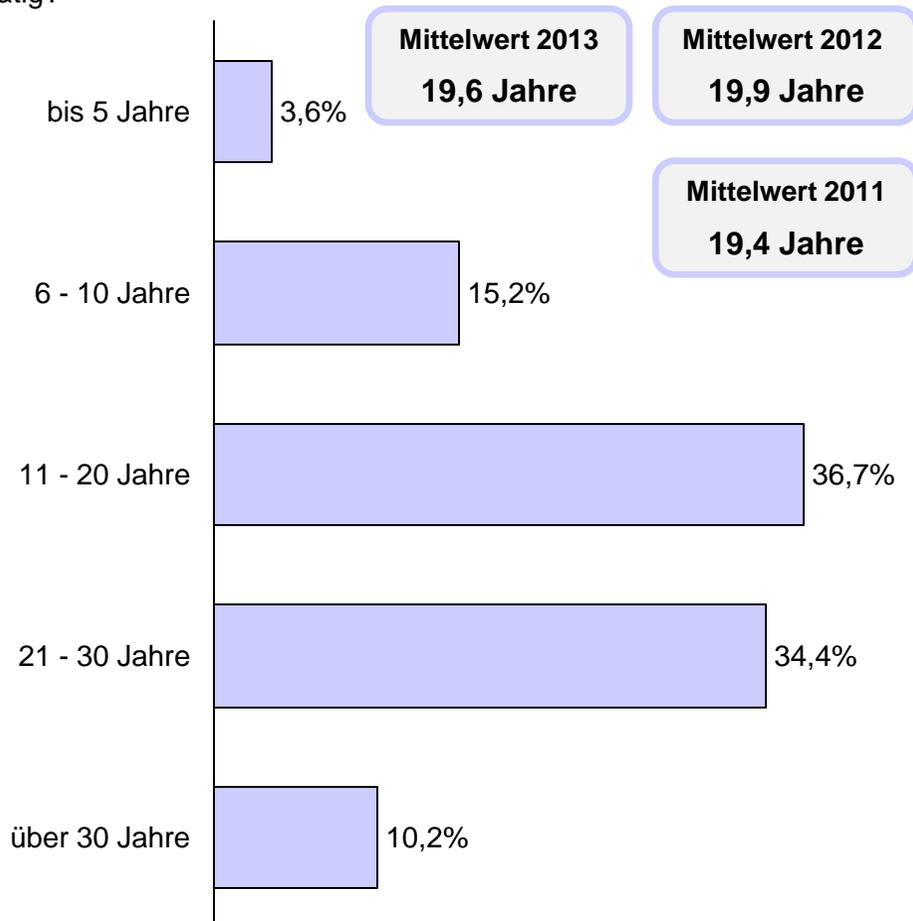
## Stichprobenbeschreibung.

Bitte sagen Sie uns, wie alt Sie sind?



n = 586

Seit wie vielen Jahren sind Sie in der Versicherungs- / Finanzbranche tätig?



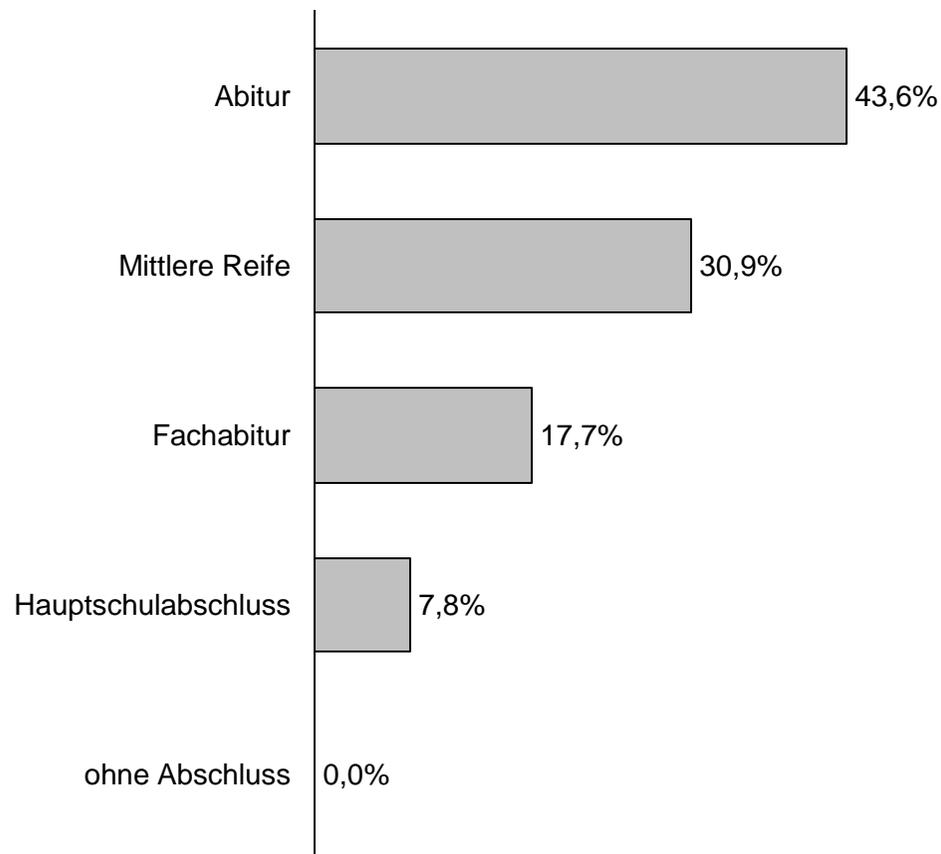
n = 591

# Vermittler-Sicht | Anlage der Untersuchung

## Stichprobenbeschreibung.

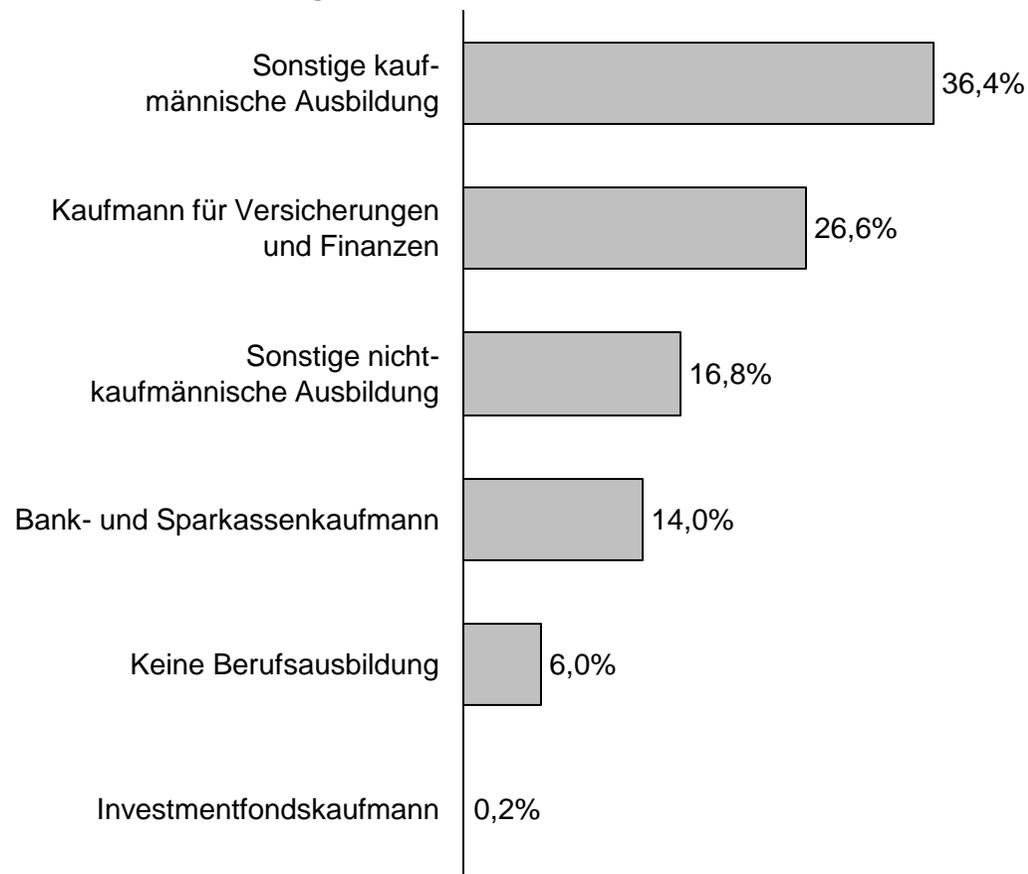
Welchen höchsten beruflichen Abschluss / welche höchste Qualifikation haben Sie?

### Schule



n = 576

### Berufsausbildung



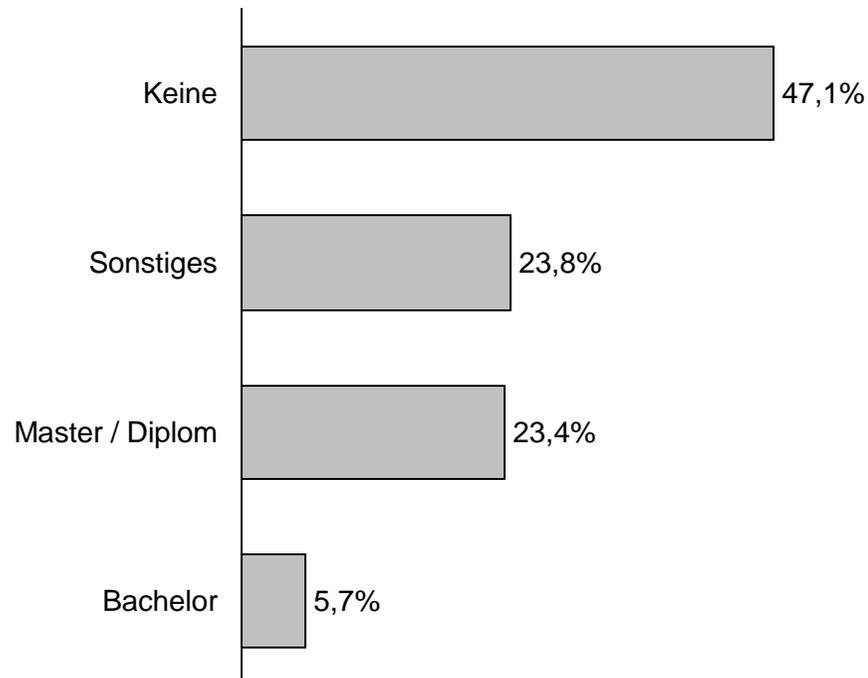
n = 530

# Vermittler-Sicht | Anlage der Untersuchung

## Stichprobenbeschreibung.

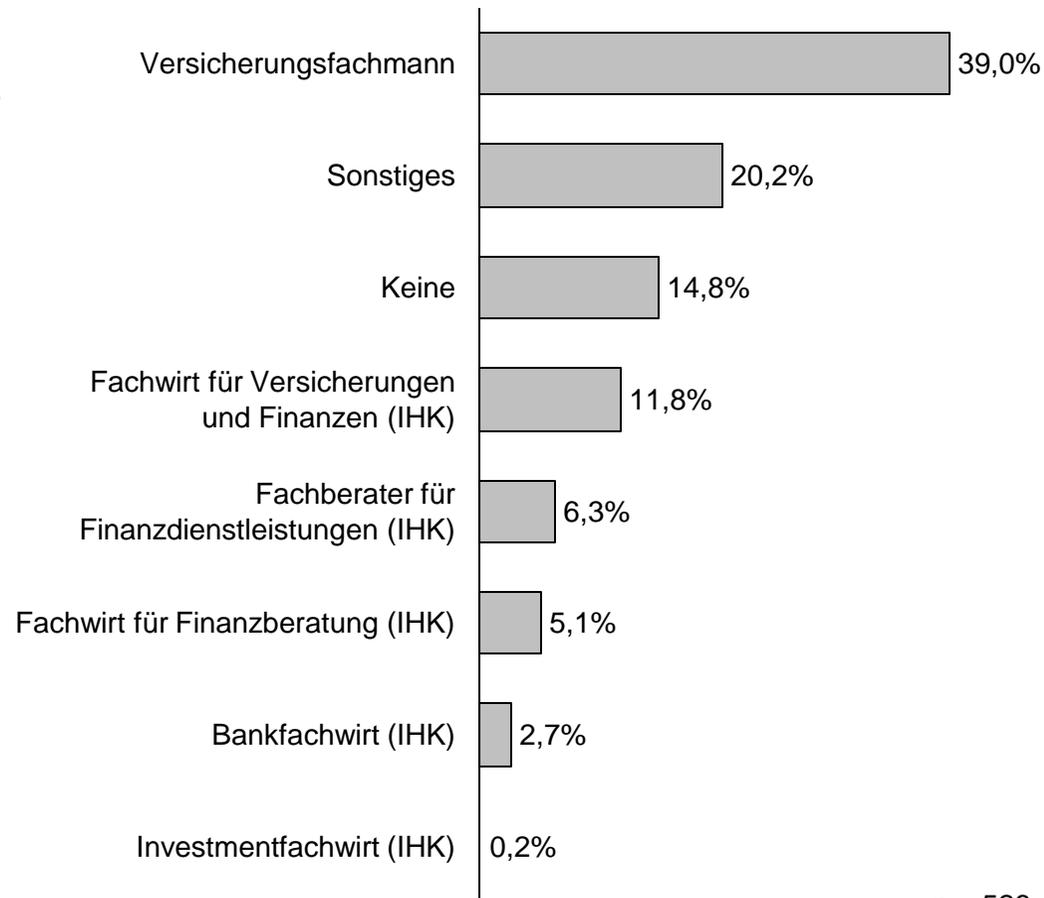
Welchen höchsten beruflichen Abschluss / welche höchste Qualifikation haben Sie?

### (Fach-)Hochschule



n = 471

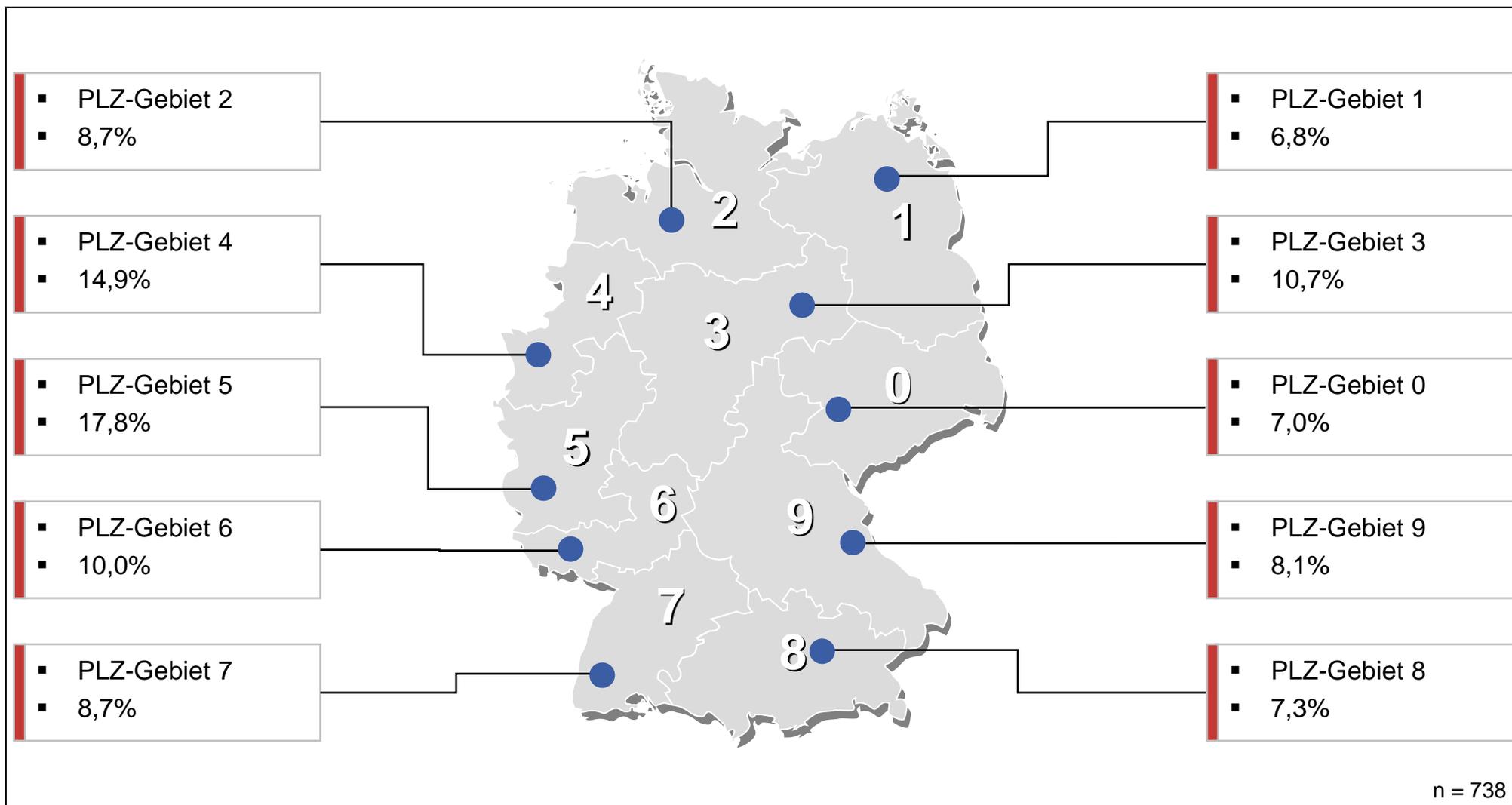
### Sonstige Qualifikationen



n = 526

# Vermittler-Sicht | Anlage der Untersuchung

## Regionale Verteilung der Befragten.



## Stellenwert von Pools / Dienstleister

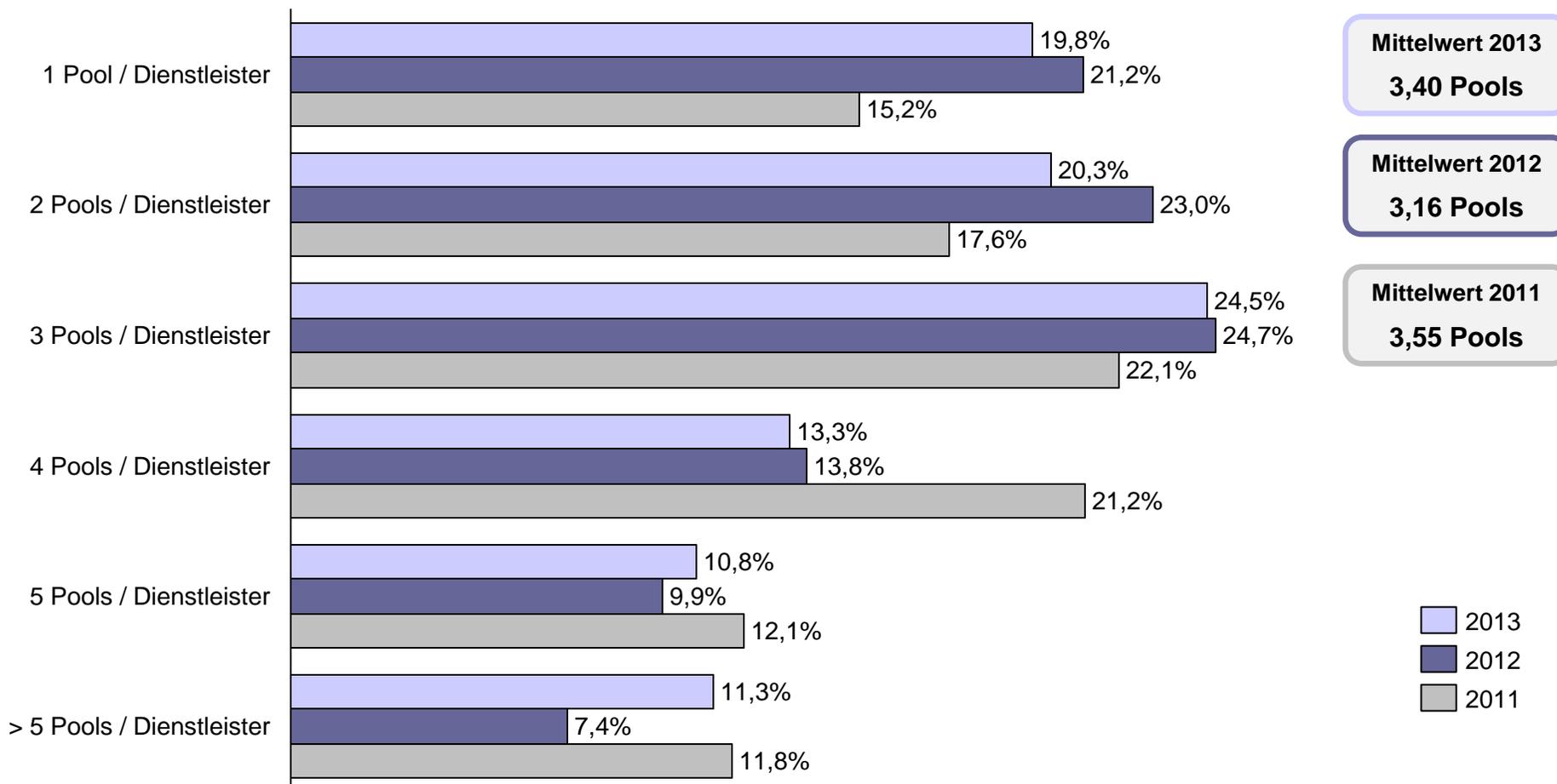
# Kapitel 2

- Der Trend aus dem letzten Jahr, dass die Vermittler mit weniger Pools zusammenarbeiten, setzt sich nicht fort. Ganz im Gegenteil: Die Vermittler haben wieder mehr Anbindungen und der durchschnittliche Wert steigt auf 3,40. Insbesondere hat der Wert mit mehr als 5 Pools angebonden zu sein, deutlich zugelegt.
- Die Dauer wie lange ein Vermittler mit Pools zusammenarbeitet, ist in den letzten zwei Jahren gesunken. Der höchste Mittelwert der letzten drei Jahre wurde 2012 mit knapp 9 Jahren erreicht. Dieses Jahr arbeiten die Vermittler durchschnittlich 8,5 Jahre mit Pools / Dienstleistern zusammen.
- Wie in den letzten Jahren streben die Vermittler bei der Zusammenarbeit mit Pools nach der Bewahrung der eigenen Unabhängigkeit. Auf Platz 2 folgt der Zugang zu mehr Gesellschaften. Das Palette wird mit dem Angebot von exklusiven Deckungskonzepten vervollständigt.
- Ein Viertel der Vermittler zahlt eine Gebühr für das Dienstleistungsangebot der Pools / Dienstleister. Die durchschnittliche Gebühr beträgt dabei rund 1.300 Euro p.a..
- Wie auch im letzten Jahr haben 42% der Makler und Mehrfachvertreter schon einmal die Zusammenarbeit mit einem Pool beendet. Die Hauptgründe liegen in der Unzufriedenheit mit den Services darin, nicht eingehaltenen Vereinbarungen und dem Preis- / Leistungsverhältnis insgesamt.
- Über ein Drittel der Befragten sehen Risiken in der Zusammenarbeit mit Pools. Wesentliche Probleme sind dabei der Bestandsschutz, die Insolvenz von Pools und Dienstleistern sowie die Abhängigkeit.
- Dem Geschäftsfeld Komposit wird für die Zukunft eine hohe Bedeutung zugeschrieben. Die Sparte Finanzen liegt auf Rang 2.
- Blickt man auf die Kunden- und Abschlussorientierung sowie die Produktkompetenz der Umfrageteilnehmer, so lässt sich feststellen, dass die Vermittler auf die Endkunden eingehen, ohne dabei ihren persönlichen Abschluss in den Mittelpunkt zu stellen. Auf die Produkte bezogen sind die Vermittler bemüht, stets up-to-date zu sein.

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Anzahl der Anbindungen pro Vermittler.

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

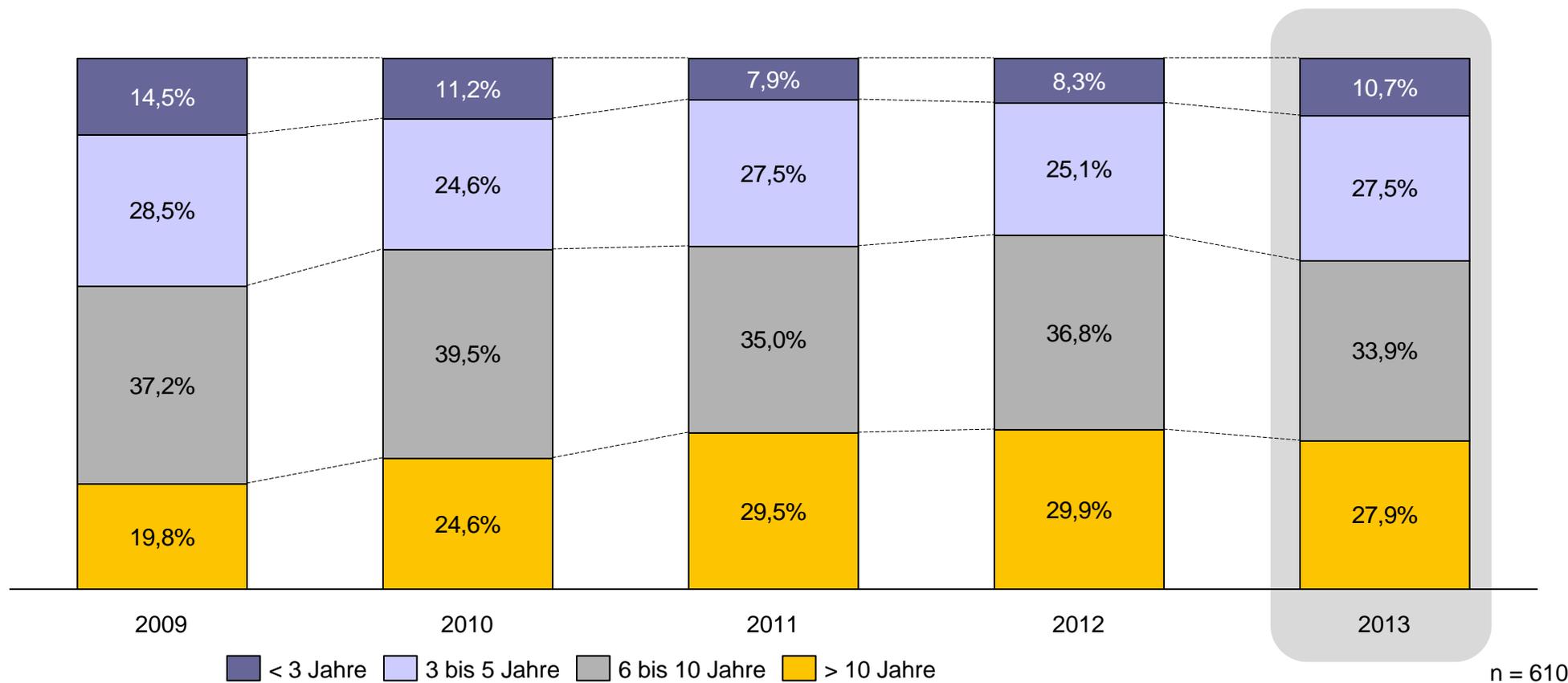


n = 601

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

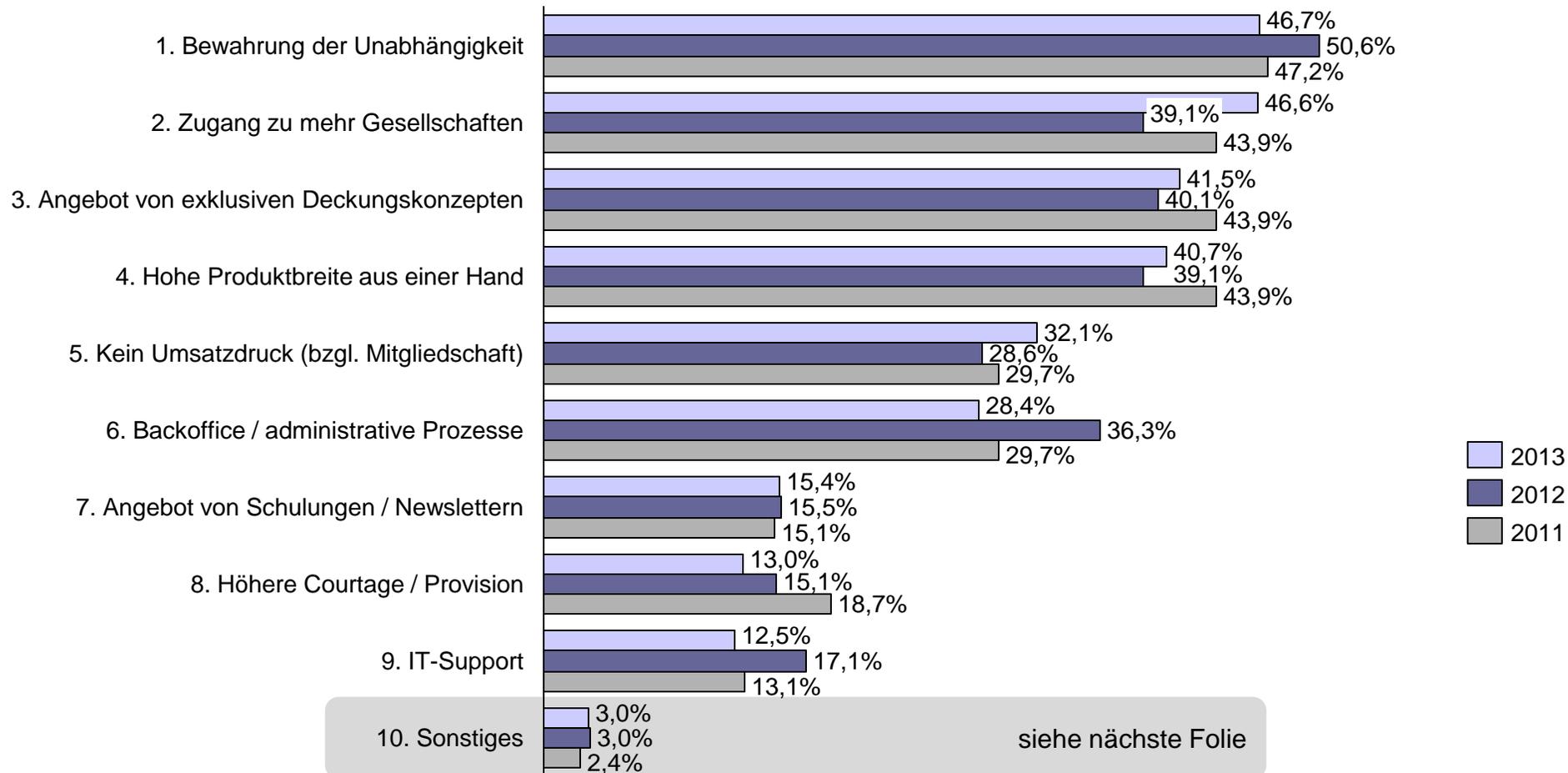
## Dauer der Zusammenarbeit.

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



# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Gründe einer Zusammenarbeit.

Was sind für Sie persönlich die wichtigsten Gründe, die Sie zur Zusammenarbeit mit einem Pool bewegt haben? (maximal 3 Nennungen)



n = 610

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Gründe einer Zusammenarbeit.

Was sind für Sie persönlich die wichtigsten Gründe, die Sie zur Zusammenarbeit mit einem Pool bewegt haben? (maximal 3 Nennungen)

## Sonstiges



Vermittlung von Investmentgeschäft.

Parken von Verträgen von zwei bis drei exotischen Gesellschaften.

Ich habe schon mehrere Courtage-Direktvereinbarungen nicht unterschrieben, weil die Gesellschaft zu keiner Änderung bereit war.

Sehr freundschaftliche Zusammenarbeit!

Arbeiten nur mit der Provinzial.

Investmentkompetenz.

Software.

Unteranbindungen für selbstständige Vermittler im Maklerunternehmen.

Schnelle Abwicklung von Kleingeschäft.

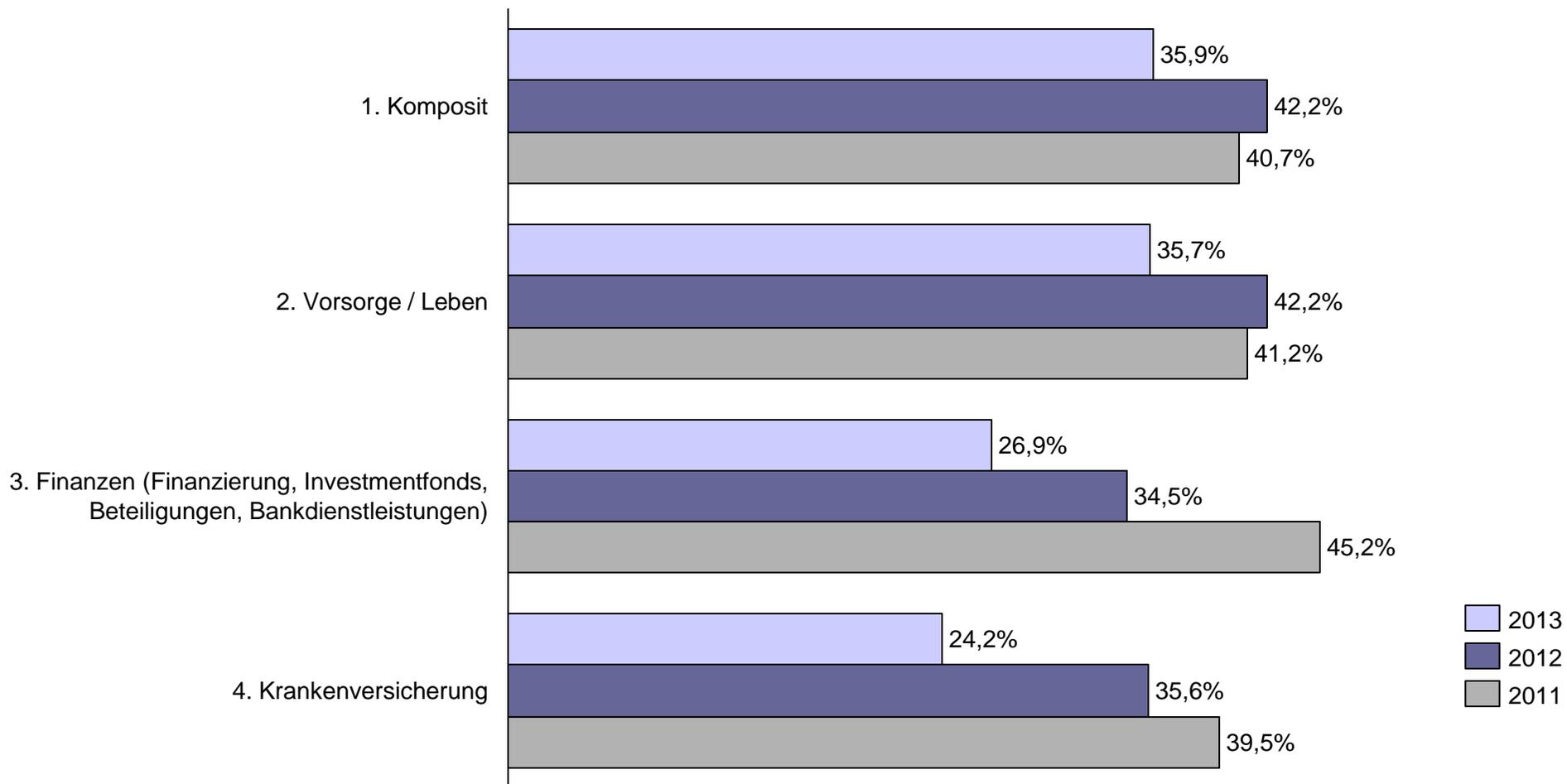
Mitinhaber zu sein.



n = 10

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Courtagenanteil nach Geschäftsfeldern.

Welchen Anteil Ihrer Courtage erzielen Sie in den einzelnen Geschäftsfeldern über Pools / Dienstleister?



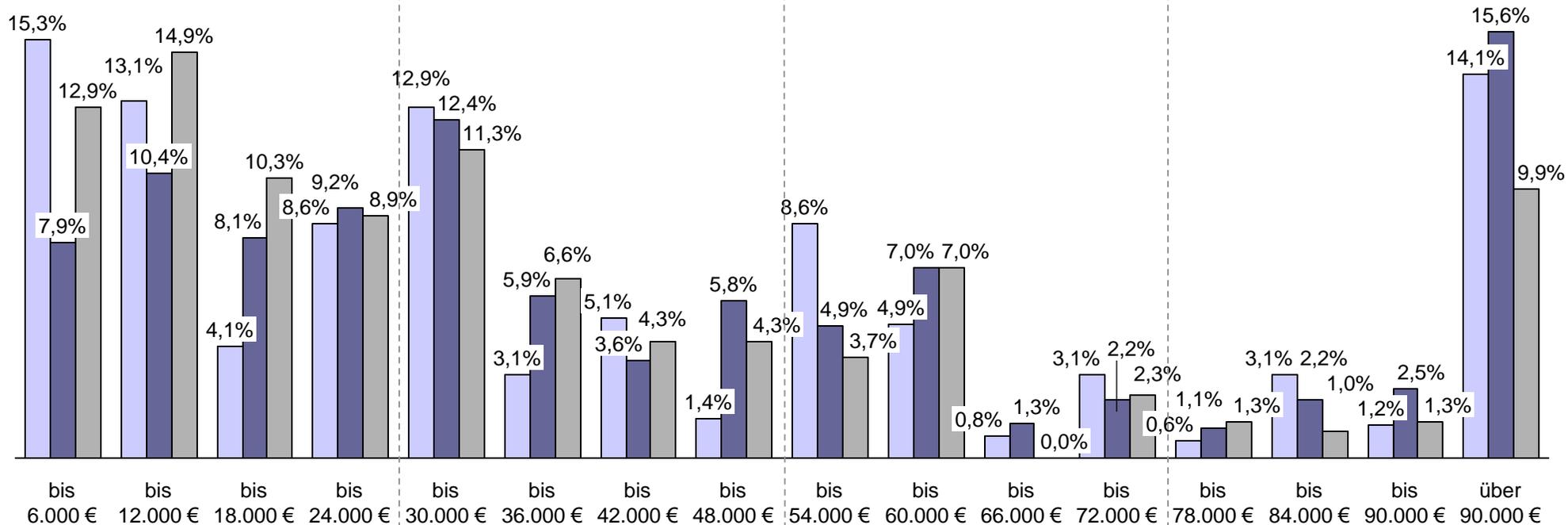
n = 607

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Courtageeinnahmen.

Wie hoch sind Ihre Courtageeinnahmen über Pools / Dienstleister pro Jahr?

2013 2012 2011

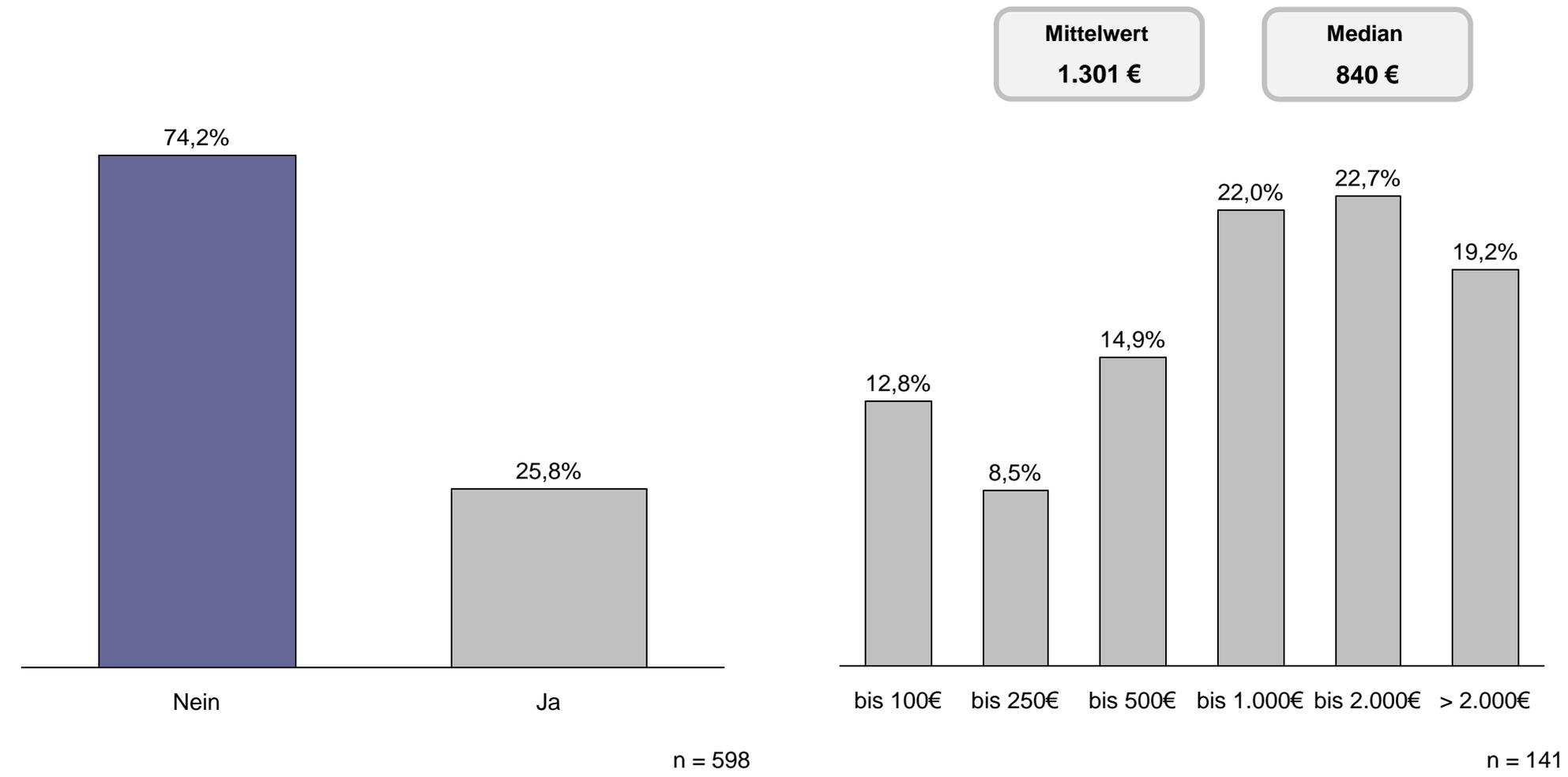
41,1%	22,5%	17,4%	19%
36%	28%	15%	21%
47%	26,5%	13%	13,5%



n = 489

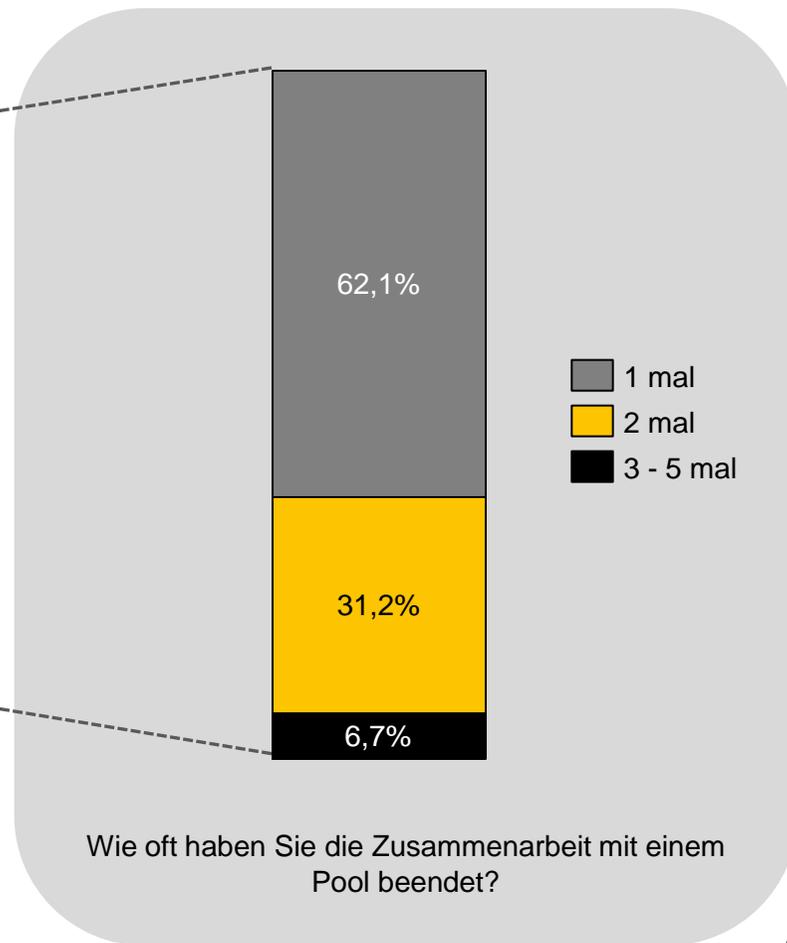
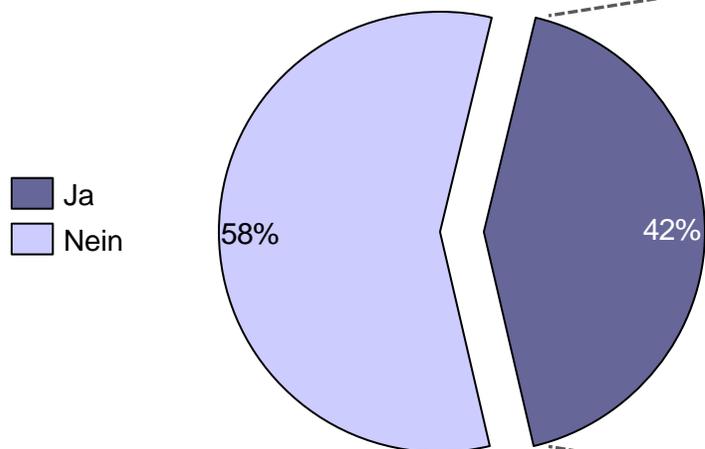
# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Gebühr.

Bezahlen Sie eine Gebühr für das Dienstleistungsangebot des Pools / Dienstleisters oder für die Mitgliedschaft in einem Pool / Dienstleister? Wenn ja, wie hoch ist diese?



# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Beendigung der Zusammenarbeit.

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



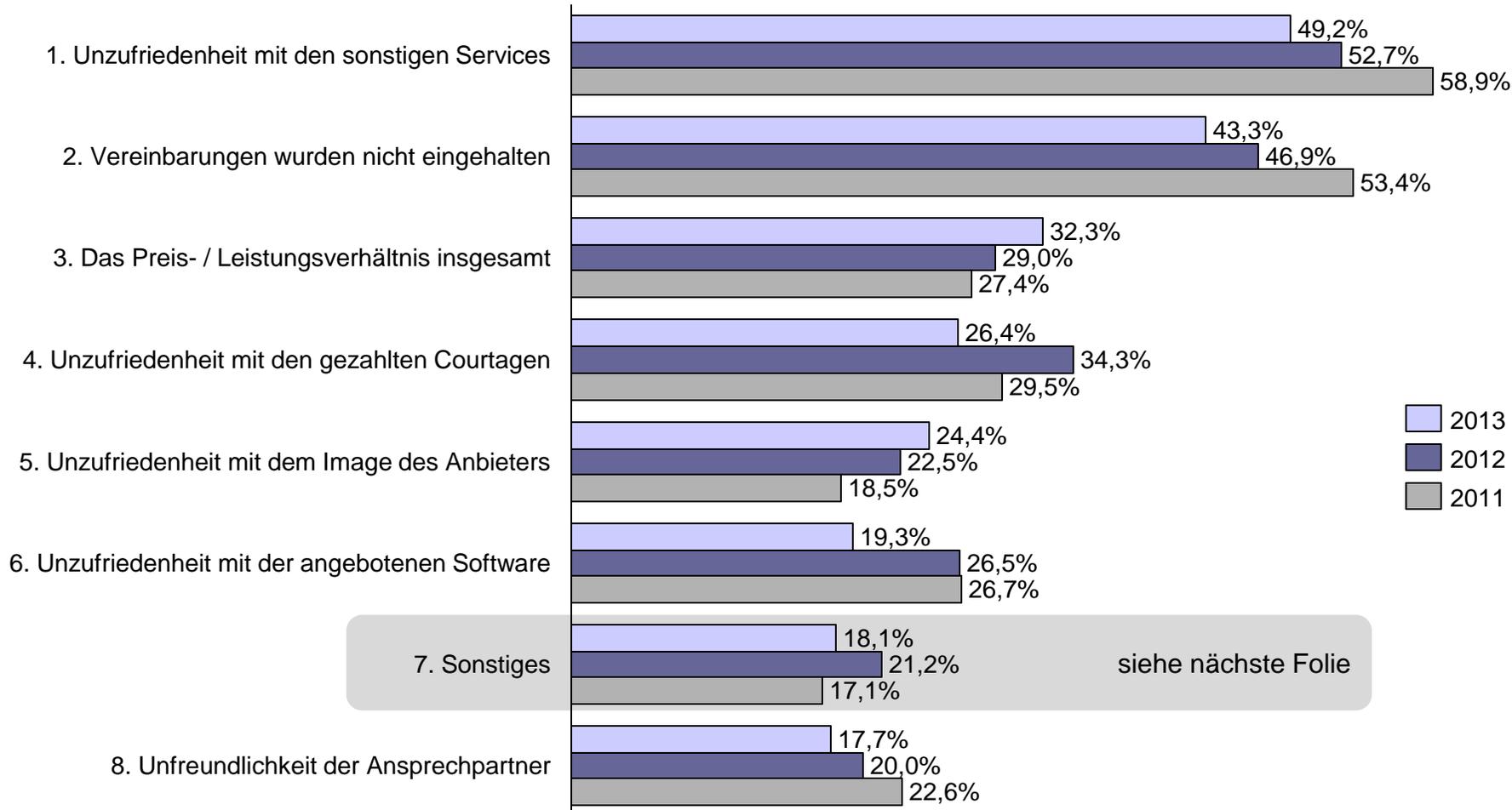
Wie oft haben Sie die Zusammenarbeit mit einem Pool beendet?

n = 598

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Gründe für Beendigung der Zusammenarbeit.

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



n = 586

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Gründe für Beendigung einer Zusammenarbeit (1/2).

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

### Sonstiges

Kündigung von Bestandsverträgen ohne Hilfeleistung.

Keine Bestandssicherheit.

Sollte gesamten Bestand dahin übertragen.

Änderung der Kundenausrichtung.

Pool hat Vertriebspartner reduziert.

Geschäftsführer gab Kundenstamm nicht frei, verlangte Gelder.

Pleite des Pools.

Insolvenz.

Schließung des Pools.

Insolvenz des Dienstleisters.

Konzentration des Geschäfts.

Produktangebot.

Änderung der Produkte.

Auflösung.

Obervermittler.

Software zu umständlich.

Abzocke

Abzocke.

Urlaubszeit! Zwischen Weihnachten und Neujahr.

Kein Vertrauen.

Wenn man spürt, dass man in einem Hardseller-Vertrieb ist.

Keine Qualitätsansprüche an Mitglieder.



n = 43

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Gründe für Beendigung einer Zusammenarbeit (2/2).

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

### Sonstiges

Beratungskonzept des jetzigen Partners überzeugender.

Kein echter Mehrwert zu den bereits vorhandenen Pools.

Umsatzvorgaben finde ich nicht gut.

Umsatzerwartungen des Pools.

Abbruch wegen Umsatzmenge.

Zu wenig Geschäft, deshalb Aufhebung der Zusammenarbeit.

Pool machte Umsatzdruck.

Zu wenig Geschäft über diesen Pool.

Pool hat mangels Umsatz Vereinbarung gekündigt.

Umsatzdruck.

Schlechte Erreichbarkeit.

Unabhängigkeit.

Keine Unabhängigkeit.

Eigentümerwechsel / verlorene Unabhängigkeit.

Änderung der Geschäftspolitik.

Wechsel des Vertriebes.

Zu wenig Produktion.

Keine Alleinstellungsmerkmale, daher nicht bedient.

Fachliche Unfähigkeit.

Einführung einer Nutzungsgebühr.

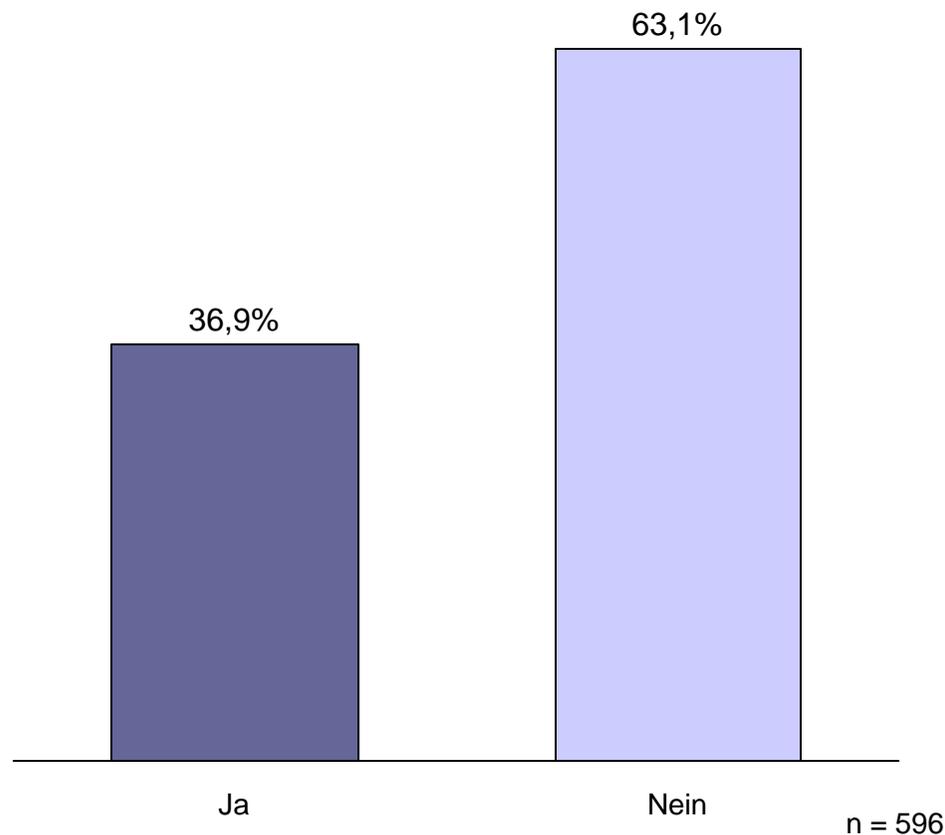
Mangelhafte Bearbeitung des eingereichten Geschäfts.



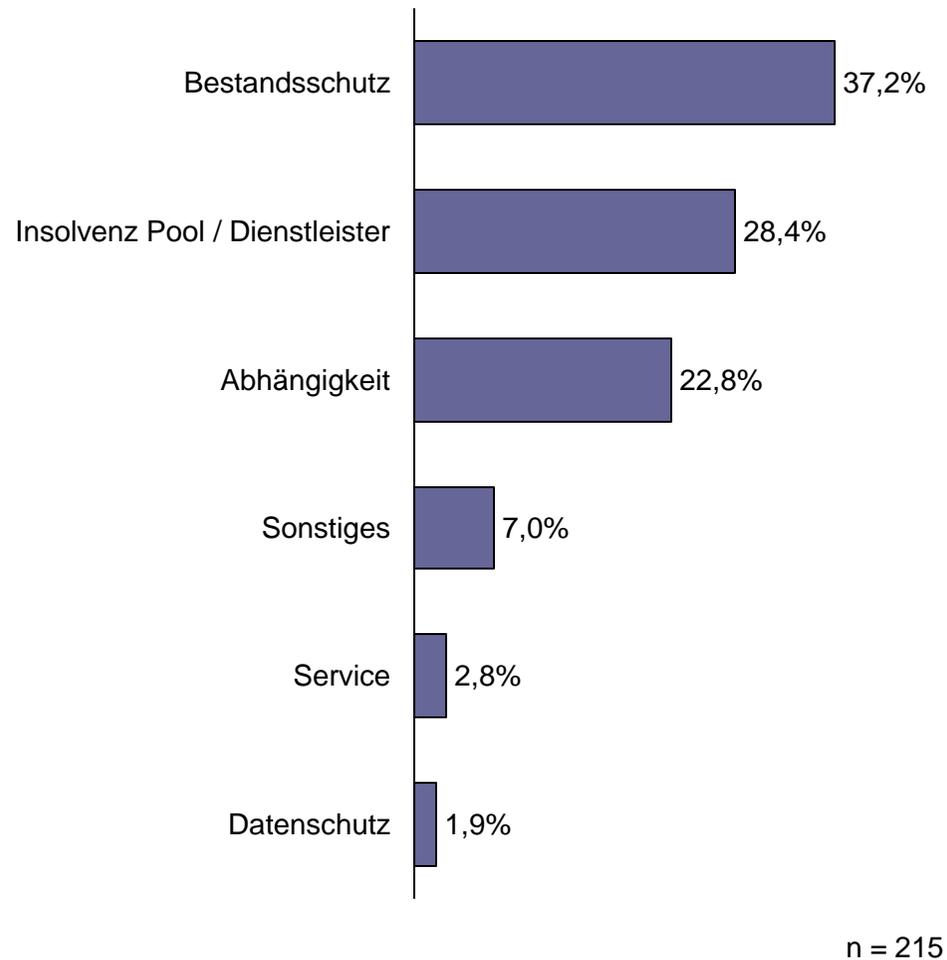
n = 43

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Risiken in der Zusammenarbeit.

Sehen Sie Risiken in der Zusammenarbeit mit Pools / Dienstleistern?



Wenn ja, welche? [Argumente in den offenen Nennungen]



# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Risiken in der Zusammenarbeit (1/16).

Sehen Sie Risiken in der Zusammenarbeit mit Pools? Wenn ja, welche?

## Bestandsschutz

Bestandsrisiko, Pleite, Verkauf, Einstellung der Geschäftstätigkeit des Pools.

Wenn eine Unzufriedenheit entsteht, ist der Bestandswechsel schwierig.

Bestandssicherheit.

Keine klare Regelung mit den Versicherungsgesellschaften über die Bestände.

Ist bei einem Wechsel des Pools eine Bestandsübertragung einfach auszuführen?

Bestandssicherheit.

Marktbereinigung im Poolbereich steht noch aus - viele Pools werden verschwinden und dann wird sich zeigen was mit den Beständen passiert (auch z.B. wenn die PKV plattgemacht wird).

Bestandsklarheit.

Keine Wahrnehmung des Maklers bei den Gesellschaften. Bestandsschutz nach wie vor nicht geklärt / gesichert.

Wem gehört der Bestand? Was ist im Fall der Insolvenz des Pools? Was ist im Fall des Todes des Maklers?

Die Übertragung von Beständen nach Beendigung der Zusammenarbeit liegt im Ermessen der jeweiligen Gesellschaft und kann von dieser Seite abgelehnt werden.

Bestandssicherheit und Einflussnahme von Versicherungsgesellschaften.

Was passiert mit den Beständen, wenn es dem Pooler schlecht geht. Funktionieren die Deckungskonzepte. Gefahr sich in eine Hand zu begeben.

Bestand.



n = 215

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Risiken in der Zusammenarbeit (2/16).

Sehen Sie Risiken in der Zusammenarbeit mit Pools? Wenn ja, welche?

## Bestandsschutz

Bestandssicherheit, zukünftige Umsatzvorgaben.

Bestandsrisiko bei Konkurs des Pools.

Bestandsschutz (wem gehören die Verträge – gegebenenfalls nach dem Ende der Vermittlertätigkeit?).

Bestandssicherheit.

Bestands- / Haftungsgründe bei Konkursen. Einflussnahme bei Verlust der Unabhängigkeit.

Bestandsübertragung und Werbung an meiner Kundschaft ohne mein Wissen und Verkauf von Adressen.

Bestandssicherheit.

Bestandssicherheit. Insolvenz. Vererbung.

Wie sicher ist mein Bestand tatsächlich?

Die 100%ige Kundenbestandswahrung.

Bestandssicherheit.

Bestandssicherheit bei Insolvenz des Pools sollte über Vermittlernummern bei den Gesellschaften geregelt werden wenn möglich. Und das Versicherer sich im Hintergrund einkaufen und Umsatzdruck ausüben.

Recht am Bestand. Unabhängigkeit der Pools (Personenrisiko: So lange der Gründer die Firma führt mit seiner ursprünglichen Ausrichtung ist oft alles ok. Sobald aber fremde Geschäftsführer den Pool leiten und nicht die Philosophie des Initiators verkörpern, kommen die Probleme) Abhängigkeit von Poolentscheidungen.

Daten- und Bestandsübertragung beim Verlassen des Pools.

Wem gehört der Bestand?

Das eventuelle Bestände verloren gehen.



n = 215

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Risiken in der Zusammenarbeit (3/16).

Sehen Sie Risiken in der Zusammenarbeit mit Pools? Wenn ja, welche?

## Bestandsschutz

Bestandssicherheit und Bestandsübertragung.

Sicherheit der Bestände.

Eigentumsverhältnisse in Bezug auf die Bestände, Zugriff auf die Stornoreserven, Datenschutz.

Bestandssicherheit.

Wem gehört der Bestand. Kündigung von Rahmenverträgen.

Wem gehören die Bestände? Was passiert bei Insolvenz des Pools?

Bestandsverlust – Unabhängigkeit.

Bestandsschutz.

Bestand ist weg und gehört nicht mir als Makler, sondern dem Pool.

“

Möglicher Bestandsverlust.

Seriosität, Verlässlichkeit, Bestandsrechte.

Der Bestandsschutz ist ein Riesenthema und am Ende des Berufslebens der Wertausgleich.

Bestandssicherheit.

Was passiert mit meinen Bestandsprovision, wenn sie insolvent werden? Was passiert dann auch mit meinen Stornorücklagen?

Keine Klarheit das die Bestände mir als Vermittler gehören bei einer Insolvenz des Pools.

Bestandsinformation zu Gunsten der großen Mitglieder und irgendwann Verlust des Bestandes.

Bestandsschutz.

”

n = 215

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Risiken in der Zusammenarbeit (4/16).

Sehen Sie Risiken in der Zusammenarbeit mit Pools? Wenn ja, welche?

## Bestandsschutz

Bestände bei Insolvenz des Pools.

Das Risiko des Bestandes.

Sicherheit der Bestände, drohende Insolvenz, Kündigung von Deckungskonzepten.

Was passiert mit dem Bestand bei einer Insolvenz, wo liegt die Stornorücklage.

Schnelle und problemlose Übernahme des Kundenbestandes bei Insolvenz des Pools.

Keinen Anspruch auf Kundenschutz nach Poolinsolvenz oder bei Beendigung der Zusammenarbeit.

Wie sicher ist mein Kundenbestand? Courtageeinbußen?

Kundenbestand in Händen der Pools. Unabhängigkeit.

“

Bestandsicherung, Courtagezahlungen, dies sind nur einige Dinge die es bei einzelnen Pools nicht gibt! Der Bestand gehört dem Pool Die Courtagezahlung wird bei einigen Pools nach Geschäftsaufgabe direkt eingestellt. Erbschaftregelungen gibt es dort nicht!

Kündigung des Gesamtbestandes durch einen Versicherer.

Bei Verkauf eines Maklerbestandes sehe ich eventuelle Probleme bei Verträgen, die über Pools eingereicht wurden. Meines Erachtens könnte es hier zu Problemen bei der Bestandsübertragung auf einen anderen Makler kommen.

Bestandssicherheit.

Wem gehört der Bestand?

Bestandssicherheit.

Bestandssicherung, teilweise keinen direkten Zugriff.

”

n = 215

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Risiken in der Zusammenarbeit (5/16).

Sehen Sie Risiken in der Zusammenarbeit mit Pools? Wenn ja, welche?

## Bestandsschutz

Kein eigener Bestand.

Bestandssicherheit ist nicht gewährleistet.

Gegebenenfalls keinen eigenen Bestand. Abhängig von den Informationen ohne sich ein eigenes Bild zu machen.

Bestandsschutz?

Bestandsverlust, Courtageverlust, ungewünschte Haftungsgemeinschaft.

Bestandsgarantie.

Bestandssicherung bei Insolvenz eines Maklerpools.

Es steht nicht mein Name direkt auf der Police. Kunden könnten eventuell auf den Pool allgemein zugreifen. Bestandsprovision nicht generell gegeben.

“

Wem gehört der Bestand? Insolvenz des Pools. Ständiger Risikoträgerwechsel. Sammelbecken negativer Auslese.

Wem gehört der Bestand? Was passiert bei Insolvenz des Pools? Unabhängigkeitsverlust durch Beteiligung von Versicherern an den Pools.

Bestandssicherheit (Wem gehören die Bestände bzw. die Courtageansprüche), Abhängigkeit von der Produkt- und Partnerauswahl des Pools. Fokussierung des Geschäfts auf nur einen Partner. Verlust der direkten Zusammenarbeit mit den Versicherungsgesellschaften.

Freigabe und Übertragung des eigenen Bestandes bei Insolvenz des Pools.

Bestände nicht klar zuordenbar.

Frage, wem der Bestand gehört?

”

n = 215

Sehen Sie Risiken in der Zusammenarbeit mit Pools? Wenn ja, welche?

## Bestandsschutz



Wem gehört Bestand. Was geschieht mit den Kundendaten bei Kündigung der Zusammenarbeit.

Bestandssicherheit.

Bestandsschutz.

Poolverträge stellen meines Erachtens die Frage nach dem Bestandsbesitz auch nach dem Ausscheiden / Pensionierung etc. nicht eindeutig klar.



n = 215

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Risiken in der Zusammenarbeit (7/16).

Sehen Sie Risiken in der Zusammenarbeit mit Pools? Wenn ja, welche?

## Insolvenz

Vertragsverlust falls Pool pleite geht!

Wenn die Pools pleitegehen.

Aufgabe des Rechts am eigenen Bestand und Insolvenz des Pools und Kontinuität.

Insolvenz des Pools, direkte Kontaktmöglichkeit mit den Kunden, Verkauf von Adressen.

Die Insolvenzgefahr und die damit verbundenen Probleme mit den Daten und Folgeprovisionen.

Drohendes Insolvenzrisiko.

Insolvenz.

Konkurs, Bestandssicherheit, Datenschutz.

Dass die Pools sich wirtschaftlich nicht tragen.

“

Insolvenz eines Pools.

Verlust des Bestandes im Falle einer Insolvenz des Pools.

Insolvenz des Pools, Änderung der Eigentumsverhältnisse, keine direkten Kontakte zur Gesellschaft bei Problemen mit Courtage-abrechnungen, allgemeine Intransparenz von Bonifikationen oder sonstigen Leistungen der Gesellschaften an dem Pool.

Wenn der Pool Insolvenz anmelden muss.

Verluste im Informationsfluss Produkthanbieter - Vermittler, Bestandsübertragung bei Insolvenz des Pools / Dienstleisters, Einführung teurerer Gebührenmodelle mit Druckmittel, Sperrung des Onlinezuganges.

Sicherheit des Bestandes bei Insolvenz des Pools.

Bestand, Insolvenz, Zahlungsschwierigkeiten.

”

n = 215

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Risiken in der Zusammenarbeit (8/16).

Sehen Sie Risiken in der Zusammenarbeit mit Pools? Wenn ja, welche?

## Insolvenz

Insolvenzrisiko des Pools und damit einhergehende Rückzahlungen von vordiskontierten Provisionen durch die Einforderung eventueller Insolvenzverwalter!

Insolvenzrisiko einhergehend mit Verlust des Bestandes sowie die Gefahr, die Produktunabhängigkeit zu verlieren.

Beendigung der Geschäftstätigkeit des Pools und Auswirkung auf meine Bestände.

Eventuelle Insolvenz mit Courtageverlust, fehlende Kulanz und Vertuschen eigener Fehler, Zusagen der Geschäftsführung werden nicht eingehalten.

Keine Einflussnahme auf deren Geschäftsgebaren - Beteiligung von Gesellschaften. Interne Absprachen - Pleite des Pools.

Wechsel der Unternehmenspolitik z. B. durch Verkauf oder Zusammenschluss, Pool-Insolvenz.

“

Insolvenz.

Bei einer Insolvenz des Pools sehe ich als Makler die größten Probleme für mich als Vermittler.

Insolvenz, Bestandssicherheit.

Im Falle einer Insolvenz des Pools oftmals unklare Bedingungen bezüglich des eigenen Bestands, ob dieser dem Vermittler übergeben wird, oder beim Pool verbleibt.

Insolvenz.

Insolvenz, Bestand.

Fehlende Transparenz im Hinblick auf Produktempfehlungen. Langfristige Sicherstellung der Courtagen (Insolvenzrisiko).

Insolvenz des Dienstleisters.

”

n = 215

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Risiken in der Zusammenarbeit (9/16).

Sehen Sie Risiken in der Zusammenarbeit mit Pools? Wenn ja, welche?

## Insolvenz

Immer wenn es GmbHs sind, ist deren Haftung auf die Einlage begrenzt. Geht der Pool pleite, sind mindestens die angesammelten Stornoreserven weg.

Pool verschwindet vom Markt. Dadurch keine Betreuung bestehender Kundenverträge.

Bei Insolvenz des Pools verbunden mit eigenen Deckungskonzepten mögliche Probleme der Umdeckung im Kompositbereich.

Insolvenz, feindliche Übernahmen, Verlust der Unabhängigkeit, fehlende Bestandsicherheit.

Insolvenzrisiko, teilweise Wegfall von Anbietern bzw. Produktgebern.

Insolvenzrisiko, Bestandshoheit.

Insolvenz des Pools, Sicherheit des Bestandschutzes.



Insolvenz, Übernahme.

Finanzstärke des Pools.

Verlust der Bestandsprovisionen im Fall der Insolvenz des Pools.

Insolvenzrisiko des Pools.

Konkurs des Pools, eventuell damit verbundene Störung der Auszahlung von Courtage.

Insolvenz des Pools, möglicher Zugriff auf Kunden und Bestand durch Dritte.

Frage des Eigentumsverhältnisses im Speziellen bei Insolvenz.

Verlust der Courtagerechte durch Auflösung / Pleite des Pools.

Insolvenz, Beteiligungen, Unabhängigkeit, Regal-Gelder.



n = 215

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Risiken in der Zusammenarbeit (10/16).

Sehen Sie Risiken in der Zusammenarbeit mit Pools? Wenn ja, welche?

## Insolvenz

Gefahr vor Insolvenzen.

Die rechtliche Situation, wenn der Pool insolvent wird, ist trotz vieler Versprechungen nicht eindeutig belegt. Man läuft Gefahr Bestände zu verlieren. Hier bräuchte es eine verbindliche Bestätigung von z.B. Kanzleien und in erster Linie von den Versicherungsgesellschaften.

Insolvenz.

Insolvenz des Pools - Streitigkeiten mit der Führung bezüglich mangelnder Betreuung oder langsamer Angebotserstellung.

Konkurs von Pools, Bestandssicherheit.

Insolvenz.

Insolvenz, Bestandseigentum.

Insolvenzen, fehlender Kundenschutz.

“

Insolvenzrisiko - Bestandssicherheit.

Insolvenz bei zu hohen Courtagen.

Insolvenz des Pools und daher Folgecourtageprobleme.

Courtageverlust bei Insolvenz des Pool, Kundenschutz.

Insolvenz des Pools.

Insolvenzrisiko.

Insolvenzrisiko, Produktempfehlungsrisiko (Empfehlungen zu bestimmten Anbieter aufgrund Belohnungssystemen).

”

n = 215

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Risiken in der Zusammenarbeit (11/16).

Sehen Sie Risiken in der Zusammenarbeit mit Pools? Wenn ja, welche?

## Abhängigkeit

Abwerbeversuche von Vertriebspartnern, allgemeine Abhängigkeit vom Pool.

Abhängigkeit vom Pool.

Verlust der Unabhängigkeit.

Unabhängigkeit und Umsatzsteuer-Problematik, wem gehört der Bestand? Intransparenz, Problem der Vermittlereinträge auf den Dokumenten.

Auf Dauer schwindende Unabhängigkeit. Minderung der Wirtschaftlichkeit durch Margenverfall, Minderung der Personalqualität.

Abhängigkeit, Insolvenzrisiko, Übertragbarkeit von Beständen.

Die Geschäftspolitik und die Unabhängigkeit können sich ändern.

Keine Unabhängigkeit, Datenverkauf.

Fehlende Transparenz im Umgang mit dem Makler und Sicherheit der Unabhängigkeit.

Keine Unabhängigkeit, kein Bestandsschutz unserer vermittelten Verträge.

Einfluss von schlechten Gesellschaften, die wegrennenden Betrugsfälle, die von der Staatsanwaltschaft untersucht werden.

Wirtschaftliche Stabilität und Courtagesicherheit, wenn Geschäft über Konzepte läuft und / oder keine eigene Anbindungen an die Versicherungs-Gesellschaften bestehen.

Einbuße an Unabhängigkeit.

Ob die Unabhängigkeit auch in Zukunft gesichert ist. Die Geschäftsführer können ja jederzeit die Firma verkaufen.

Abhängigkeit, Bestandssicherheit.



n = 215

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Risiken in der Zusammenarbeit (12/16).

Sehen Sie Risiken in der Zusammenarbeit mit Pools? Wenn ja, welche?

## Abhängigkeit

Man begibt sich in eine gewisse Abhängigkeit, wenn man den Markt nicht auch von anderer Seite betrachtet sondern blind auf den Pool zugreift. Man ist teils zu einseitig eingedeckt, wenn ein Produkt mal gut war und so ergibt sich auch eine gewisse Abhängigkeit.

Keine Direktvereinbarung mit den Versicherungsgesellschaften, dadurch keinen Direktanspruch auf ausstehende Provisionen, Stornorücklagen etc.

Umso größer ein Pool, desto mehr Marktmacht kann der Zwischenhändler sowohl auf die angeschlossenen Partner als auch auf Versicherungsunternehmen ausüben. Kann dazu führen, dass die Unabhängigkeit bewusst manipuliert wird.

Eingeschränkte Unabhängigkeit durch Beteiligungen, Abhängigkeit.

Wenn die Unabhängigkeit verloren geht!

“

Zu hohe Abhängigkeit zum Pool kann Nachteile mit sich bringen, wenn Pool in Zukunft die Konditionen der Zusammenarbeit zum Nachteil des Maklers verändert. Eventuelle Courtagelverluste bei Insolvenz des Pools.

Versteckte Abhängigkeiten, zu wenig Ressourcen für Vertriebsunterstützung.

Kaum Kontrolle der Unabhängigkeit möglich, versuchen immer meine Kunden als ihre Kunden für weitere Geschäftsbeziehungen zu kontaktieren und die Kundendaten an Dritte weiter zu geben!

Insbesondere bei Pools sehe ich mittel- bis langfristig das Risiko, dass hier die Unabhängigkeit für mich als Makler nicht mehr gegeben sein wird. Lediglich Maklerverbände werden dies aufrecht erhalten!

Durch mangelnde Auswahl der Partnerhäuser wird das Image des Pools teilweise negativ beeinflusst.

”

n = 215

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Risiken in der Zusammenarbeit (13/16).

Sehen Sie Risiken in der Zusammenarbeit mit Pools? Wenn ja, welche?

## Abhängigkeit

Abhängigkeit.

Gefahr, die Unabhängigkeit zu verlieren.

Abhängigkeit durch zu hohe Beteiligung von Produktgebern.

Unabhängig wird gefördert, da keine eigenen Vereinbarungen bei den meisten Dienstleistern. Wer ist schlussendlich Schuldner der Courtage?

Finanzielle Unabhängigkeit des Pools, stärkere Online Fixierung (Thema Datensicherheit und Datenschutz).

Abhängigkeit hinsichtlich Geschäftsmodell, Courtagen, Bestandscourtagen, Insolvenzgefahr des Pools.

Gefahr des Verlustes der Unabhängigkeit.

Unabhängigkeit der Pools.

Keine Unabhängigkeit.

Abhängigkeiten durch fehlende eigene Anbindungen, Insolvenz des Pools.

Produktangebot wird durch den jeweiligen Pool vorgegeben.

Eigentumsverhältnisse bzw. Liquidität.

Verlust der Unabhängigkeit / Eventuell Insolvenz und dadurch Gefährdung der Provisionszahlungen / Übertragung der Bestände an Dritte im Falle eines Falles.

Aufgabe der Unabhängigkeit.

Es wird immer mehr Courtage abgegriffen (begründet durch Zusatznutzen).

Eventuell Abhängigkeit der Pools z.B. mit Versicherern.



n = 215

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Risiken in der Zusammenarbeit (14/16).

Sehen Sie Risiken in der Zusammenarbeit mit Pools? Wenn ja, welche?

## Abhängigkeit



Teilweise Abhängigkeit. Keinen direkten Draht zum Versicherer.  
Eventuell Verlust der Bestandspflege bzw. des Bestands.

Unabhängigkeit.

Änderung der Geschäftspolitik des Pools auf Druck der  
Eigentümer.

Fusion, Übernahme, etc.

Undurchsichtige Geschäftstätigkeiten, Beteiligung durch andere  
Gesellschaften, mangelnde Transparenz, fehlerhafte  
Empfehlungen, geringere Provisionsweitergaben, fehlende  
Marktübersicht.

Bewahrung der Unabhängigkeit bei finanziellen Engpässen.

Abhängigkeit bei Produkt- / Softwarelösungen.



n = 215

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Risiken in der Zusammenarbeit (15/16).

Sehen Sie Risiken in der Zusammenarbeit mit Pools? Wenn ja, welche?

## Sonstiges

Eigeninteresse – Produktplacement.

Bin ein gebranntes Kind!

Zuordnung der Kunden.

Volatilität des Marktes und resultierende Kundenanbindung.

Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells.

Der Pool ist sorgfältig auszusuchen. Zu viele Pools, die meinen, etwas zu können.

Leistungsstärke könnte im Rahmen der sich wandelnden Märkte deutlich leiden.

Fehlender Kontakt zum Versicherer.

Ausgleichsansprüche im Rentenalter nicht einheitlich geregelt.

Hier fehlt mir wahrscheinlich die Erfahrung.

“

Es werden ungeprüft immer wieder neue Produkte angeboten. Risiko des Fehlgriffs, keine Vergangenheitsvergleiche möglich. Deshalb kann ich mich nur auf eine Handvoll von Dienstleistern verlassen.

Steuerung der Partner, Scheuklappen.

Keine Einzelentscheidungen seitens der Banken.

Partnerorientierung fehlt.

Tätigkeit (34e), eine Anbindung ist also nicht notwendig / nicht erlaubt. Trotzdem benötige ich natürlich Informationen zu Anbietern, Produkten etc. Hier arbeite ich zwar mit einigen Dienstleistern zusammen, aber die Informationen sind meistens nicht so neutral, wie ich sie benötige.

”

n = 215

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Risiken in der Zusammenarbeit (16/16).

Sehen Sie Risiken in der Zusammenarbeit mit Pools? Wenn ja, welche?

## Service

Als sinnvolle Ergänzung, da ein Makler nicht alle Gesellschaften vorhalten kann.

Fehlende Weitergabe von wichtigen Informationen.

Probleme mit Abrechnungen. Ich strebe Direktanbindungen an.

Bekomme ich alle notwendigen Informationen? Arbeitet der Pool schnell und zuverlässig? Transparenz der Makler nimmt zu.

Es gibt Pools, die es drei Monate nicht schaffen, Korrespondenz / Policen / Nachbearbeitungen an den Makler weiterzuleiten. Wenn der Versicherungsnehmer dann eine Abweichung / Änderung in der Police feststellt, ist es sehr mühsam für den Makler eine zeitnahe Klärung herbeizuführen. Auf Nachfrage bei den Pools wird dann lapidar hoher Bearbeitungsrückstand genannt und auch keine kurzfristige Übermittlung der Unterlagen geboten, da der Stapel von oben nach unten abgearbeitet wird. Ganz zu schweigen von der Problematik, die diesbezüglich bei Kfz-Versicherungsschutz auftreten kann.

## Datenschutz

Datenlecks, Einstieg ins Direktgeschäft durch Pools.

Datenschutz, Insolvenz, Haftung, Pools generell verteuern lediglich das Geschäft, ohne für die Versicherer echten Nutzen zu generieren, die Zeche zahlt, wie immer in unserer Branche, der Kunde.

Die neuen AGBs.

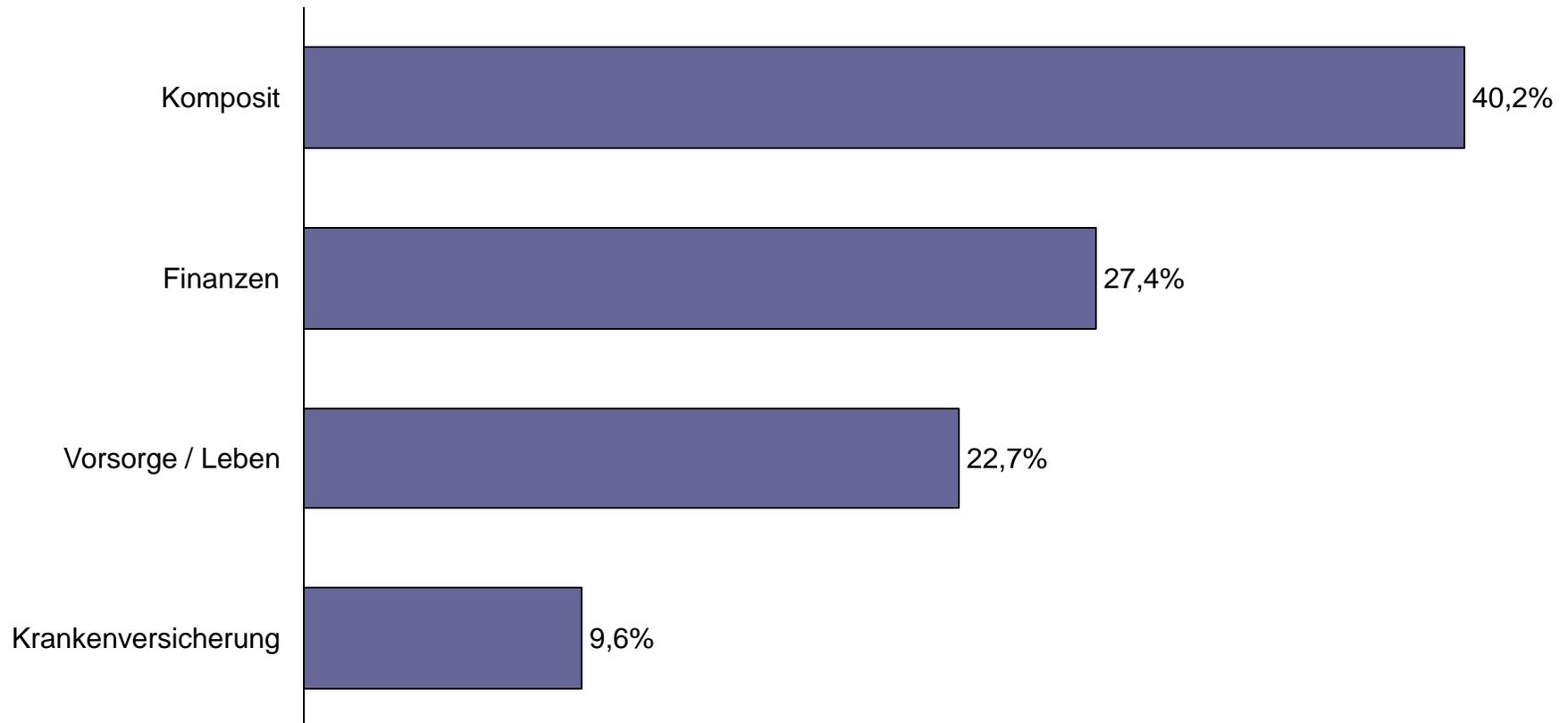
Zweifel an Vertraulichkeit und Neutralität, geringe Endkundenorientierung, langsame Bearbeitung von Anfragen.



n = 215

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Zukünftige Bedeutung Geschäftsfelder.

In welchem Geschäftsfeld sehen Sie zukünftig die größte Bedeutung für Pools / Dienstleister?

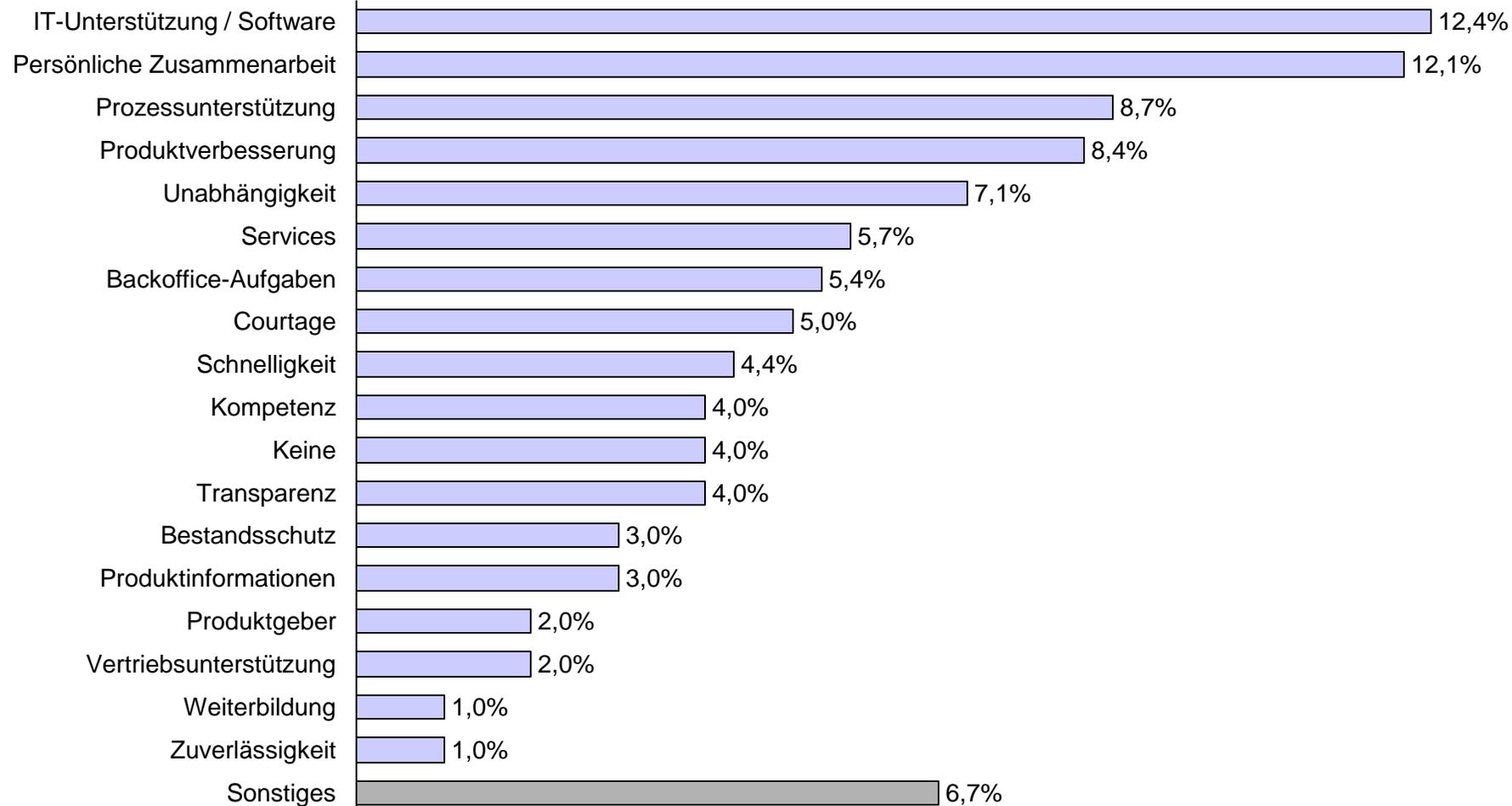


n = 594

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft.

Welche besonderen Services / Dienstleistungen erwarten Sie von einem Pool / Dienstleister für die Zukunft? [Argumente in den offenen Nennungen]



n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft (1/25).

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

### IT-Unterstützung

IT-Unterstützung, Schulungen, Transparenz.

Datenaustausch direkt aus DV, System in beide Richtungen.

Gute IT-Lösungen und -Unterstützung im administrativen Bereich.

Bestandsverwaltung, IT-Unterstützung, Konzepte.

Gute Software, z.B. bei Kfz den Nafi-Rechnern und ein sehr gutes Kundenverwaltungsprogramm.

Sehr gute Software, Verlässlichkeit, schnelle Auszahlung von Courtagen.

Administrative Abwicklung im Hintergrund, Stellung von Vergleichs- und Verwaltungssoftware.

In Zukunft: Bereitstellung von onlinebasierten Kundenportalen, die in die eigene Homepage integriert werden können.

“

Besserer Informationsfluss im Bereich Nachbearbeitung von Kundenanfragen, bessere und einfachere Kundenverwaltungssoftware.

Deckungskonzepte, optimale Beiträge, gute Vergleichssoftware, Sachverstand.

IT- und Softwareunterstützung für die immer mehr fortschreitende Regulierung von Maklern.

Optimaler Marktüberblick, einfache und bedienerfreundliche Antragserstellung, IT, gute Vertragsübersicht, aktuelle Bestandsdaten.

Eine Verbesserung der Online Abschlüsse.

Technischen Support - medienbruchfreie Datenkommunikation, Deckungskonzepte mit hohen Standards, Sicherstellung der Unabhängigkeit durch Genossenschaftscharakter.

”

n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft (2/25).

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

### IT-Unterstützung

Gut funktionierende Software bzw. Angebotsberechnungen übers Internet, schnelle und aktuelle Downloadmöglichkeiten von Formularen und Produktbeschreibungen, Bedingungen u.ä. , stets aktuelle Informationen über Neuerungen ohne damit überflutet zu werden, Hilfestellung bei Problemfällen mit dem Versicherer.

Softwarelösungen, die die Beratungsprozesse insbesondere auch mobil unterstützen, z.B. mit einem Tablet, Smartphone etc. Kundenverwaltungsprogramme, die ein papierloses Büro erleichtern bzw. Prozesse unterstützen, um eine schnellere und komfortablere Abwicklung zu erreichen.

Schulung, kostenlose Vergleichsrechner für Leben, Sach und Krankenversicherung, Telefon und Mailunterstützung bei Fragen.

Bereitstellung von Vergleichssoftware.

Vergleichsrechner, Schulungen.



Gute Zugriffsmöglichkeiten zu Vergleichssoftware übers Internet, Deckungskonzeptlösungen.

Leistungsfähige Abwicklungssoftware.

Gute Online-Abwicklung (Neu- und Ersatzgeschäft), umfangreiche und einfache Datenbanksysteme.

Betreuung vor Ort. Plattform mit Schulungsvideos.

Informationen zu Gesetzesmöglichkeiten, Onlineschulungen, professionelle Auswahl der Produkte und Anbieter.

Angebotsservice, EDV, Verkaufsunterstützung, Schulungen, Produktinformationen.

Vergleichsrechner mit umfassendem Marktüberblick.

Vergleichs-Software.



n = 298

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

### IT-Unterstützung

Das CRM sollte passen. IT ohne medialen Schnitt.  
Die gesetzlich geregelte Bestandsübersicht kann für den Kunden nur mit Mühen produziert werden.

Ich erwarte eine bessere Bestandskunden-Software, da andere Gesellschaften schon über diese verfügen (Aktualisierung von Bestandskunden und deren Verträgen). Mit der bestehenden Bearbeitung und Software bin ich sehr unzufrieden.

Verbesserung der Verwaltungsprozesse durch EDV-Programme für eine gesamtheitliche Kundenberatung in allen Bereichen der Finanzdienstleistung.

Attraktive Beratungstools fürs iPad, gesonderte Abrechnung als Untervermittler mit Courtagesplittung.

IT-Dienstleistungen.

“

Weiterentwicklung des Softwareangebotes bis zur Online-Antragstellung und Dokumentation der Prozesse. Angebot spezieller Lösungen für das Kompositgeschäft. Schaffung von Nachfolgeregelungen bei Erreichen des Rentenalters mit dem Wunsch, noch etwas tätig zu sein und zusätzlich Courtage zu verdienen.

EDV-Plattform mit Fachinformationen, kanalisierte Extranet-zugänge und Online-Policierung.

Immer die aktuellste EDV. Immer am Puls des Marktes und damit entsprechende Angebote. Unabhängigkeit.

Software, Schulungen, Fachabteilungen, Bestandsverwaltung Komposit.

Umfangreiche Angebots- und Beratungssoftware. Einfache Bestandsübertragungen und ordentliches Kundenverwaltungsprogramm. Schulungs- und Informationsservice.

”

n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft (4/25).

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

### Persönliche Zusammenarbeit

Ansprechpartner und Abwicklung.

Betreuung und fachliche Unterstützung, umfassendes Produktangebot, Angebots- bzw. IT-Unterstützung, Vergleichssoftware, persönliche Ansprechpartner, faire Courtage.

Gute, möglichst telefonische Erreichbarkeit der zuständigen Mitarbeiter!

Bessere Erreichbarkeit, Außendienst.

Regionale Schulungen, gute Erreichbarkeit der Ansprechpartner.

Sehr gute Erreichbarkeit und sofortige Antwort bei der Lösung von individuellen Lösungen.

Perfekter Workflow (von Angebotserstellung über Dokumentation bis zur Police) für das Standardgeschäft (Haftpflicht, Hausrat) sowie Unterstützung bei schwierigen Risiken.

“

Fachliches Knowhow bei Problemfällen.

Große Breite von Produktanbietern, unkomplizierte Zusammenarbeit, keine Umsatzabhängigkeiten, Unterstützung bei der Filterung von Angeboten, IT-Unterstützung im Beratungsprozess.

Fachwissen.

Hilfestellung bei der Auswahl von Lösungen für den Mandanten. Zurverfügungstellung von Vergleichsprogrammen. Ständige Information und Weitergabe von Produktinnovationen der Gesellschaften und Initiatoren (Emittenten).

Dezentrale Betreuung.

Anfrage und Angebot zeitnah bearbeiten.

Mehr persönliche Betreuung.

”

n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft (5/25).

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

### Persönliche Zusammenarbeit

Unabhängige Informationen über möglichst alle wichtigen Produkte, top Erreichbarkeit, mehr Hilfestellung bei Problemlösungen aus Maklersicht (aus der Praxis).

Schlanke Prozesse, Unterstützung der Vermittler durch kompetente Ansprechpartner nach Fachgebiet bzw. Gesellschaft. Wünschen würde ich mir noch ein Maklerverwaltungsprogramm, welches in die Poolfunktionen integriert ist. Das wäre tipptop.

Angebotserstellung in allen Sparten, Lösungsmöglichkeiten in einen schwer versicherbaren Fall unterzubringen.

Angebotsvergleichsprogramme im Versicherungsbereich, Schulungen zu Produktgruppen und Software, telefonische Ansprechpartner, umfangreiche Kunden- und Vertragsverwaltungsprogramme, elektronische Beratungsunterstützung (rechtlicher Rahmen).

Eine persönliche Betreuung und feste Ansprechpartner.



Pool sollte stets ansprechbar sein und schnelle Auskünfte geben können.

Professionelle Abwicklung und Unterstützung in Fachfragen.

Von Angebot über Dokumentation bis zur Policierung und Betreuung - alles unkompliziert.

Abwicklung von Antragswesen online, Produktfilter - gerade bei Kapitalanlagen, Vorselektion von Anbietern.

Faire und kompetente Zusammenarbeit.

Konzeptberatung, Vergleichstools, Vorauswahl der leistungsstärksten Anbieter und Tarife, neuste Umsetzung der Rechtsprechung für Vertrieb / Beratung / Kunden.

Ansprechpartner, Flexibilität, Produktauswahl, Seriosität.

Immer einen Ansprechpartner.



n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft (6/25).

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

### Persönliche Zusammenarbeit

Spartenübergreifend Spezialisten als Ansprechpartner für jeden Fall!

Persönliche Ansprechpartner für jeden Bereich. Spezialisten, keine Telefonisten! Die sollten möglichst lange in der Firma bleiben, also wenig Wechsel! Unterstützung bei Fragen, nicht nur Angebotserstellung. Finanzstark. etc.

Gutes, breit sortiertes Angebot mit Fachleuten im Hintergrund. Da sein, wenn ich Hilfe benötige. Informationspolitik: Sachlich, klar und nachhaltig. Kein Wachstum auf Teufel komm raus. Hohe Qualitätsansprüche auch an Berater.

Bessere Vergleichsprogramme, Services außerhalb der Abwicklung (z.B. Kooperationen bei Leadgewinnung, Software für Onlineberatung, Sekretariatsservice), persönliche Ansprechpartner vor Ort.

Schnelle Angebotserstellung, gute Erreichbarkeit.

“

Unkomplizierte Speicherung der anderen / früheren Bestandskunden. Unterstützung in Bestandspflege. Persönliche Ansprechpartner (statt Hotline). Unterstützung bei Produktauswahl. Einkaufsvorteile.

Direkte Ansprechpartner.

Engere Zusammenarbeit mit der Minderheit der Versicherungsberater.

”

n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft (7/25).

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

### Prozessunterstützung

Unterstützung in der Neugeschäfts- und Bestandsabwicklung.

Schlanke Prozesse vom Angebot bis zur Beratungsdokumentation.

Unterstützung Marktauswahl und Administrationsunterstützung, Verwaltung und Vertrieb.

Abwicklung der Prozesse.

Problemlösungen.

Angebotserstellung.

Regelmäßige Informationen über Gesetzesneuerungen sowie Aktualisierung der Angebotsprogramme hinsichtlich Bedingungs-  
werk.

Unterstützung bei den Dokumentationspflichten.

Datenpflege.

“

Dass er mir neben einer Berechnungssoftware für diverse Produkte all das Geschäft abnimmt, das ich selbst nicht direkt einreichen kann.

Verstärkte Fachinformationen, Information über Rechtsänderungen.

Weiterführende Unterstützungen.

Unabhängige Informationen auf Grund von Marktrecherchen, aktuelle Finanzanalysedaten von Anbietern, geprüfte und fachlich versierte Ratings, Sachstandsübersicht bei der Abarbeitung von Kundenaufträgen - Anträge, Schäden, Nachfragen etc.

Möglichst breitgefächertes Angebot, kostenfreie Vergleichsrechner in allen Sparten.

Unterstützung bei Erstellung von ganzheitlichen Konzepten.

Research.

”

n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft (8/25).

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

### Prozessunterstützung

Informationen bezüglich Änderungen der Gesetzgebungen und Richtlinien. Informationen bezüglich neuer Produkte am Markt. Bereitstellung guter Software und Unterstützung bei Angebotsberechnungen.

Einfache Abwicklung in allen Bereichen inklusive mitlaufender Dokumentation!

Mehr Unterstützung bei Kundengewinnung.

Unterstützung bei schwierigen Anfragen.

Einfache Abwicklung und Unterstützung bei Protokollen.

Unterstützung im Hintergrund (Ausschreibungen, Reduzierung des eigenen Verwaltungsaufwands, IT-Unterstützung), umfassende Informationen und Bewertungen zu Produkten und Gesellschaften, Unterstützung im Leistungsfall.

“

Unterstützung bei gesetzlichen Veränderungen und Vorschriften.

Einholung von Angeboten, Versicherungsvergleiche, administrative Aufgaben, Unterstützung bei Problemen / Schadenabwicklung.

Bessere Unterstützung im Hinblick auf rechtliche Vorschriften / Änderungen.

Bessere Vergleichsmöglichkeiten, unabhängige Analysen der Anbieter.

”

n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft (9/25).

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

### Produktverbesserung

Erarbeitung spezieller Deckungskonzepte, Vereinbarung von erleichterten Annahmegrundentscheidungen aufgrund Gesamtproduktion des Pools, Unterstützung in echten Problemfällen mit Gesellschaften.

Zeitnahe Bearbeitung von Angebotsanforderungen, mehr haftungssichere DK-Konzepte und mehr Angebote von Nischenrisiken zu moderaten Prämien.

Ausbau der Deckungskonzepte, Erweiterung der Zugangswege.

Individuelle Alterssicherungslösungen für über 60-jährige.

Kundenservice und attraktive Produkte.

Gute Deckungskonzepte.

Neue innovative Deckungskonzepte, die sich vom Markt abheben.

Exklusive Deckungskonzepte im Kompositgeschäft, Spezialistenwissen im Personengeschäft, Unterstützung des Maklers in allen Dienstleistungsbereichen.

Innovative Versicherungskonzepte.

Deckungskonzepte, unabhängige Beratungs- und Vergleichssoftware, aktuelle Informationen über Produkte und rechtliche Veränderungen sowie verstärkte Wahrnehmung der Interessen des Berufsstandes gegenüber Gesetzgebern (Bund, EU etc.), Imageförderung des Berufsstandes in den Medien.

Bessere Anlagekonzepte.

Rahmenverträge, Sonderkonditionen, besondere Deckungskonzepte.

Spezielle Maklerprodukte.



n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft (10/25).

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

### Produktverbesserung

Deckungskonzepte und Vergleichsprogramme.

Qualifizierte Konzepte und gute Informationen dazu, kein Einheitsbrei von hirnlosen Produkten, Qualitätsverbesserungen mit selektiven Partnern führt zur Schadensquote und stabilen Partnerschaften.

Erweiterte Deckungskonzepte.

Produktinnovationen, erweiterte Kundenverwaltungsprogramme.

Alleinstellungsmerkmale in Sachsparten und Lebensversicherung / Krankenversicherung.

Ich erwarte im Sachbereich bedarfsorientierte Deckungskonzepte.

Besondere Deckungskonzepte.

Deckungsdach, flexibel.

“

Spezielle Deckungskonzepte in den Komposit-Sparten.

Innovation der Produkte, Schnelligkeit bei der Abwicklung, Kompetenz.

Rabattierte Deckungskonzepte z.B. Kfz-Versicherung.

Aktuelle bedarfsgerechte Deckungskonzepte für spezielle Risiken.

”

n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft (11/25).

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

### Unabhängigkeit

Absolute Unabhängigkeit, seriöse Geschäftspolitik.

Unabhängigkeit, IT-Unterstützung durch Vergleichsprogramme, Schnelligkeit.

Neutralität, Unabhängigkeit, Produktvielfalt.

Unabhängigkeit, Backoffice, Betreuung, Schulung / Ausbildung / Weiterbildung.

Unabhängigkeit, Schnelligkeit, höhere Courtagen, günstigere Prämien, gelabelt auf uns.

Transparenz, Unabhängigkeit, schnelle Reaktionszeit, Sonderkonzepte für bestimmte Berufsgruppen, ein solides Image, Fairness.

Unabhängigkeit, Bestandssicherheit, eingehen auf die Bedürfnisse des Maklers.

“

Unabhängigkeit, volle Produktbandbreite.

Unabhängigkeit und Angebot für Weiterbildung.

Wahrung der Unabhängigkeit und gleiche Abarbeitung der Anfragen (wie großen Verbindungen), zumal man dafür bezahlt.

Unabhängigkeit, keine Kundendatenweitergabe an Dritte, fachliche Kompetenz der Ansprechpartner, schnelle Zugangswege (Telefon ohne Servicenummern, sondern direkte Ansprechpartner), moderne Software.

Unabhängigkeit, mehr Qualifikation der Mitarbeiter, gerade auch von Urlaubsvertretungen innerhalb des Pools.

Unabhängigkeit und gute Produkte.

Einhaltung von Zusagen, Bewahrung der Unabhängigkeit.

”

n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft (12/25).

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

### Unabhängigkeit

Unabhängigkeit für beide Seiten und Unterstützung bei den Produkten (Sonderfälle etc.).

Unabhängigkeit, Fairness.

Unabhängigkeit.

Unabhängigkeit des einzelnen Unternehmers muss erhalten bleiben, direkte und eigene Anbindung an die Produktgeber. Unterstützung im Bereich IT und Deckungskonzepte auf dem aktuellen Stand halten. Vermehrte Aus- und Weiterbildungsprogramme.

Unabhängigkeit, Vielfalt der angebotenen Deckungskonzepte, kompetente Unterstützung.

Bestmögliche Softwareunterstützung, Unabhängigkeit, effiziente Abwicklung (auch online sollte möglich sein).

Unabhängige Marktübersicht, starke Brust gegenüber nicht funktionierenden Bearbeitungen gegenüber Produkthanbiern. Endkunden-Unterstützung gegenüber dem Produkthanbieter in schwierigen Fällen. Fachliche Schulungen! Gute Provisionen.



n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft (13/25).

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

### Sonstiges

Kundenverwaltungsprogramm, das revisionssicher ist.

Rechtsberatung.

Niveau beibehalten.

Hilfestellungen in Rechtsfragen, Maklerauftragsservice.

Sehr gute Datenpflege.

Zunächst mein Hinweis: Ich zahle Gebühren bei Pools für den Vergleichsrechner, die jedoch je nach Umsatz verrechnet werden. Ich erwarte von einem Pool, dass ich nach Antrags- oder Deckungsnote-Einreichung keinen Stress mehr mit der / den Gesellschaften hinsichtlich deren Annahmepolitik habe.

Mehr Web-Seminare.

Besser um Mitglieder kümmern.

“

Ich bin mit der Entwicklung meines Dienstleisters sehr zufrieden. Dieser ist auf dem richtigen Weg!

Alles.

Der Kunde und somit der Vermittler ist König!

Marketing-Unterstützung, Social-Media-Unterstützung, Steigerung der betriebswirtschaftlichen Effektivität unter 34 f und sonstigen regulatorischen Maßnahmen der öffentlichen Hand.

Alle Punkte, die Sie in einer der vorhergehenden Fragen aufgeführt haben.

Treffen einmal jährlich mit den Mitarbeitern zum Gedankenaustausch. Man kann die Mitarbeiter, die man immer nur am Telefon hat, auch mal persönlich kennenlernen.

”

n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft (14/25).

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

### Sonstiges

Immer dem Markt ein Stück voraus sein.

Vermittlung von News.

Partnerorientierung.

Soweit zufrieden - persönlicher Ansprechpartner wäre super!

Beobachten des Marktes.

### Service

Rechtssicherheit und -beratung.

Keinen Umsatzdruck, Freistellung der Verträge bei einer eventuellen Insolvenz, Produkte, die vom Kunden gewünscht und die zu keinem Nachteil für den Kunden führen.

Aktuelle Gesetzgebung einhalten, Service zu aktuellen Themen und Garantie für Makler zur Zusammenarbeit bei Pools im Kundenbestand keine Abwerbung / Online Schulungen zu aktuellen Themen und Vorsorgeprodukte.

An erster Stelle sollte der Makler und der Kunde stehen.

Service.

Kundenbestandsaktivitäten.

Kunden und Vermittlernähe.

n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft (15/25).

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

### Service

Sehr guten Service, Einhaltung der Vereinbarungen, zufriedenstellende Courtage, sehr gute Software und Informationsmaterial, aktuelle Informationen über Gesetzesänderungen.

Der Pool muss sich als Schaltstelle des Maklers zum Kunden stellen.

Gutes Kundenverwaltungsprogramm mit Schnittstellen, gute Bestandsaktionen.

In and out Versicherungsanträge und Policen, mit direktem Zugriff auf die jeweilige Gesellschaft.

Stärkung des Handels im Konfliktfeld Handel-Produktlieferant.

Bessere Zusammenarbeit mit den Maklerbetreuern.

Service für den Vermittler technisch und fachlich.

Alle Finanzdienstleistungen aus einer Hand und in einer Abrechnung.

Unterstützung durch ein funktionierendes CRM-System als Basis für Kommunikation mit Produktgebern und Kunden.

Flexibilität der Angebote.



n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft (16/25).

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

### Backoffice-Aufgaben

Dass er mir möglichst viel Zeit für meine eigentliche Tätigkeit (Beratung vor Ort) ermöglicht und mich von Verwaltungstätigkeiten weitgehend freihält.

Stärkerer Fokus auch auf administrativen sowie Backoffice-Teil und zwar inklusive eigener Wiedervorlagen z.B. wenn über Pool eine Korrekturmeldung an VR eingereicht, sollte die Bearbeitung des VR auch durch Pool überwacht werden.

Reduzierung der Verwaltungsarbeit, breitere Aufstellung im Vertrieb.

Arbeitserleichterung im administrativen Bereich, Sicherheit in der Protokollierung / Speicherung der Beratung, E-Mails und Telefonate mit Kunden, Schulungen und Beantwortung von Fragen im Bereich Versicherungen.

Bereitstellung von Vergleichssoftware (kostenlos), gutes Backoffice.

Backoffice, Unterstützung in der Abwicklung von Aufträgen, gute handelbare Software, Maklerservice, Newsletter, Bestandsprovisionen, guter Ruf und Bekanntheitsgrad.

Besseres Backoffice.

Mehr Zusammenarbeit bei Problemen im Backoffice / IT, Problemen mit dem Maklerpartner.

Externes Backoffice.

Backoffice, Hilfe bei Spezialgeschäften.

Fachliche Unterstützung im Einzelfall, Backoffice, gelebte Unabhängigkeit.

Backoffice, IT-Lösungen, Kundendatenbank.

Mehr Backoffice arbeiten.



n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft (17/25).

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

### Backoffice-Aufgaben

Backoffice: Kundendaten / Vertragsdaten und dazugehörige Dokumente werden vom Pool / Dienstleister eingepflegt und verwaltet. Funktionierende Schnittstellen zwischen den einzelnen Rechenmodulen. Unterstützung bei Angebotserstellung / Anforderung und Antragsvorgängen inklusive Nacharbeit.

Backoffice für den Makler und Produktfundusanbieter und neutraler Softwareanbieter.

Backoffice-Spezialisten, an die man sich wenden kann.  
Unabhängige Vergleichsprogramme, großes Angebot.

### Courtage

Bereitstellung von Produktkonzepten, gute Courtageverhandlungen mit den Produktgebern, aktuelle Produktvergleichsprogramme mit schnellem Zugriff und Möglichkeit zur Erstellung haftungssicherer Angebote.

Beste Konzepte bei besten Courtagen.

Vereinbarungen über Deckungskonzepte und Informationen.  
Vollständige Zusendung von Policen, Schriftwechsel, etc. richtige Provisionsabrechnungen.

Sicherheit, Innovation, Kundenschutz, lebenslange Courtage.

Gute Produktvorauswahl, gute Courtage, Hilfe bei Dokumentation.

Gute und dauerhafte Rahmenverträge mit Gesellschaften,  
Courtage plus Boni, verständliche IT.



n = 298

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

### Courtage

Gutes CRM System, Unterstützung bei Bestandsübertragung, Produktvielfalt und Deckungskonzepte, marktgerechte Courtagen, kompetente Ansprechpartner.

Schnelle Bearbeitung von Anfragen, sofortige Weitergabe über Bestandsveränderungen, Courtagezahlungen.

Hohe Verlässlichkeit der Prämien.

Breiter Zugriff auf Versicherungsgesellschaften und Produkte, bessere Courtage ohne Umsatzvorgaben, kostenlose Vergleichsrechner mit aussagekräftigen Ratings, qualifiziertes Backoffice, gute Erreichbarkeit während der üblichen Geschäftszeiten, beste Kontakte zu den Entscheidern und Fachkräften bei den Versicherungsgesellschaften.

Guter Service, faire Courtagen, besseren Service im Kompositbereich.

Schnelle Antwort auf Angebotsanfragen, gute Provisionen, kostenfreie Vergleichsportale zur Nutzung.

Einfach zu bedienende Software um den Beratungs- und Dokumentationsprozess abwickeln zu können. Ausreichende Courtage und aussagekräftiges Reporting (Geldanlagebereich). Umfangreiches Produktangebot.

Der Datenabgleich und die Pflege der Courtage muss kompatibler werden. Der Aufwand die Daten zu pflegen ist zur Zeit viel zu hoch.

Transparenz bei der Courtage, vor allem in der Bearbeitung der Vorgänge - zeitnahe Informationen und schnell Auszahlung der Provision. Kostenlose Zusatzangebote wie gute Vergleichssoftware oder Verwaltungsprogramme.



n = 298

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

### Schnelligkeit

Dass er immer ein Ohr am Markt hat, schnell reagiert und aktuelle Produkte handelt.

Aktuelle Informationen über Neuigkeiten. Schnelles Feedback, Seminare und Weiterbildungsmöglichkeiten (Zentral).

Schnelle Abwicklung des eingereichten Geschäfts, sofortige Informationen über BAPs zu den einzelnen Verträgen und Sparten.

Gute Programme, schnelle Auskünfte.

Gute Marktübersicht und schnelle Implementierung von Änderungen in der Angebotssoftware.

Saubere, schnelle, rechtssichere Dokumentation und Verwaltung der Daten. Große Produktauswahl, verlässliche Fachinformationen.

Aktuelle Informationen aus der Branche zeitnah zu übermitteln.

Flexibilität.



Mein Name als Makler soll deutlicher hervortreten. Anfragen manchmal schneller bearbeiten.

Erreichbarkeit, schnelle Reaktion am Markt wenn es etwas neues gibt.

Gute telefonische Erreichbarkeit bei Rückfragen, kurzfristige Angebotsauswahl, gezielte fachliche Informationen.

Zügiger Dokumentenaustausch, Schulungen / Workshops bei Neuerungen sind ja schon die Regel. Im Bedarfsfall eine rechtliche Hilfestellung - keine Beratung. Bündelung von Infos zu schwierigen Risiken. Fachlich kompetente Mitarbeiter und nicht eine Rufnummer die von einer Warteschleife zu nächsten führt.

Produktvielfalt, Neutralität, Loyalität, Vertraulichkeit im Umgang mit Daten, Geschwindigkeit in der Bearbeitung.



n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft (20/25).

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

### Kompetenz

Gute Konzepte.

Kompetente Informationen und Beratungshilfen, effiziente Abwicklung.

Fachkompetenz, Freundlichkeit, Erreichbarkeit.

Innovative Konzepte.

Innovative Konzepte.

Gute Konzepte.

Kompetenz und Erreichbarkeit.

Größere Kompetenz der Mitarbeiter über alle Sparten.

Fachliche Kompetenz.

Kompetente Mitarbeiter mit ausreichenden Vollmachten.

Gute telefonische Erreichbarkeit und fachlich kompetente Ansprechpartner. Roadshows mit qualifizierten Vorträgen.

Klare Gliederung, Erreichbarkeit, zuverlässige Abrechnungen, Fachkompetenz in den angebotenen Sparten.



n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft (21/25).

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

### Transparenz

Transparenz, Zuverlässigkeit, innovative Deckungskonzepte.

Der Pool muss mir die Möglichkeit geben, Kontakt zu den Gesellschaften herzustellen, mit denen ich nicht vertraglich gebunden bin.

Transparenz - echter Nutzen für den Makler und nicht für den Pool bzw. dessen Geldgeber!!

Schnittstelle zwischen Gesellschaft und Makler, Direktvereinbarung zur Gesellschaft unter Federführung des Pools.

Ehrlichkeit.

Einblick in die Bestandsdaten und Schriftverkehr.

Einheitliche Plattform zur Verwaltung des Versicherungsgeschäftes über alle Bereiche.

“

Glaubwürdigkeit, Transparenz.

Transparenz – Unabhängigkeit.

Mitgestaltung als Gesellschafter, unternehmerische Verantwortung für das Gesamte zu übernehmen.

Dachpool mit einer Kundenverwaltung über mehrere Pools / Servicegesellschaften sowie ein Vergleichsprogramm mit Verwendung der Gesellschaften und Tarife Leben und Komposit / Deckungskonzepte von mehreren Pools / Servicegesellschaften.

Ich erwarte Transparenz und funktionierende internetbasierte IT.

”

n = 298

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

### Bestandsschutz

Eigene Deckungskonzepte, Bestandssicherheit, Treuhandklausel, Softwareunterstützung.

Zugriff auf Bestand, Zugriff auf Bearbeitungsstand, Kontrolle Anträge.

Ein Pool sollte nicht mit Ausschließlichkeitsvertretern und Mehrfachagenten zusammenarbeiten. Außerdem sollten sich Pools bei Bestandsübertragungen auf den Pool zurückhalten.

Recht am eigenen Bestand.

Bestandssicherheit – Unabhängigkeit.

Bestandsbetreuung, Schadenservices.

Faire Partnerschaft während und auch nach Beendigung der Zusammenarbeit (Thema Bestandsicherung).

“

Bessere Bearbeitungsmöglichkeiten und Zugriff auf den eigenen Bestand. Schnellere Ablage und Weiterleitung von Schriftwechsel, Policen und Nachträgen im Onlinesystem. GDV-Schnittstellen zur eigenen Verwaltungssoftware.

Bestandsverwaltung, Maklervertragsservice, Bestandsübertragung, Umdeckungsservice, Abnahme von Verwaltungsarbeit.

”

n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Bedeutende Services für die Zukunft (23/25).

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

## Produktinformationen

Produktrecherche.

Bessere Recherche.

Enger Kontakt und Informationen über neue Produkte / Risiken / Analysen.

Fokussierte und klar verständliche Angebote. Kurze Factsheets, vergleichende Angebote.

Automatische Information über günstigere Produkte für Bestandskunden.

Innovationen in den Kernbereichen Komposit / bAV- Stärkung des Informations- und Erfahrungsaustausches untereinander – Thema Marktposition stärken, Softwareentwicklungen am Bedarf orientiert (Verknüpfung der Kundenverwaltungsprogramme und Poolabrechnung).

Mehr Informationen über die angebotenen / mögliche anzubietende Produkte.

Beratungsdokumentation, Produktanalysen.

Produktinformationen.



n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister

## Bedeutende Services für die Zukunft (24/25).

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

### Produktgeber

Muss in der Breite aufgestellt sein.

Ausbau weiterer Versicherungsgesellschaften.

Dass noch mehr Gesellschaften im Pool sind.

Produktvielfalt, D-Konzepte, IT-Flexibilität.

Vielfalt an Gesellschaften.

Hohe Auswahl an Versicherungsgesellschaften, Banken und Finanzierungsgesellschaften.

### Vertriebsunterstützung

Mehrwerte, echte Vertriebsunterstützung.

Unterstützung im Geschäft.

Vertriebsunterstützung durch übersichtlichen Beratungsflow.

Werbemöglichkeiten, Unterstützung im Marketing.

Stärkere vertriebliche Unterstützung hinsichtlich softwaregestützter Angebotserstellung, Risikoerfassung und Antragstellung.

Verkaufsunterstützung durch Vergleichsprogramme, Verwaltung von Verträgen, Schriftwechsel etc. der Gesellschaften, unabhängige (neutrale) Schulungen zu Produkten.

n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Bedeutende Services für die Zukunft (25/25).

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

## Weiterbildung

Ein Pool muss sich und die angeschlossenen Makler immer auf dem Laufenden halten. Sich stetig weiterentwickeln und nicht zu sehr geldgeil sein. Der Kunde ist und bleibt das Wichtigste und muss ehrlich und fair behandelt werden.

Große Produktbreite und Weiterbildung.

Betriebswirtschaftliche Schulung und Beratung.

## Zuverlässigkeit

Corporate Identity, gute Werbemaßnahmen, Verlässlichkeit.

Zuverlässigkeit, professionelle Unterstützung.

Gute Auswahl von Produkten und Tarifen, Zuverlässigkeit, unkomplizierte und schnelle Bearbeitung, Ansprechpartner.



n = 298

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Kunden- und Abschlussorientierung.

Wie stark stimmen Sie persönlich den folgenden Aussagen zu?

Dimension	Kriterium	Verteilung	n
Kunden-orientierung	„Ich spüre, wie sich meine Kunden fühlen und gehe immer sensibel darauf ein.“		586
	„Auch wenn ein Kunde anderer Meinung ist als ich, versuche ich stets seine Ansicht vollkommen zu verstehen und seine Bedürfnisse vollkommen zufriedenzustellen.“		586
Abschluss-orientierung	„Ich habe bei allen Aktivitäten stets das Unternehmensziel vor Augen.“		584
	„Ich versuche im Kundenkontakt stets abschlussorientiert zu handeln und möglichst schnell einen Abschluss zu erzielen.“		580

■ stimme voll und ganz zu  
 ■ stimme eher zu  
 ■ habe keine feste Meinung dazu  
 ■ stimme eher nicht zu  
 ■ stimme überhaupt nicht zu

# Vermittler-Sicht | Stellenwert Pools / Dienstleister Produktkompetenz.

Wie stark stimmen Sie persönlich den folgenden Aussagen zu?

Dimension	Kriterium	Verteilung	n
Produktkompetenz	„Ich versuche die Tarife der Versicherungsprodukte, die ich vermittele bis ins Detail zu verstehen.“		582
	„In Bezug auf die Produkte, die ich vermittele, bin ich stets auf dem neusten Stand. Ich kenne alle relevanten Angebote am Markt bis ins Detail.“		583

■ stimme voll und ganz zu  
 ■ stimme eher zu  
 ■ habe keine feste Meinung dazu  
 ■ stimme eher nicht zu  
 ■ stimme überhaupt nicht zu

## Favoriten der Vermittler

# Kapitel 3

- Fonds Finanz Maklerservice GmbH belegt in allen vier Sparten (Vorsorge / Leben, Komposit, Krankenversicherung und Finanzen) Platz 1 und ist somit der Sieger, jeweils mit deutlichem Abstand zu den restlichen Gesellschaften.
- Drei weitere Gesellschaften schaffen es jeweils zweimal auf das Podest. INVERS rangiert in den Geschäftsfeldern Vorsorge / Leben und Krankenversicherung auf Position 2. BCA schafft es auf das Podium in Vorsorge / Leben (3) und Finanzen (2). Die dritte Gesellschaft, die netfonds AG, belegt in den Sparten Krankenversicherung und Finanzen jeweils Rang 3.
- In den einzelnen Produktparten zeigt sich eine hohe Dynamik im Pool-Markt. Im Vergleich zum Vorjahr gibt es einige Veränderungen. Insbesondere im Geschäftsfeld Komposit erzielen VEMA und DOMCURA große Rangverbesserungen. Die VEMA steigert sich um 15 Plätze von Rang 17 auf Position 2. Der Domcura gelang eine ähnliche Steigerung von Platz 11 auf 3.
- Die INVERS konnte sich in den Geschäftsfeldern Vorsorge / Leben und Krankenversicherung um drei bzw. vier Plätze verbessern. Sie rangiert jeweils auf Position 2. Ein Erfolgserlebnis gibt es auch für die BCA AG. Sie belegt in der Sparte Vorsorge / Leben Rang 3 und steigert sich um vier Plätze.

# Vermittler-Sicht | Favoriten Bewertungsschema.

**1**

AssCompact WISSEN 2013 - Pools / Dienstleister

Mit welchem Pool / Dienstleister arbeiten Sie in dem Bereich **Vorsorge / Leben** hauptsächlich zusammen?

Bitte geben Sie Ihre Top 3-Pools / Dienstleister an.

1:1 Assekuranz Service AG

AmexPool AG

Apella AG

ARUNA GmbH

ASC Assekuranz-Service Center GmbH

BCA AG

blau direkt GmbH & Co. KG

CHARTA Börse für Versicherungen AG

Concept IF AG

**2**

AssCompact WISSEN 2013 - Pools / Dienstleister

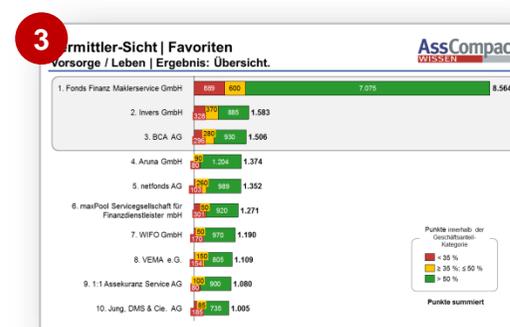
Betrachten Sie die letzten 12 Monate: Wie hoch war der Anteil Ihres **Vorsorge / Leben**-Geschäftes mit diesen Pools / Dienstleistern in etwa (nach Beitrag)?

Bitte Angaben in Prozent (%).

AmexPool AG

BCA AG

blau direkt GmbH & Co. KG



## Bewertungsansatz:

Vermittler\* werden gebeten zu ihren präferierten Pool-Anbietern\*\* jeweils ihre Geschäftsanteile (nach Beitrag) in Prozent anzugeben.

Die Prozentwerte werden als Punktwerte interpretiert, so dass jeder Vermittler maximal 100 Punkte auf maximal 3 Pools / Dienstleister (je Produktfeld) verteilen kann. Der AssCompact-Sieger\*\* kann somit die meisten Geschäftsanteile von Vermittler auf sich vereinen. Das Ergebnis zeigt die aktuelle Marktstärke und Marktbedeutung der Pools und Dienstleister.

Die realisierten Geschäftsanteile werden nach ihrer Höhe in drei Kategorien eingeteilt. Dadurch wird verdeutlicht, wie sich die Gesamtpunktzahl zusammensetzt. So kann sich z.B. eine bestimmte Punktzahl aus vielen geringen oder aus wenigen hohen Geschäftsanteilen zusammensetzen.

# Vermittler-Sicht | Favoriten

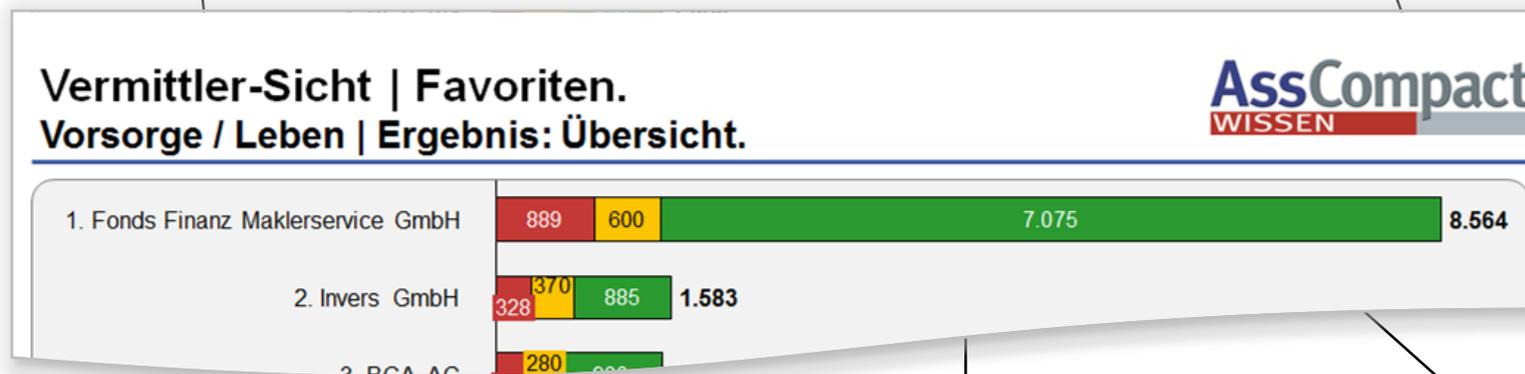
## Vorsorge / Leben | Ergebnis: Übersicht.

### Rang

Fonds Finanz Maklerservice GmbH kann die meisten Geschäftsanteile von Vermittlern auf sich vereinigen und belegt den 1. Platz in der Sparte Vorsorge / Leben.

### Gesamtpunktzahl

In der Summe erhält Fonds Finanz von 164 Vermittlern 8.564 Punkte.



### Geschäftsanteil-Kategorie <35%

Bei Vermittlern, deren Geschäftsanteil in Bezug auf Fonds Finanz unter 35% liegt, bekommt Fonds Finanz in der Summe 889 Punkte.

### Geschäftsanteil-Kategorie ≥35% ≤50%

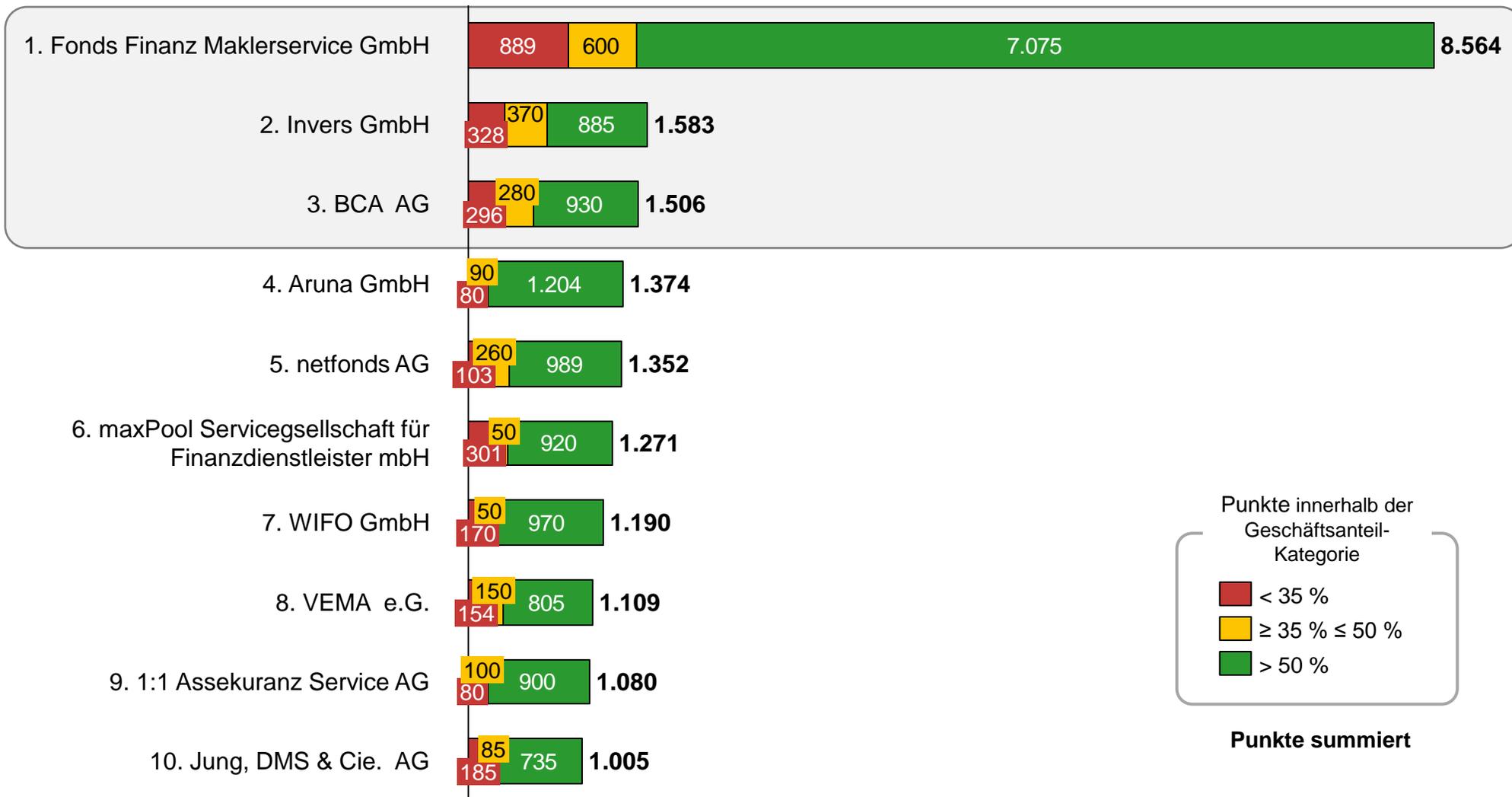
Bei Vermittlern, deren Geschäftsanteil in Bezug auf Fonds Finanz zwischen 35 und 50% liegt, bekommt Fonds Finanz in der Summe 600 Punkte.

### Geschäftsanteil-Kategorie >50%

Bei Vermittlern, deren Geschäftsanteil in Bezug auf Fonds Finanz über 50% liegt, bekommt Fonds Finanz in der Summe 7.075 Punkte.

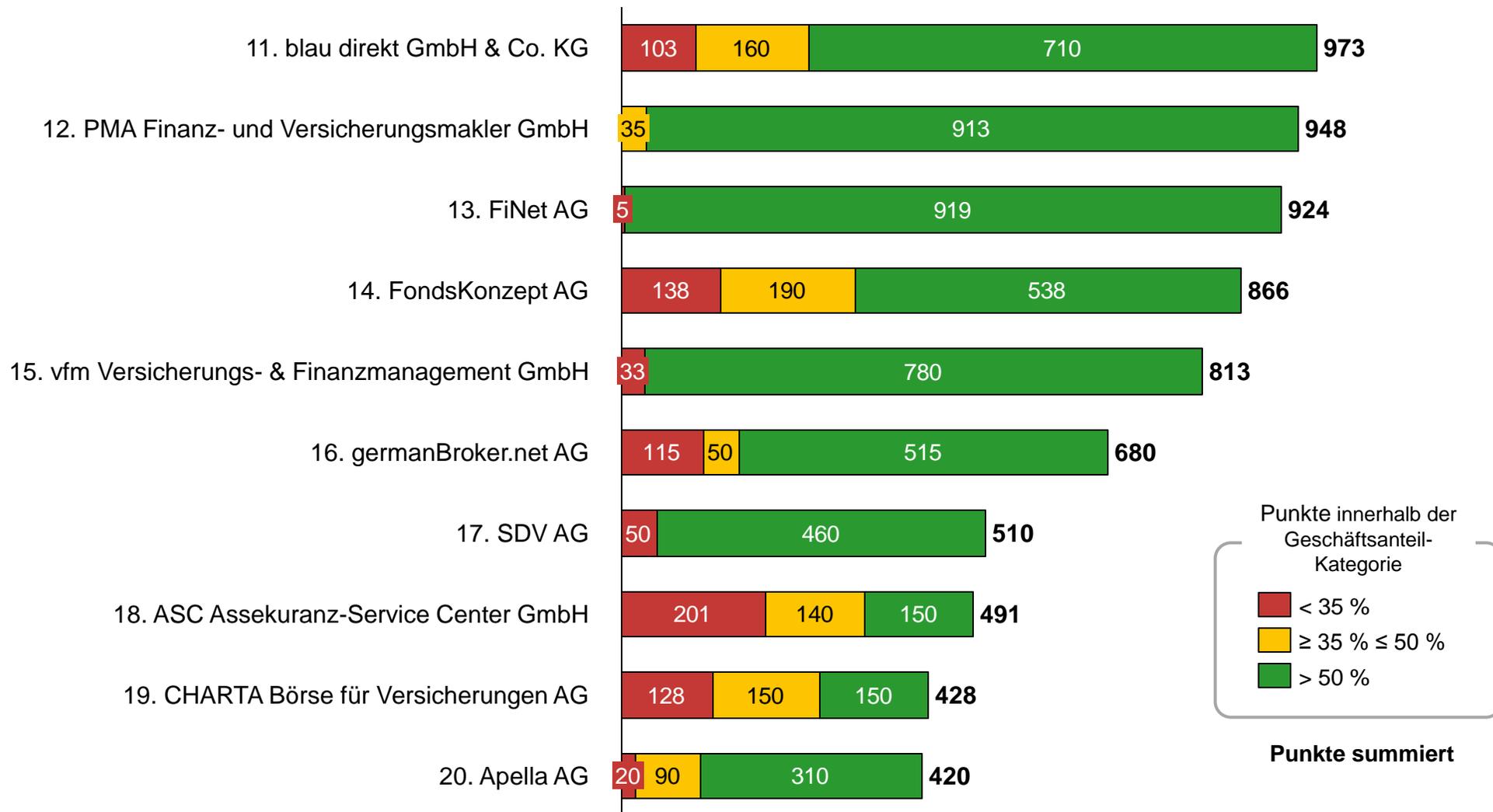
# Vermittler-Sicht | Favoriten

## Vorsorge / Leben | Ergebnis: Übersicht.



# Vermittler-Sicht | Favoriten

## Vorsorge / Leben | Ergebnis: Übersicht.



# Vermittler-Sicht | Favoriten

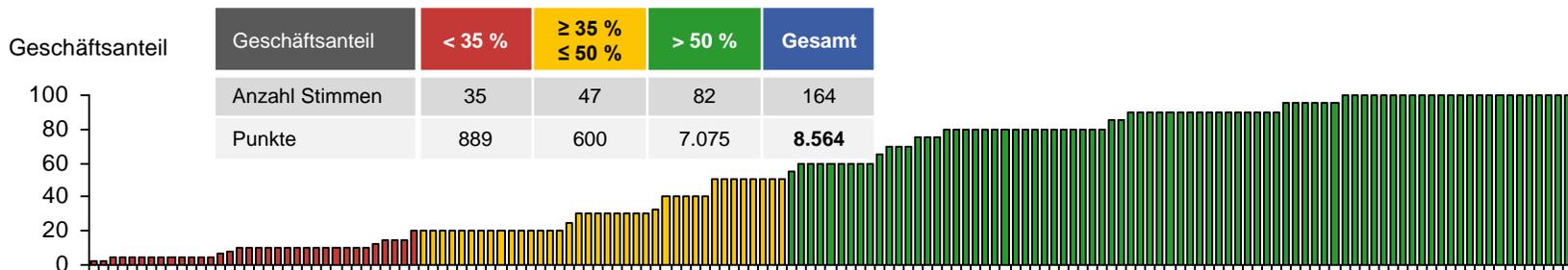
## Vorsorge / Leben | Ergebnis: Details.

Unternehmen Vorsorge / Leben		Anzahl Stimmen				Geschäftsanteil		
		Geschäftsanteil			Gesamt	in %		in Punkte
		< 35 %	≥ 35 % ≤ 50 %	> 50 %		Mittelwert	Median	Gesamt
1.	Fonds Finanz Maklerservice GmbH	35	47	82	<b>164</b>	52,22	52,5	<b>8.564</b>
2.	Invers GmbH	12	17	11	<b>40</b>	39,58	31,5	<b>1.583</b>
3.	BCA AG	19	23	10	<b>52</b>	28,96	10,0	<b>1.506</b>
4.	Aruna GmbH	3	8	15	<b>26</b>	52,85	60,0	<b>1.374</b>
5.	netfonds AG	6	13	11	<b>30</b>	45,07	40,0	<b>1.352</b>
6.	maxPool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH	8	19	10	<b>37</b>	34,35	15,0	<b>1.271</b>
7.	WIFO GmbH	2	13	11	<b>26</b>	45,77	30,0	<b>1.190</b>
8.	VEMA e.G.	9	8	10	<b>27</b>	41,07	30,0	<b>1.109</b>
9.	1:1 Assekuranz Service AG	6	4	10	<b>20</b>	54,00	62,5	<b>1.080</b>
10.	Jung, DMS & Cie. AG	13	13	9	<b>35</b>	28,71	10,0	<b>1.005</b>

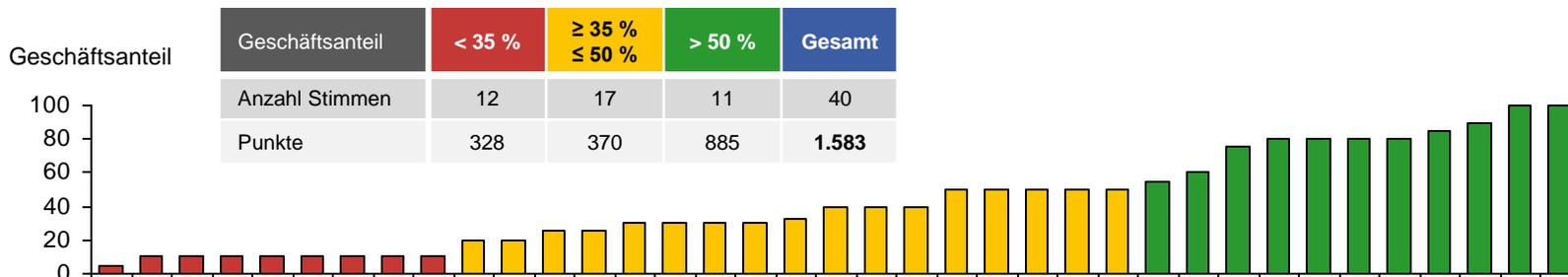
# Vermittler-Sicht | Favoriten

## Vorsorge / Leben | Ergebnis: Details Top-3.

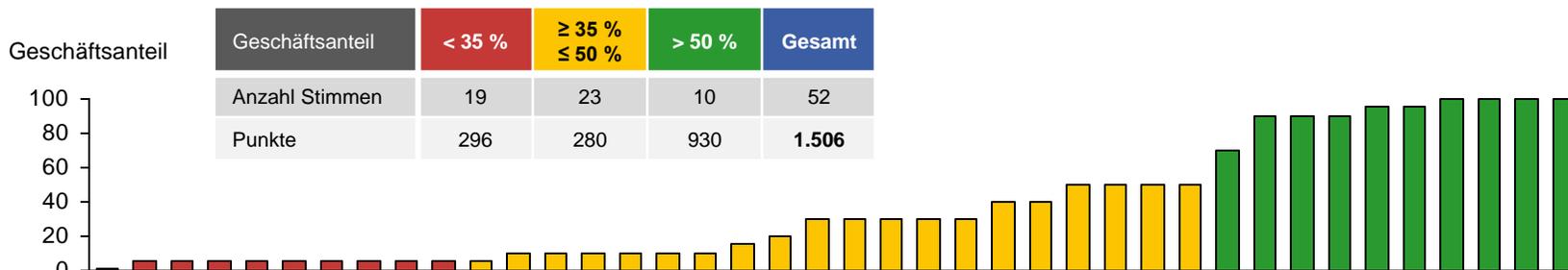
### 1. Fonds Finanz Maklerservice GmbH



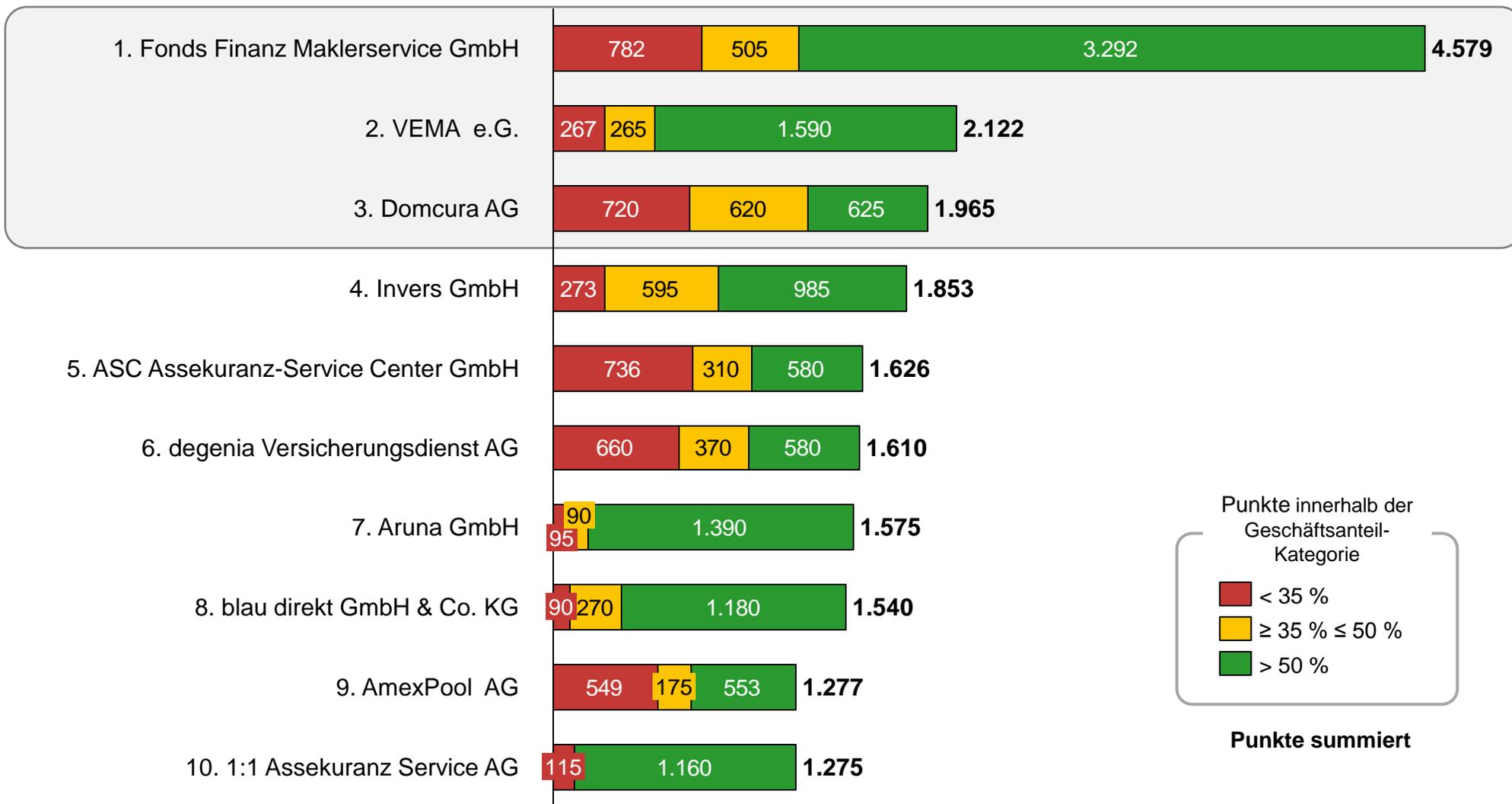
### 2. Invers GmbH



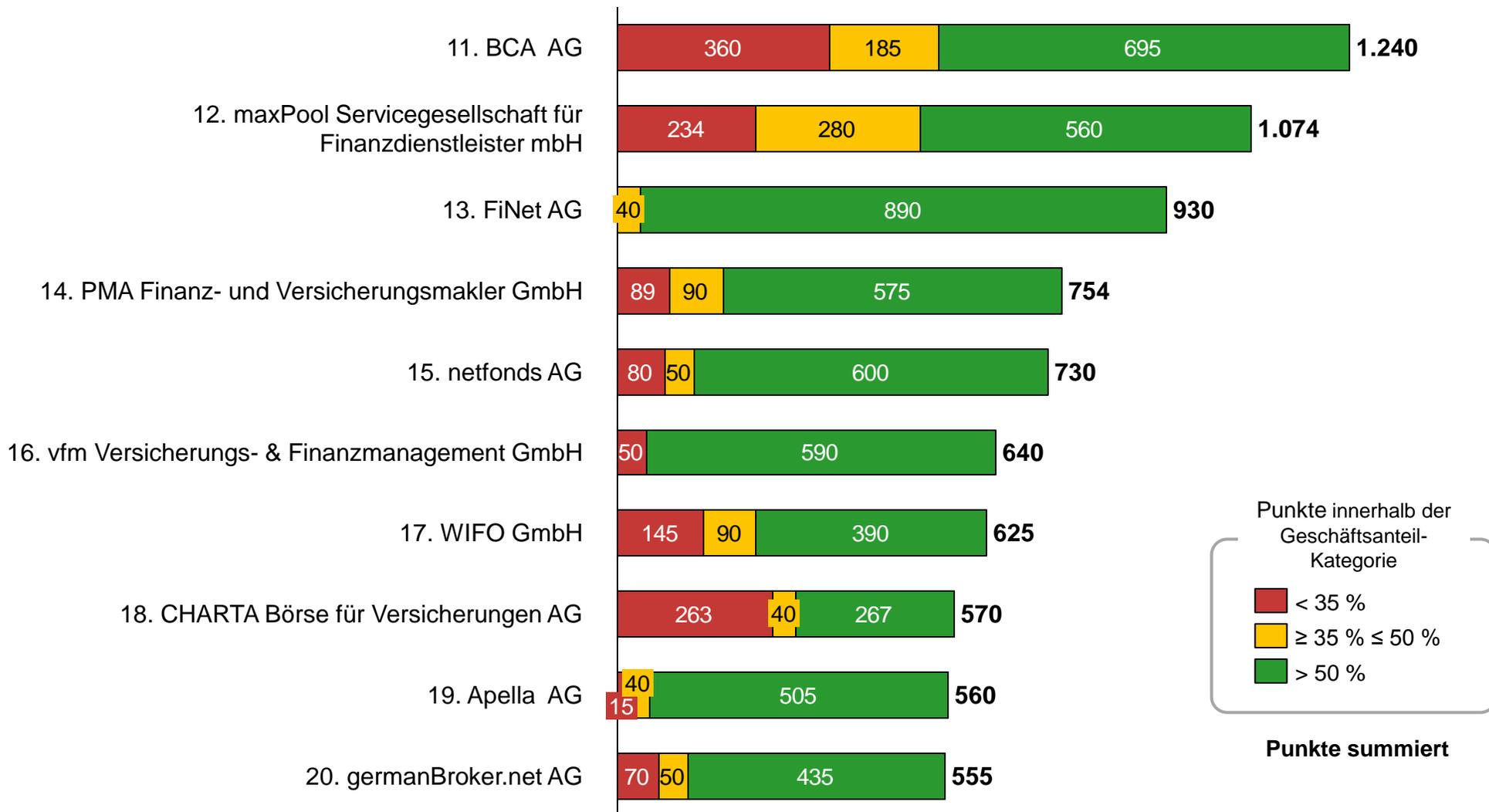
### 3. BCA AG



# Vermittler-Sicht | Favoriten Komposit | Ergebnis: Übersicht.



# Vermittler-Sicht | Favoriten Komposit | Ergebnis: Übersicht.



# Vermittler-Sicht | Favoriten

## Komposit | Ergebnis: Details.

Unternehmen Komposit		Anzahl Stimmen				Geschäftsanteil		
		Geschäftsanteil			Gesamt	in %		in Punkte
		< 35 %	≥ 35 % ≤ 50 %	> 50 %		Mittelwert	Median	Gesamt
1.	Fonds Finanz Maklerservice GmbH	18	42	40	<b>100</b>	45,79	37,5	<b>4.579</b>
2.	VEMA e.G.	12	14	19	<b>45</b>	47,16	40,0	<b>2.122</b>
3.	Domcura AG	22	42	8	<b>72</b>	27,29	20,0	<b>1.965</b>
4.	Invers GmbH	12	22	12	<b>46</b>	40,28	40,0	<b>1.853</b>
5.	ASC Assekuranz-Service Center GmbH	27	35	7	<b>69</b>	23,57	20,0	<b>1.626</b>
6.	degenia Versicherungsdienst AG	21	28	8	<b>57</b>	28,25	20,0	<b>1.610</b>
7.	Aruna GmbH	4	9	16	<b>29</b>	54,31	80,0	<b>1.575</b>
8.	blau direkt GmbH & Co. KG	1	10	14	<b>25</b>	61,60	60,0	<b>1.540</b>
9.	AmexPool AG	13	30	7	<b>50</b>	25,54	20,0	<b>1.277</b>
10.	1:1 Assekuranz Service AG	5	2	13	<b>20</b>	63,75	80,0	<b>1.275</b>

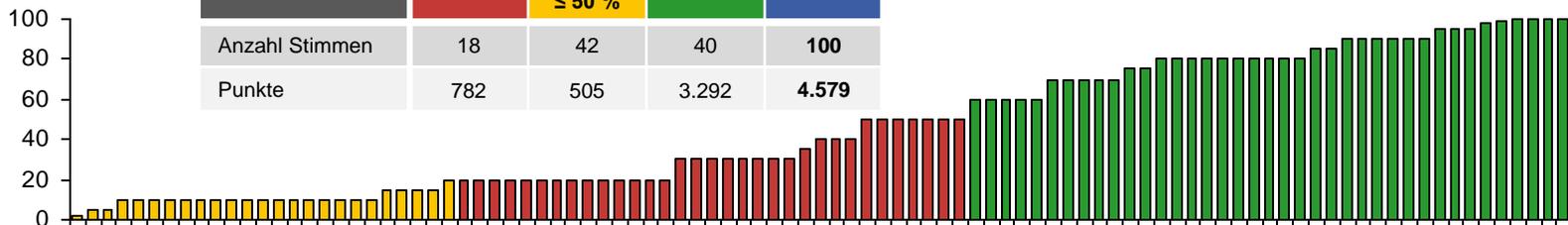
# Vermittler-Sicht | Favoriten

## Komposit | Ergebnis: Details Top-3.

### 1. Fonds Finanz Maklerservice GmbH

Geschäftsanteil

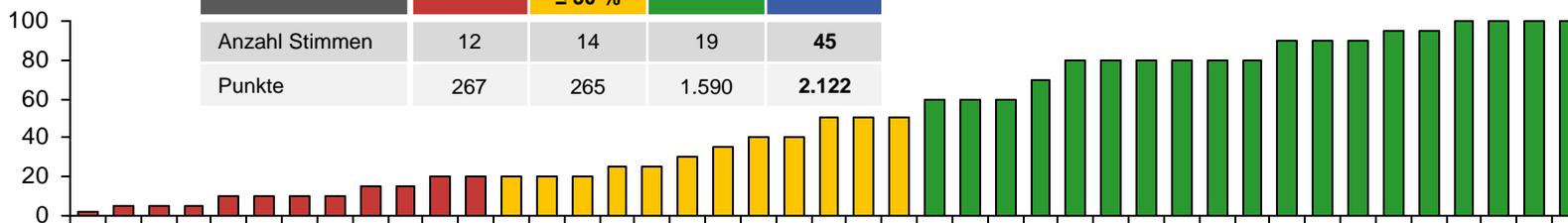
Geschäftsanteil	< 35 %	≥ 35 % ≤ 50 %	> 50 %	Gesamt
Anzahl Stimmen	18	42	40	100
Punkte	782	505	3.292	4.579



### 2. VEMA e.G.

Geschäftsanteil

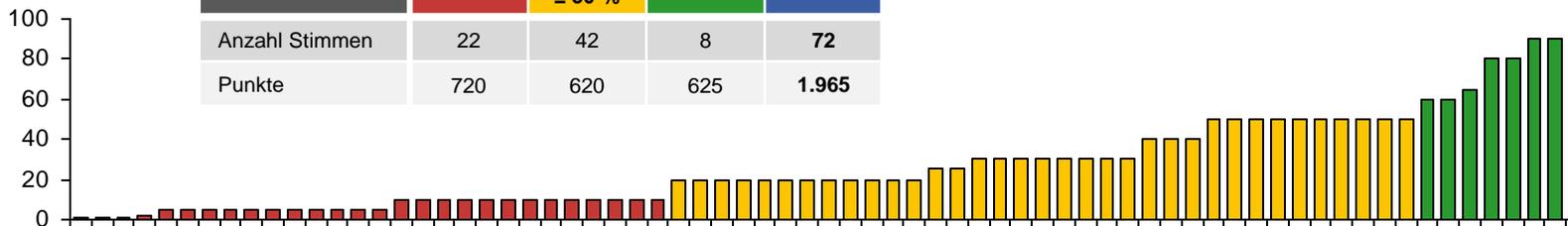
Geschäftsanteil	< 35 %	≥ 35 % ≤ 50 %	> 50 %	Gesamt
Anzahl Stimmen	12	14	19	45
Punkte	267	265	1.590	2.122



### 3. Domcura AG

Geschäftsanteil

Geschäftsanteil	< 35 %	≥ 35 % ≤ 50 %	> 50 %	Gesamt
Anzahl Stimmen	22	42	8	72
Punkte	720	620	625	1.965



# Vermittler-Sicht | Favoriten

## Krankenversicherung | Ergebnis: Übersicht.



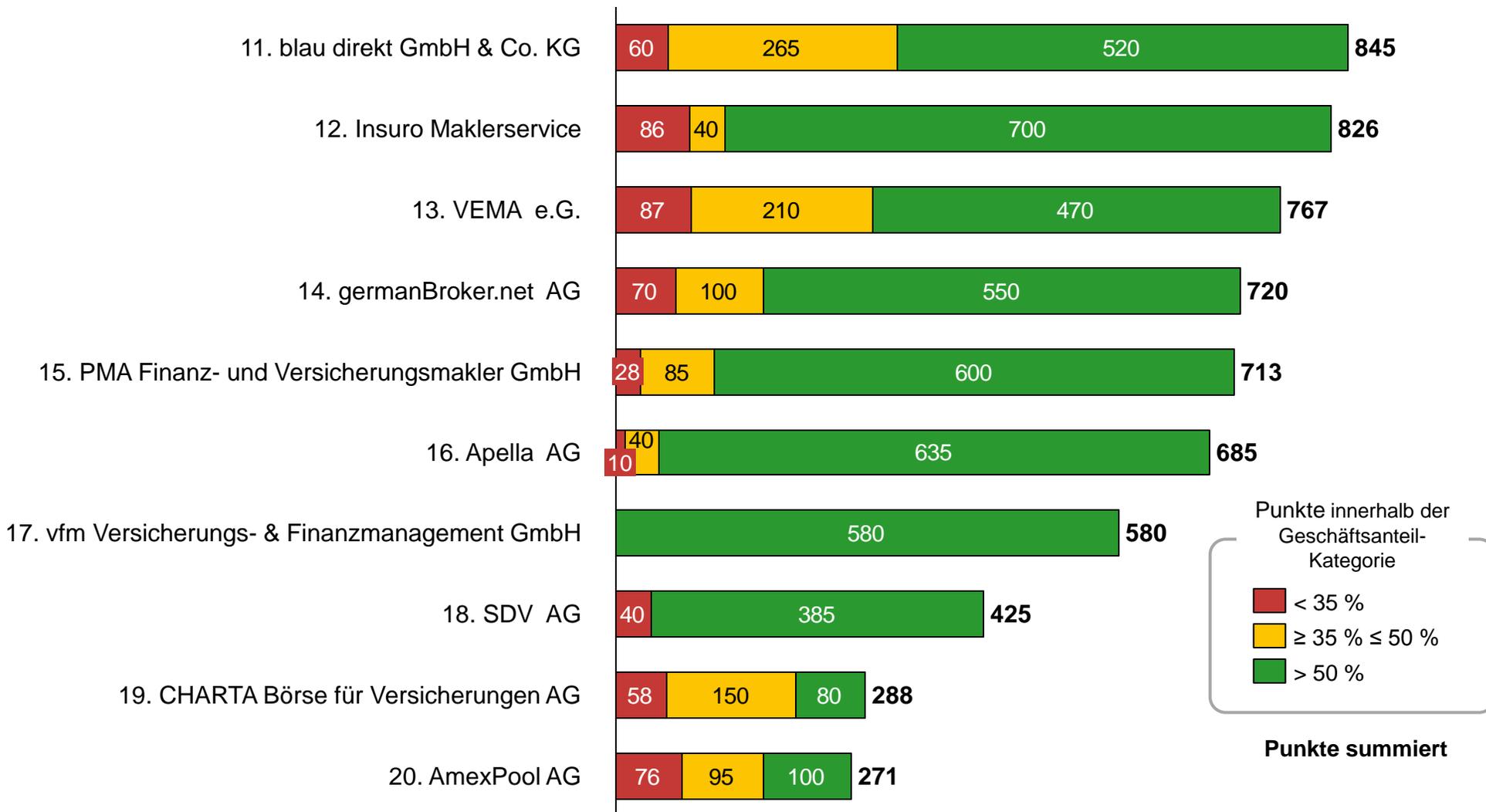
Punkte innerhalb der  
Geschäftsanteil-  
Kategorie

- < 35 %
- ≥ 35 % ≤ 50 %
- > 50 %

**Punkte summiert**

# Vermittler-Sicht | Favoriten

## Krankenversicherung | Ergebnis: Übersicht.



# Vermittler-Sicht | Favoriten

## Krankenversicherung | Ergebnis: Details.

Unternehmen Krankenversicherung		Anzahl Stimmen				Geschäftsanteil		
		Geschäftsanteil			Gesamt	in %		in Punkte
		< 35 %	≥ 35 % ≤ 50 %	> 50 %		Mittelwert	Median	Gesamt
1.	Fonds Finanz Maklerservice GmbH	24	44	69	<b>137</b>	57,30	60,0	<b>7.850</b>
2.	Invers GmbH	10	13	15	<b>38</b>	47,58	45,0	<b>1.808</b>
3.	netfonds AG	2	4	12	<b>18</b>	66,94	80,0	<b>1.205</b>
4.	BCA AG	11	11	10	<b>32</b>	33,91	20,0	<b>1.085</b>
5.	maxPool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH	5	12	9	<b>26</b>	41,46	35,0	<b>1.078</b>
6.	WIFO GmbH	3	12	8	<b>23</b>	46,52	30,0	<b>1.070</b>
7.	Aruna GmbH	2	8	10	<b>20</b>	48,55	55,0	<b>971</b>
8.	1:1 Assekuranz Service AG	4	4	8	<b>16</b>	56,94	65,0	<b>911</b>
9.	Jung, DMS & Cie. AG	4	8	7	<b>19</b>	47,47	40,0	<b>902</b>
10.	FiNet AG	0	1	9	<b>10</b>	89,90	99,5	<b>899</b>

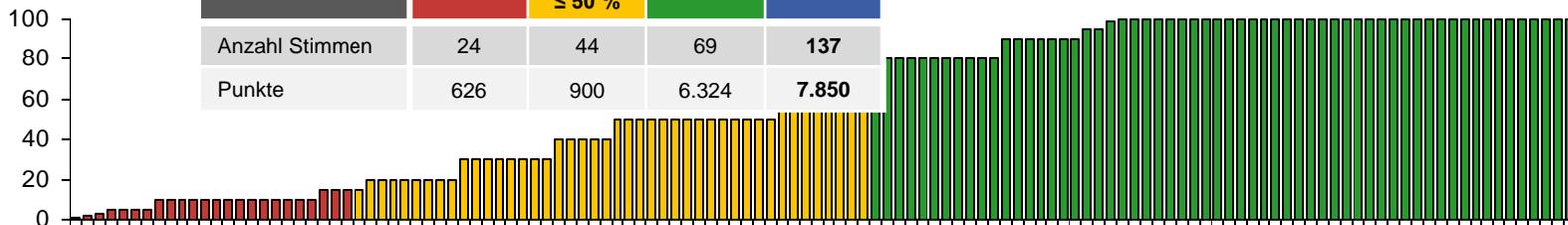
# Vermittler-Sicht | Favoriten

## Krankenversicherung | Ergebnis: Details Top-3.

### 1. Fonds Finanz Maklerservice GmbH

Geschäftsanteil

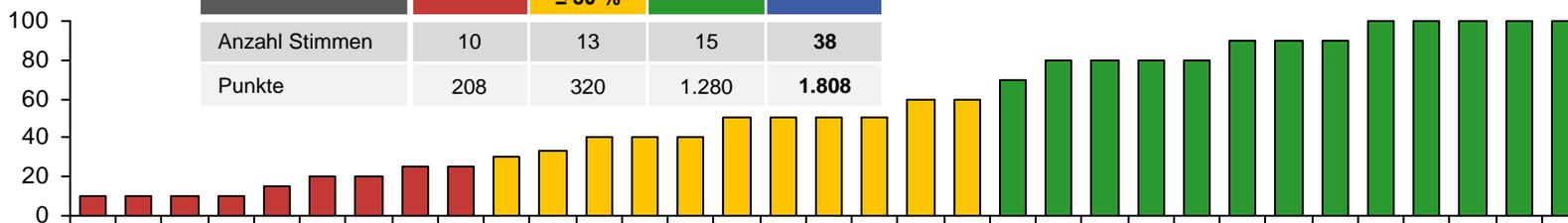
Geschäftsanteil	< 35 %	≥ 35 % ≤ 50 %	> 50 %	Gesamt
Anzahl Stimmen	24	44	69	137
Punkte	626	900	6.324	7.850



### 2. Invers GmbH

Geschäftsanteil

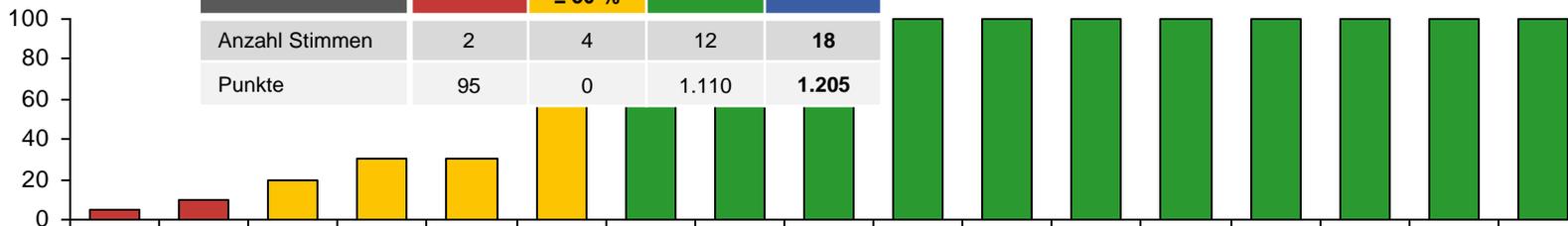
Geschäftsanteil	< 35 %	≥ 35 % ≤ 50 %	> 50 %	Gesamt
Anzahl Stimmen	10	13	15	38
Punkte	208	320	1.280	1.808



### 3. netfonds AG

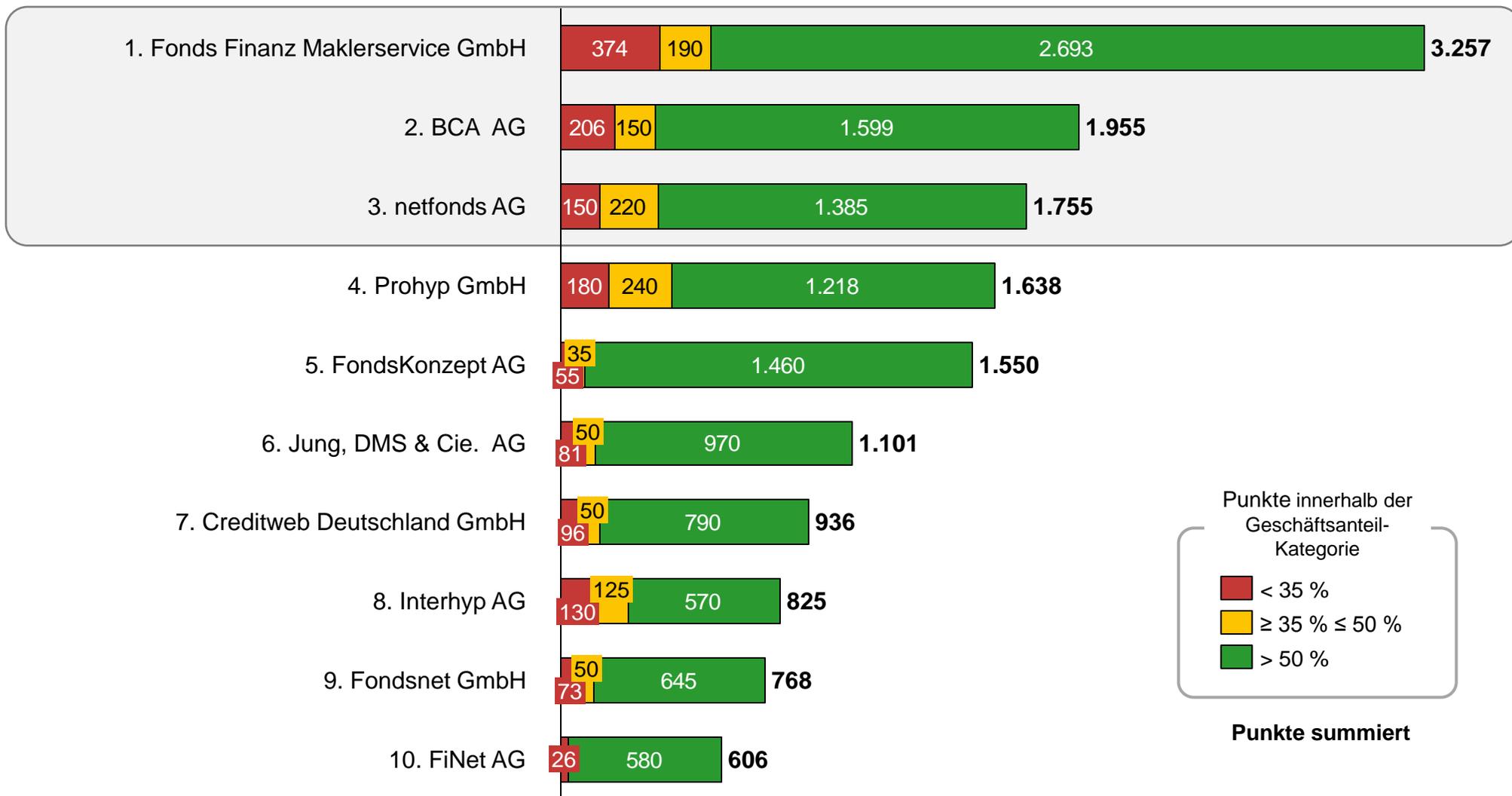
Geschäftsanteil

Geschäftsanteil	< 35 %	≥ 35 % ≤ 50 %	> 50 %	Gesamt
Anzahl Stimmen	2	4	12	18
Punkte	95	0	1.110	1.205



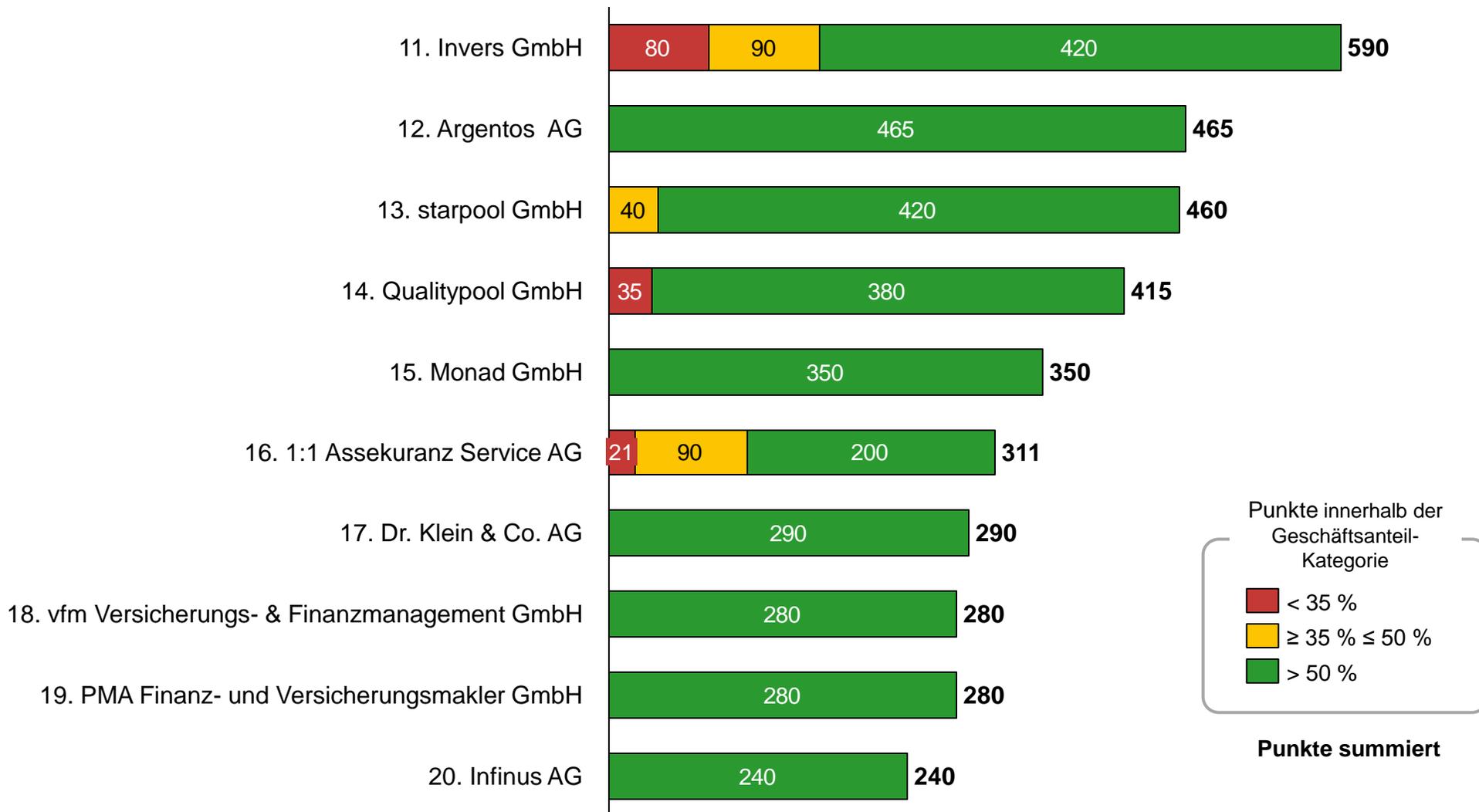
# Vermittler-Sicht | Favoriten

## Finanzen | Ergebnis: Übersicht.



# Vermittler-Sicht | Favoriten

## Finanzen | Ergebnis: Übersicht.



# Vermittler-Sicht | Favoriten

## Finanzen | Ergebnis: Details.

Unternehmen Finanzen		Anzahl Stimmen				Geschäftsanteil		
		Geschäftsanteil			Gesamt	in %		in Punkte
		< 35 %	≥ 35 % ≤ 50 %	> 50 %		Mittelwert	Median	Gesamt
1.	Fonds Finanz Maklerservice GmbH	9	21	30	<b>60</b>	54,28	55,0	<b>3.257</b>
2.	BCA AG	8	13	18	<b>39</b>	50,13	50,0	<b>1.955</b>
3.	netfonds AG	4	12	15	<b>31</b>	56,61	50,0	<b>1.755</b>
4.	Prohyp GmbH	10	10	14	<b>34</b>	48,18	50,0	<b>1.638</b>
5.	FondsKonzept AG	4	1	16	<b>21</b>	73,81	90,0	<b>1.550</b>
6.	Jung, DMS & Cie. AG	6	5	11	<b>22</b>	50,05	60,0	<b>1.101</b>
7.	Creditweb Deutschland GmbH	5	7	9	<b>21</b>	44,57	25,0	<b>936</b>
8.	Interhyp AG	5	11	6	<b>22</b>	37,50	20,0	<b>825</b>
9.	Fondsnet GmbH	2	3	7	<b>12</b>	64,00	82,5	<b>768</b>
10.	FiNet AG	1	2	6	<b>9</b>	67,33	100,0	<b>606</b>

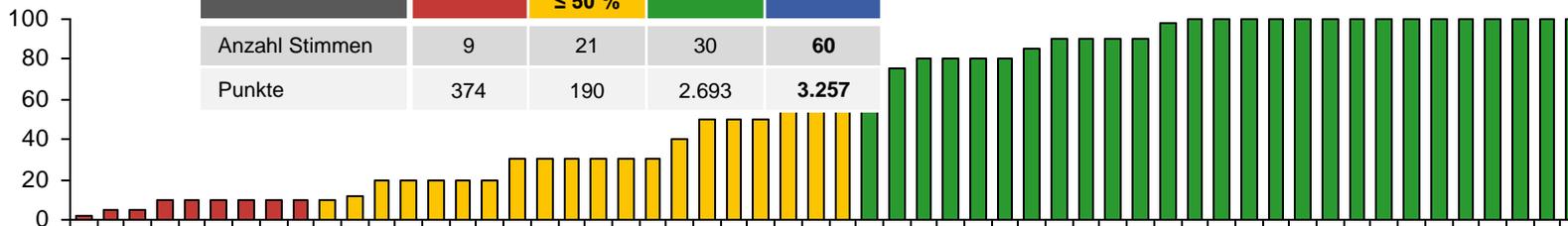
# Vermittler-Sicht | Favoriten

## Finanzen | Ergebnis: Details Top-3.

### 1. Fonds Finanz Maklerservice GmbH

Geschäftsanteil

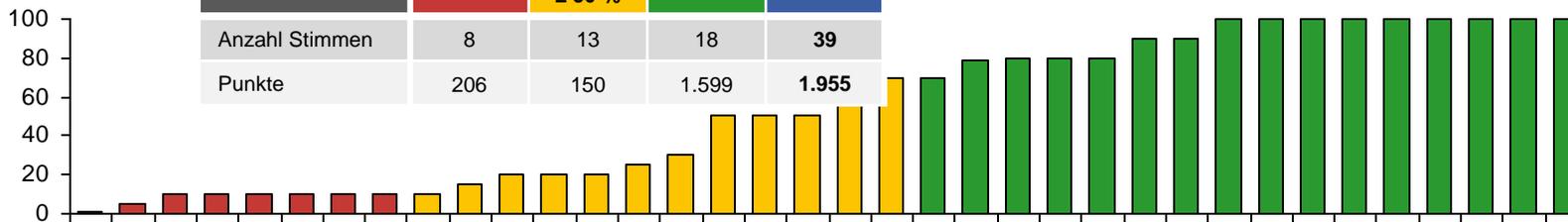
Geschäftsanteil	< 35 %	≥ 35 % ≤ 50 %	> 50 %	Gesamt
Anzahl Stimmen	9	21	30	60
Punkte	374	190	2.693	3.257



### 2. BCA AG

Geschäftsanteil

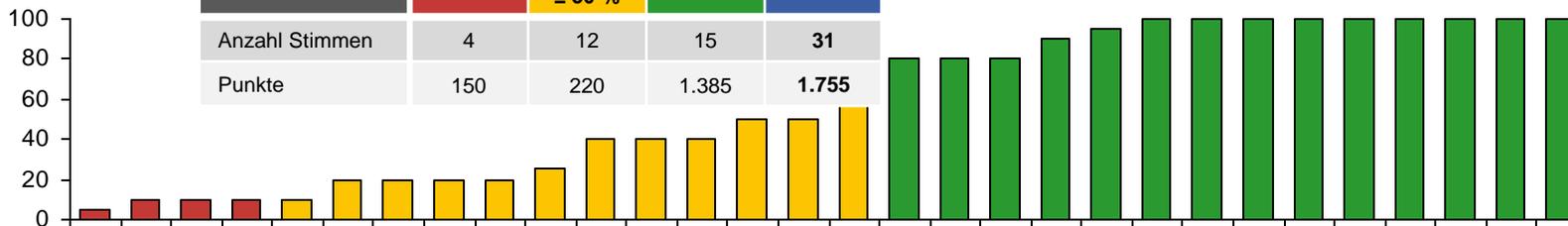
Geschäftsanteil	< 35 %	≥ 35 % ≤ 50 %	> 50 %	Gesamt
Anzahl Stimmen	8	13	18	39
Punkte	206	150	1.599	1.955



### 3. netfonds AG

Geschäftsanteil

Geschäftsanteil	< 35 %	≥ 35 % ≤ 50 %	> 50 %	Gesamt
Anzahl Stimmen	4	12	15	31
Punkte	150	220	1.385	1.755



# Analyse der Leistungskriterien

## Kapitel 4

# Analyse der Leistungskriterien

## Kernaussagen.

- ➔ Das **bedeutendste Kriterium** bei der Auswahl eines Pools / Dienstleisters ist aus Vermittlersicht die Unabhängigkeit des Pools / Dienstleisters. 84,4% der teilnehmenden Vermittler stufen dieses Leistungskriterium als „absolut wichtig“ oder „sehr wichtig“ ein. Als zweit- bzw. dritt wichtigstes Kriterium werden die Beratungs- und Angebotssoftware bzw. die Vielfalt in der Produktauswahl eingestuft. Dagegen spielt das Image und die Regionale Vertriebsunterstützung nur eine verhältnismäßig untergeordnete Rolle.
- ➔ In der Zufriedenheitsanalyse konnten vier unterschiedliche Pools innerhalb der **zwölf analysierten Leistungskriterien** die Spitzenposition belegen. Besonders hervorzuheben ist die VEMA e.G. Sie nimmt in neun Leistungskriterien die Spitzenposition ein, insbesondere bei den zwei bedeutendsten Leistungsmerkmalen. Aruna GmbH, Fonds Finanz Maklerservice GmbH und FondsKonzept AG schafften es je einmal, die Vermittler am zufriedensten zu stellen.

# Analyse der Leistungskriterien Zufriedenheitsanalyse.

Auswahl der favorisierten Pools / DL (max. 3) und Ab ratungen zu Pools / DL (max. 2)

1

AssCompact WISSEN 2013 - Pools / Dienstleister

Mit welchem Pool / Dienstleister arbeiten Sie in dem Bereich Vorsorge / Leben hauptsächlich zusammen?

Bitte geben Sie Ihre Top 3-Pools / Dienstleister an:

- 1:1 Assekuranz Service AG
- AmexPool AG
- Apolis AG
- ARBIS-Conti
- ASC Assekuranz Service Center GmbH
- BCA AG
- blau direkt GmbH & Co. KG
- CHARITA Biosa für Versicherungen AG
- Concept F AG

AssCompact WISSEN 2013 - Pools / Dienstleister

Gibt es daneben Pools / Dienstleister von denen Sie im Bereich Vorsorge / Leben abraten würden?

Bitte geben Sie maximal 2 Pools / Dienstleister an:

- 1:1 Assekuranz Service AG
- AmexPool AG
- Apolis AG
- ARBIS-Conti
- ASC Assekuranz Service Center GmbH
- BCA AG
- blau direkt GmbH & Co. KG
- CHARITA Biosa für Versicherungen AG
- Concept F AG

2

AssCompact WISSEN 2013 - Pools / Dienstleister

Wie zufrieden sind Sie mit den aufgeführten Pools / Dienstleistern im Hinblick auf die Beratungs- und Angebotssoftware, z. B. in Form von Software zur Bedarfsermittlung, Tarifierungssoftware, Vergleichssoftware, Dokumentation, Protokolle, Übersichtlichkeit und Verständlichkeit der Ausdrucke, etc.?

sehr gut (1)   gut (2)   befriedigend (3)   ausreichend (4)   mangelhaft (5)   ungenügend (6)

1:1 Assekuranz Service AG	<input type="checkbox"/>					
AmexPool AG	<input type="checkbox"/>					
BCA AG	<input type="checkbox"/>					
blau direkt GmbH & Co. KG	<input type="checkbox"/>					

Zufriedenheit mit den favorisierten und abgeratenen Pools / Dienstleistern auf Basis von 12 Leistungskriterien anhand der Schulnotenskala

3

AssCompact WISSEN 2013 - Pools & DL im Vergleich | Durchschnittsnoten: Übersicht.

Pool / DL	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	K11	K12	Gesamt
1:1 Assekuranz Service AG	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5
AmexPool AG	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5
BCA AG	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5
blau direkt GmbH & Co. KG	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5

## Bewertungsansatz:

Die Vermittler\* werden gebeten ihre relative Zufriedenheit mit den Pools und Dienstleistern auf Basis von 12 Leistungskriterien zu bewerten. Dazu wird die Schulnotenskala herangezogen. Die Umfrageteilnehmer können sowohl ihre präferierten Pools / Dienstleister als auch Gesellschaften, von denen sie abraten, bewerten.

Die Durchschnittsnoten je Gesellschaft und Leistungskriterium werden mit einem Relevanzfaktor gewichtet und zu einer Gesamtzufriedenheitsnote verdichtet. Die Relevanz eines Leistungskriteriums ergibt sich aus der Wichtigkeitseinschätzung (direkte Abfrage)\*\* der teilnehmenden Vermittler.

Gesellschaften, deren Stimmenanzahl unter dem Median aller abgegeben Stimmen liegt, werden nicht gewertet und abgebildet. Dadurch können systematische Verzerrungen in den Durchschnittsnoten durch stark abweichende Stimmenanteile vermieden werden.

# Analyse der Leistungskriterien

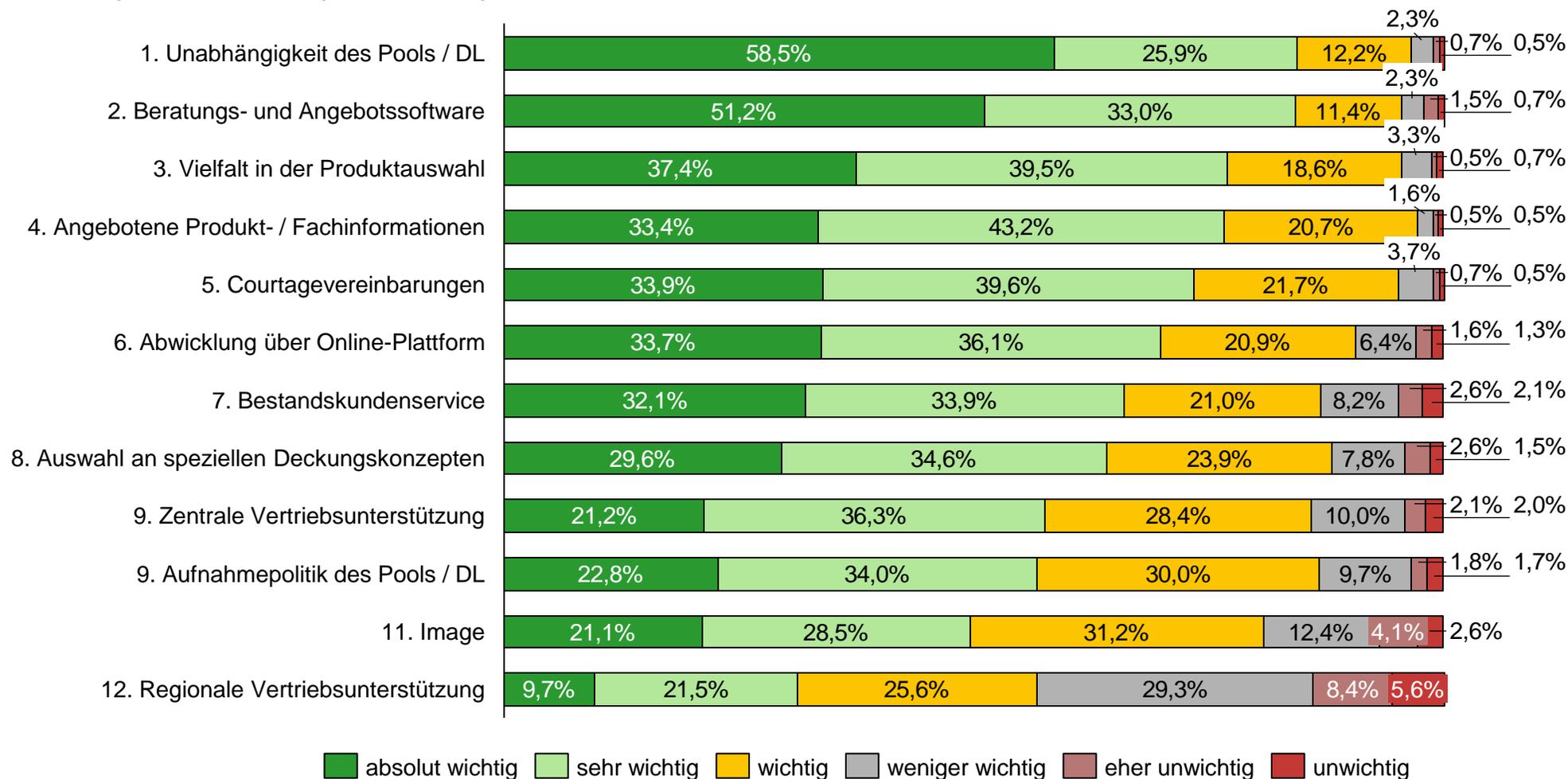
## Definition.

Dimension	Kriterium	Frage / Beispiele
Unternehmensführung	Unabhängigkeit des Pools	Wie wichtig ist für Sie die finanzielle Unabhängigkeit des Pools / Dienstleisters, z.B. keine Beteiligungen durch Produktgeber, Eigenkapital, insolvenz sichere Stornorücklagen etc.?
	Aufnahmepolitik des Pools	Wie wichtig ist für Sie persönlich die Aufnahmepolitik des Pools / Dienstleisters, z.B. Aufnahmegebühr, Mitgliedsbeitrag, Nutzungsgebühren für Software, etc.?
	Image des Pools / Dienstleisters	Wie wichtig ist für Sie persönlich das Image des Pools / Dienstleisters, z.B. auch Innovationsstärke, Bekanntheit, etc.?
Produktmanagement	Vielfalt in der Produktauswahl	Wie wichtig ist für Sie persönlich die angebotene Vielfalt in der Produktauswahl, z.B. Versicherungen (LV, KV, Komposit), Fonds, Finanzierungen, Beteiligungen, sonstige Bankdienstleistungen für das Privat- und Firmenkundengeschäft?
	Produkt- / Fachinformationen	Wie wichtig sind für Sie persönlich die angebotenen Produkt- und Fachinformationen, z.B. Präsentationen, Produktbeschreibungen, steuerrechtliche Änderungen etc.?
	Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	Wie wichtig ist für Sie persönlich die angebotene Auswahl an speziellen Deckungskonzepten oder besonderen Produktlösungen für ausgewählte Kundengruppen?
Vertriebsunterstützung	Beratungs- und Angebotssoftware	Wie wichtig ist für Sie persönlich die Qualität der Beratungs- und Angebotssoftware, z.B. Software zur Bedarfsermittlung, Tarifierungssoftware, Vergleichssoftware, Dokumentation, Protokolle, Übersichtlichkeit und Verständlichkeit der Ausdrücke, etc.?
	Zentrale Vertriebsunterstützung	Wie wichtig ist für Sie persönlich die zentrale Vertriebsunterstützung, z.B. durch Marketing-Unterstützung, Hotlines, Produkt- und Marktresearch, vergleichende Produktinformationen, Angebotsservice, Erreichbarkeit von Produkt- oder Spartenspezialisten, etc.?
	Regionale Vertriebsunterstützung	Wie wichtig ist für Sie die regionale Vertriebsunterstützung in Form des Schulungsangebotes, Roadshows, Messen, etc.?
Abwicklungservice	Courtagevereinbarungen	Wie wichtig ist für Sie persönlich die angebotenen Courtagevereinbarungen, z.B. Courtagehöhe, Abrechnungszeitraum, Bonuscourtage, Courtage direkt vom Produktlieferanten, Stornoreservebedingungen, etc.?
	Online-Plattform	Wie wichtig ist für Sie die Neugeschäftsabwicklung über eine Online-Plattform, d.h. Online-Policierungen, Online-Anträge, Ansicht von Bearbeitungsständen, etc.?
	Bestandskundenservice	Wie wichtig ist für Sie persönlich der Bestandskundenservice wie z.B. das Angebot eines Kundenverwaltungsprogrammes oder einer entsprechenden Schnittstelle, Kontoauszüge, Änderung von Kundendaten, Abwicklung von Fachfragen, etc.?

# Analyse der Leistungskriterien

## Relevanz | Direkte Abfrage.

Wie wichtig sind für Sie die folgenden Leistungskriterien eines Pools / Dienstleisters?

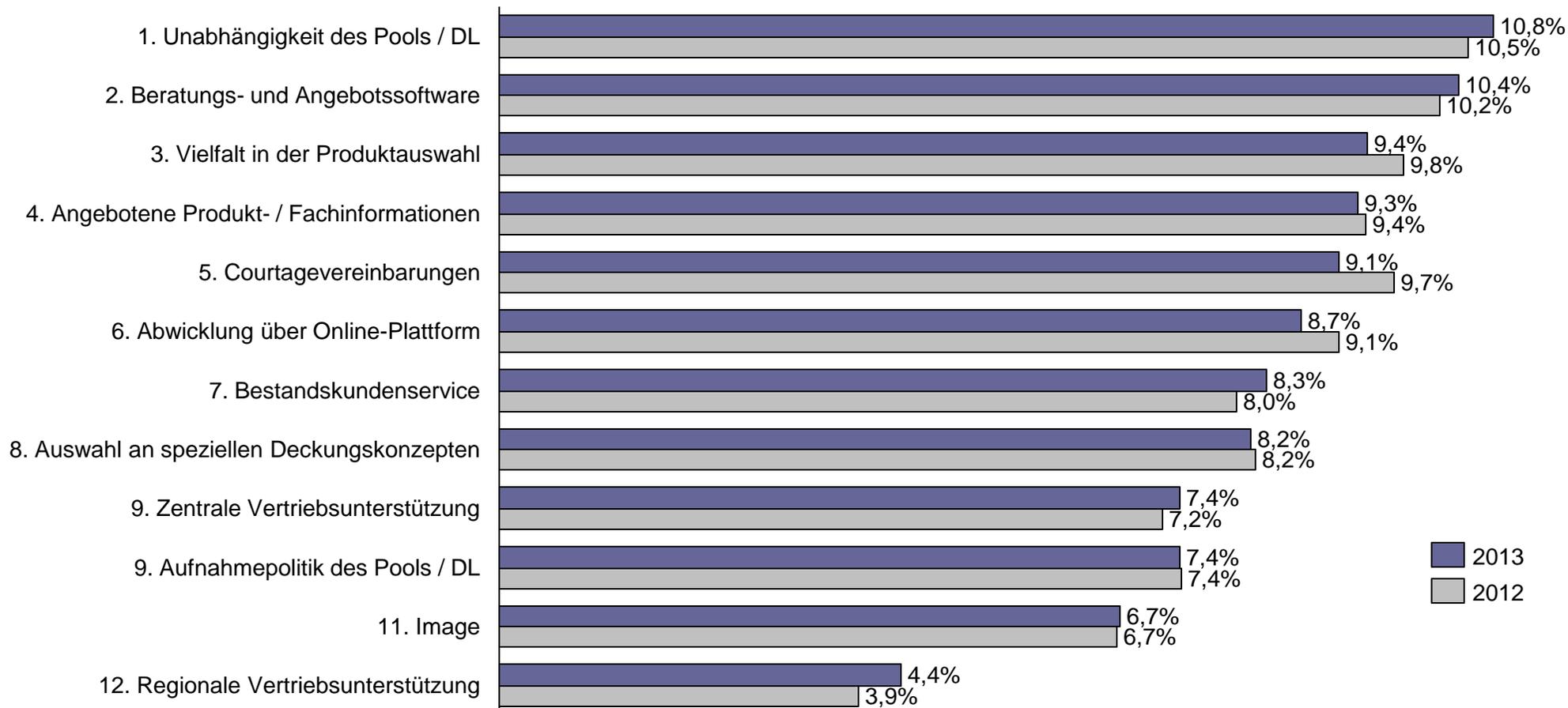


n = 606-615

# Analyse der Leistungskriterien

## Relevanz | Zeitreihenanalyse.

Wie wichtig sind für Sie die folgenden Leistungskriterien eines Pools / Dienstleisters?



HINWEIS: Der prozentuale Anteil ergibt sich aus der Summe der gewichteten Nennungen „absolut wichtig“ (x3), „sehr wichtig“ (x2) und „wichtig“ (x1) des entsprechenden Leistungskriteriums.

n = 606-615

# Analyse der Leistungskriterien

## Relevanz | Klassifikation.

Wie wichtig sind für Sie die folgenden Leistungskriterien eines Pools / Dienstleisters?  
(Darstellung der prozentualen Abweichung vom Relevanz-Mittelwert)

Leistungskriterium	Faktor	%-Abweichung vom Mittelwert
1. Unabhängigkeit des Pools / Dienstleisters	Begeisterungsfaktor	29,4%
2. Beratungs- und Angebotssoftware	Begeisterungsfaktor	24,8%
3. Vielfalt in der Produktauswahl	Potenzialfaktor	12,9%
4. Angebotenen Produkt- und Fachinformationen	Potenzialfaktor	11,7%
5. Courtagevereinbarungen	Potenzialfaktor	9,2%
6. Abwicklung über Online-Plattform	Potenzialfaktor	4,4%
7. Bestandskundenservice	Potenzialfaktor	-0,2%
8. Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	Potenzialfaktor	-2,2%
9. Zentrale Vertriebsunterstützung	Potenzialfaktor	-11,5%
9. Aufnahmepolitik des Pools / Dienstleisters	Potenzialfaktor	-11,5%
11. Image	Potenzialfaktor	-19,3%
12. Regionale Vertriebsunterstützung	Hygienefaktor	-47,7%

# Analyse der Leistungskriterien

## Relevanz | Klassifikation.

### Hygienefaktoren:

Hygienefaktoren werden von den Vertriebspartnern als selbstverständliche Leistungen der Produkthanbieter empfunden. Ihr bloßes Vorhandensein in ausreichender Ausprägung ist notwendig, um generell eine Geschäftsbeziehung einzugehen / aufrecht zu erhalten. Durch ihr Vorhandensein wird keine Motivationswirkung erzielt. Die Nicht-Erfüllung erzeugt Unzufriedenheit und verhindert damit die motivierende Wirkung der Potenzial- und Begeisterungsfaktoren. Als Hygienefaktor gilt ein Merkmal, deren prozentuale Abweichung vom Relevanz-Mittelwert kleiner als -20% ist.

### Potenzialfaktoren:

Potenzialfaktoren haben motivierende Wirkung. Diese kann sich aber nur entwickeln, wenn Hygienefaktoren in ausreichender, positiver Ausprägung vorhanden sind. Ein Kriterium gilt als Potenzialfaktor, wenn deren prozentuale Abweichung vom Relevanz-Mittelwert nicht kleiner als -20% bzw. größer 20% ist.

### Begeisterungsfaktoren:

Begeisterungsfaktoren haben stark motivierende Wirkung. Werden Sie vom Vertriebspartner erlebt, können damit auch (vorübergehende) Schwächen in anderen Faktoren abgedeckt werden. Ein Begeisterungsfaktor entsteht, wenn die prozentuale Abweichung vom Relevanz-Mittelwert größer als 20% ist.

# Analyse der Leistungskriterien Pools & DL im Vergleich | Durchschnittsnoten: Übersicht.

Unternehmen	Durchschnittsnote	Unabhängigkeit Pools	Angebotssoftware	Produktauswahl	Produkt- & Fachinformationen	Courtagvereinbarungen	Online-Plattform	Bestandskundenservice	Deckungskonzepte	Zentrale Vertriebsunterstützung	Aufnahmepolitik	Image	Regionale Vertriebsunterstützung	Gesamtzufriedenheit *
1. VEMA e.G.	1,61	1,50	1,90	1,69	1,75	1,90	2,17	1,65	1,87	1,80	1,68	1,83	1,77	
2. Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,09	1,96	1,88	1,85	1,99	2,00	2,28	2,48	2,02	1,74	1,97	2,37	2,04	
3. netfonds AG	1,78	2,13	2,00	1,94	2,10	2,14	2,29	2,43	1,96	2,12	2,08	2,39	2,09	
4. Aruna GmbH	1,74	1,95	1,87	2,21	2,08	2,36	2,79	2,05	2,33	1,85	2,21	2,10	2,11	
5. degenia Versicherungsdienst AG	2,28	2,03	2,29	2,44	2,33	1,95	2,50	1,89	2,33	1,78	2,10	3,00	2,22	
6. FondsKonzept AG	1,93	2,16	2,03	2,13	2,44	2,10	2,13	2,83	2,59	2,13	2,00	2,71	2,23	
7. Prohyp GmbH	2,59	2,00	2,25	2,37	2,50	2,00	2,66	2,47	2,19	1,87	2,21	2,85	2,32	
8. ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,23	2,28	2,50	2,43	2,19	2,30	2,83	2,19	2,54	1,93	2,49	3,22	2,39	
9. Fondsnet GmbH	2,38	2,42	2,45	2,57	2,33	2,42	2,40	2,68	2,40	2,16	2,35	2,95	2,44	
10. Domcura AG	2,38	2,32	2,53	2,61	2,38	2,39	2,89	1,95	2,64	2,08	2,52	3,26	2,46	
11. maxPool Servicegesellschaft mbH	2,07	2,59	2,41	2,48	2,47	2,67	2,86	2,49	2,53	2,33	2,50	2,75	2,49	
12. Invers GmbH	2,09	2,60	2,36	2,43	2,47	2,74	2,94	2,54	2,51	2,15	2,56	2,82	2,50	
13. AmexPool AG	2,35	2,57	2,48	2,68	2,66	2,55	2,95	2,21	2,57	2,08	2,42	2,95	2,53	
13. CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,07	2,69	2,54	2,31	2,28	2,73	3,07	2,41	2,23	2,67	2,87	2,68	2,53	
15. BCA AG	2,76	2,44	2,38	2,46	2,42	2,68	2,77	2,76	2,63	2,43	2,40	2,90	2,58	
16. Concept IF AG	2,39	2,57	2,59	2,66	2,53	2,59	2,93	2,27	2,90	2,21	2,69	3,24	2,60	
17. Creditweb Deutschland GmbH	2,62	2,59	2,77	2,57	2,43	2,60	3,19	2,57	2,65	2,14	2,55	2,82	2,62	
18. Apella AG	2,52	2,81	2,45	2,80	2,60	2,81	3,05	2,80	2,85	2,30	2,86	3,55	2,75	
19. blau direkt GmbH & Co. KG	2,54	2,65	2,68	3,08	3,00	2,53	2,54	2,85	2,95	2,95	2,83	3,14	2,79	
20. Interhyp AG	2,74	2,81	2,75	2,73	2,84	2,88	3,00	3,12	2,85	2,56	2,64	3,37	2,84	
21. Jung, DMS & Cie. AG	3,10	3,03	2,65	2,71	2,93	2,84	3,04	2,89	2,77	2,68	2,55	3,25	2,87	
22. PMA Finanz- & Versicherungsmakler GmbH	3,05	2,90	2,67	2,89	3,05	2,83	2,84	2,89	2,56	2,95	2,90	3,11	2,88	
23. WIFO GmbH	3,55	3,22	3,00	3,32	3,23	3,18	3,45	3,21	3,12	3,12	3,44	3,60	3,28	
24. 1:1 Assekuranz Service AG	4,49	3,87	3,77	3,75	3,99	3,71	3,81	3,96	3,86	3,59	4,11	4,03	3,92	

# Analyse der Leistungskriterien

## Pools & DL im Vergleich | Durchschnittsnoten: Detailanalyse.

Unternehmen	Leistungskriterium			Unabhängigkeit Pools			Angebotssoftware			Produktauswahl			Produkt- & Fachinformationen			Courtagevereinbarung		
	Ø-Note	Rang	n	Ø-Note	Rang	n	Ø-Note	Rang	n	Ø-Note	Rang	n	Ø-Note	Rang	n			
1. VEMA e.G.	1,61	1	49	1,50	1	50	1,90	3	49	1,69	1	49	1,75	1	48			
2. Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,09	8	213	1,96	3	218	1,88	2	215	1,85	2	212	1,99	2	213			
3. netfonds AG	1,78	3	49	2,13	6	52	2,00	4	51	1,94	3	52	2,10	4	52			
4. Aruna GmbH	1,74	2	39	1,95	2	39	1,87	1	39	2,21	5	39	2,08	3	39			
5. degenia Versicherungsdienst AG	2,28	10	58	2,03	5	62	2,29	7	58	2,44	10	59	2,33	7	61			
6. FondsKonzept AG	1,93	4	28	2,16	7	32	2,03	5	32	2,13	4	31	2,44	11	32			
7. Prohyp GmbH	2,59	17	27	2,00	4	33	2,25	6	32	2,37	7	30	2,50	14	32			
8. ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,23	9	77	2,28	8	87	2,50	14	84	2,43	8	80	2,19	5	83			
9. Fondsnet GmbH	2,38	13	21	2,42	10	19	2,45	12	20	2,57	14	21	2,33	-	18			
10. Domcura AG	2,38	12	72	2,32	9	78	2,53	15	74	2,61	15	75	2,38	8	74			
11. maxPool Servicegesellschaft mbH	2,07	5	57	2,59	14	58	2,41	10	59	2,48	12	58	2,47	12	58			
12. Invers GmbH	2,09	7	67	2,60	16	70	2,36	8	67	2,43	9	69	2,47	13	68			
13. AmexPool AG	2,35	11	60	2,57	13	65	2,48	13	65	2,68	17	62	2,66	17	65			
13. CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,07	6	27	2,69	18	29	2,54	16	28	2,31	6	26	2,28	6	25			
15. BCA AG	2,76	20	84	2,44	11	90	2,38	9	86	2,46	11	84	2,42	9	86			
16. Concept IF AG	2,39	14	28	2,57	12	30	2,59	17	29	2,66	16	29	2,53	15	30			
17. Creditweb Deutschland GmbH	2,62	18	21	2,59	15	22	2,77	22	22	2,57	13	21	2,43	10	21			
18. Apella AG	2,52	15	21	2,81	19	21	2,45	11	20	2,80	20	20	2,60	16	20			
19. blau direkt GmbH & Co. KG	2,54	16	37	2,65	17	40	2,68	20	41	3,08	22	37	3,00	21	40			
20. Interhyp AG	2,74	19	31	2,81	20	37	2,75	21	32	2,73	19	33	2,84	19	32			
21. Jung, DMS & Cie. AG	3,10	22	67	3,03	22	69	2,65	18	69	2,71	18	68	2,93	20	70			
22. PMA Finanz- & Versicherungsmakler GmbH	3,05	21	21	2,90	21	20	2,67	19	21	2,89	21	18	3,05	22	19			
23. WIFO GmbH	3,55	23	51	3,22	23	50	3,00	23	52	3,32	23	50	3,23	23	53			
24. 1:1 Assekuranz Service AG	4,49	24	69	3,87	24	69	3,77	24	69	3,75	24	67	3,99	24	68			
Relevanzfaktor*	10,8%			10,4%			9,4%			9,3%			9,1%					

# Analyse der Leistungskriterien

## Pools & DL im Vergleich | Durchschnittsnoten: Detailanalyse.

Unternehmen	Leistungskriterium			Online-Plattform			Bestandskundenservice			Deckungskonzepte			Zentrale VU			Aufnahmepolitik		
	Ø-Note	Rang	n	Ø-Note	Rang	n	Ø-Note	Rang	n	Ø-Note	Rang	n	Ø-Note	Rang	n	Ø-Note	Rang	n
1. VEMA e.G.	1,90	1	48	2,17	2	48	1,65	1	49	1,87	1	47	1,80	3	49			
2. Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,00	3	211	2,28	3	210	2,48	11	210	2,02	3	213	1,74	1	212			
3. netfonds AG	2,14	6	50	2,29	4	52	2,43	9	49	1,96	2	51	2,12	9	51			
4. Aruna GmbH	2,36	8	39	2,79	10	39	2,05	4	39	2,33	6	40	1,85	4	39			
5. degenia Versicherungsdienst AG	1,95	2	60	2,50	6	58	1,89	2	62	2,33	7	60	1,78	2	60			
6. FondsKonzept AG	2,10	5	31	2,13	1	30	2,83	18	29	2,59	14	32	2,13	10	32			
7. Prohyp GmbH	2,00	4	31	2,66	8	32	2,47	10	30	2,19	4	31	1,87	5	31			
8. ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,30	7	81	2,83	11	78	2,19	5	85	2,54	11	82	1,93	6	84			
9. Fondsnet GmbH	2,42	10	19	2,40	5	20	2,68	15	19	2,40	8	20	2,16	13	19			
10. Domcura AG	2,39	9	75	2,89	14	75	1,95	3	78	2,64	16	72	2,08	7	76			
11. maxPool Servicegesellschaft mbH	2,67	15	58	2,86	13	56	2,49	12	59	2,53	10	58	2,33	16	57			
12. Invers GmbH	2,74	18	68	2,94	16	68	2,54	13	69	2,51	9	68	2,15	12	67			
13. AmexPool AG	2,55	12	60	2,95	17	60	2,21	6	66	2,57	13	65	2,08	8	62			
13. CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,73	17	26	3,07	21	27	2,41	8	29	2,23	5	26	2,67	19	27			
15. BCA AG	2,68	16	84	2,77	9	84	2,76	16	82	2,63	15	84	2,43	17	83			
16. Concept IF AG	2,59	13	29	2,93	15	28	2,27	7	30	2,90	21	29	2,21	14	29			
17. Creditweb Deutschland GmbH	2,60	14	20	3,19	22	21	2,57	14	21	2,65	17	23	2,14	11	21			
18. Apella AG	2,81	19	21	3,05	20	20	2,80	17	20	2,85	19	20	2,30	15	20			
19. blau direkt GmbH & Co. KG	2,53	11	38	2,54	7	37	2,85	19	41	2,95	22	38	2,95	21	39			
20. Interhyp AG	2,88	21	32	3,00	18	32	3,12	22	34	2,85	20	34	2,56	18	32			
21. Jung, DMS & Cie. AG	2,84	20	67	3,04	19	67	2,89	20	66	2,77	18	66	2,68	20	69			
22. PMA Finanz- & Versicherungsmakler GmbH	2,83	-	18	2,84	12	19	2,89	21	19	2,56	12	18	2,95	22	20			
23. WIFO GmbH	3,18	22	50	3,45	23	47	3,21	23	52	3,12	23	51	3,12	23	51			
24. 1:1 Assekuranz Service AG	3,71	24	65	3,81	24	64	3,96	24	70	3,86	24	69	3,59	24	66			
Relevanzfaktor*	8,7%			8,3%			8,2%			7,4%			7,4%					

# Analyse der Leistungskriterien

## Pools & DL im Vergleich | Durchschnittsnoten: Detailanalyse.

Unternehmen	Leistungskriterium	Image			Regionale VU			Gesamtzufriedenheit*
		Ø-Note	Rang	n	Ø-Note	Rang	n	Ø-Note
1. VEMA e.G.		1,68	1	50	1,83	1	47	1,77
2. Fonds Finanz Maklerservice GmbH		1,97	2	217	2,37	3	213	2,04
3. netfonds AG		2,08	4	51	2,39	4	51	2,09
4. Aruna GmbH		2,21	6	39	2,10	2	39	2,11
5. degenia Versicherungsdienst AG		2,10	5	60	3,00	14	58	2,22
6. FondsKonzept AG		2,00	3	32	2,71	6	31	2,23
7. Prohyp GmbH		2,21	7	33	2,85	10	33	2,32
8. ASC Assekuranz-Service Center GmbH		2,49	11	83	3,22	17	81	2,39
9. Fondsnet GmbH		2,35	8	20	2,95	12	19	2,44
10. Domcura AG		2,52	13	75	3,26	20	72	2,46
11. maxPool Servicegesellschaft mbH		2,50	12	60	2,75	7	56	2,49
12. Invers GmbH		2,56	16	70	2,82	9	68	2,50
13. AmexPool AG		2,42	10	66	2,95	13	63	2,53
13. CHARTA Börse für Versicherungen AG		2,87	21	30	2,68	5	25	2,53
15. BCA AG		2,40	9	86	2,90	11	82	2,58
16. Concept IF AG		2,69	18	29	3,24	18	29	2,60
17. Creditweb Deutschland GmbH		2,55	14	22	2,82	8	22	2,62
18. Apella AG		2,86	20	21	3,55	22	22	2,75
19. blau direkt GmbH & Co. KG		2,83	19	41	3,14	16	37	2,79
20. Interhyp AG		2,64	17	36	3,37	21	35	2,84
21. Jung, DMS & Cie. AG		2,55	15	69	3,25	19	68	2,87
22. PMA Finanz- & Versicherungsmakler GmbH		2,90	22	21	3,11	15	18	2,88
23. WIFO GmbH		3,44	23	52	3,60	23	52	3,28
24. 1:1 Assekuranz Service AG		4,11	24	71	4,03	24	66	3,92
Relevanzfaktor**		6,7%			4,4%			

\* Durchschnittsnote über 12 Leistungskriterien, gewichtet nach deren Relevanz.

# Analyse der Pools / Dienstleister

## Kapitel 5

# Analyse der Pools / Dienstleister

## 1:1 Assekuranz | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
<b>1:1 Assekuranz Service AG</b>	<b>3,92</b>	<b>24</b>	<b>64 – 71</b>

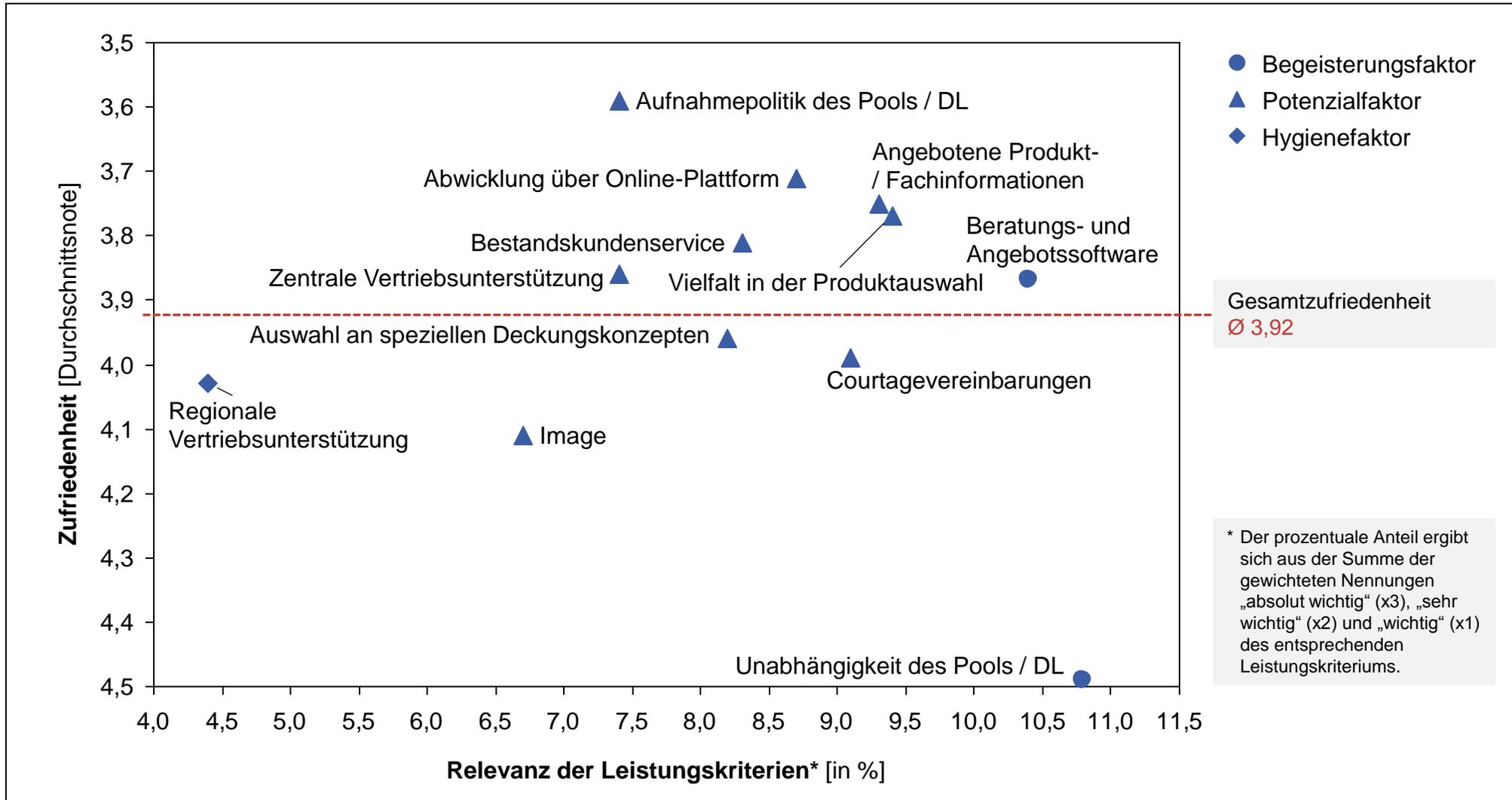
# Analyse der Pools / Dienstleister

## 1:1 Assekuranz | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	1:1 Assekuranz		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	4,49	24	69
Beratungs- und Angebotssoftware	3,87	24	69
Vielfalt in der Produktauswahl	3,77	24	69
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	3,75	24	67
Courtagevereinbarungen	3,99	24	68
Abwicklung über Online-Plattform	3,71	24	65
Bestandskundenservice	3,81	24	64
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	3,96	24	70
Zentrale Vertriebsunterstützung	3,86	24	69
Aufnahmepolitik des Pools / DL	3,59	24	66
Image	4,11	24	71
Regionale Vertriebsunterstützung	4,03	24	66
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	3,92	24	64 – 71

# Analyse der Pools / Dienstleister

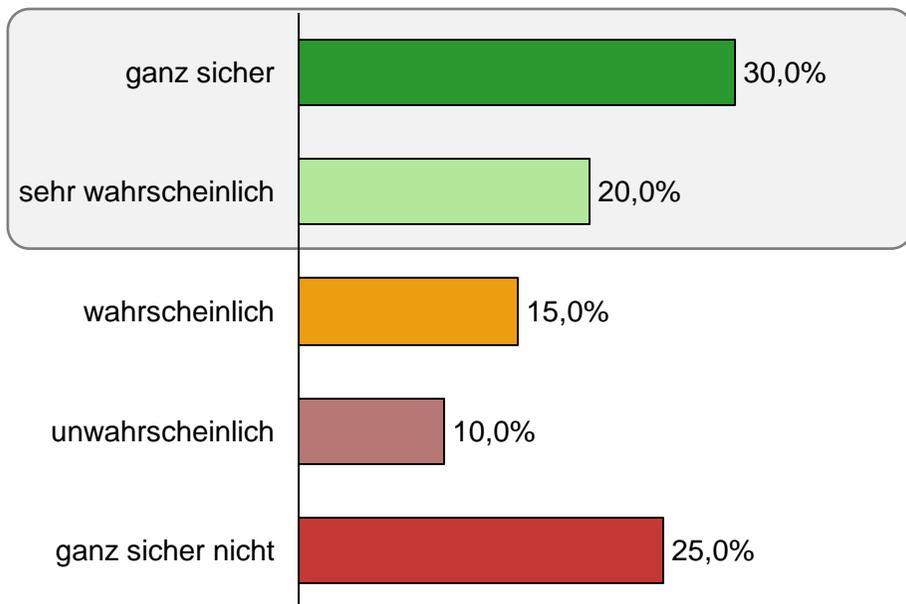
## 1:1 Assekuranz | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister

## 1:1 Assekuranz | Vermittler-Loyalität: Komposit.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

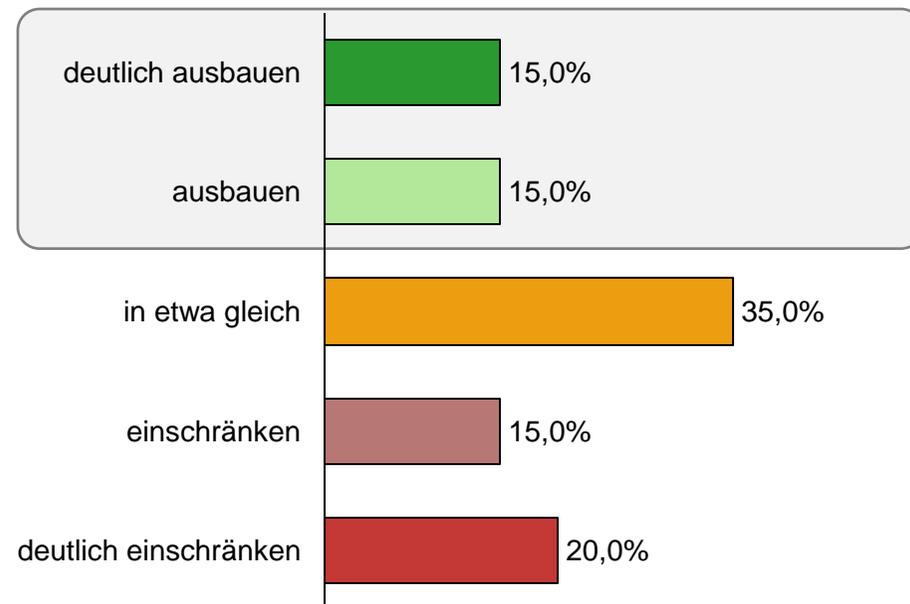


**Weiterempfehlungsrate | Komposit**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

1:1 Assekuranz	Durchschnitt
50,0 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 20

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Komposit**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

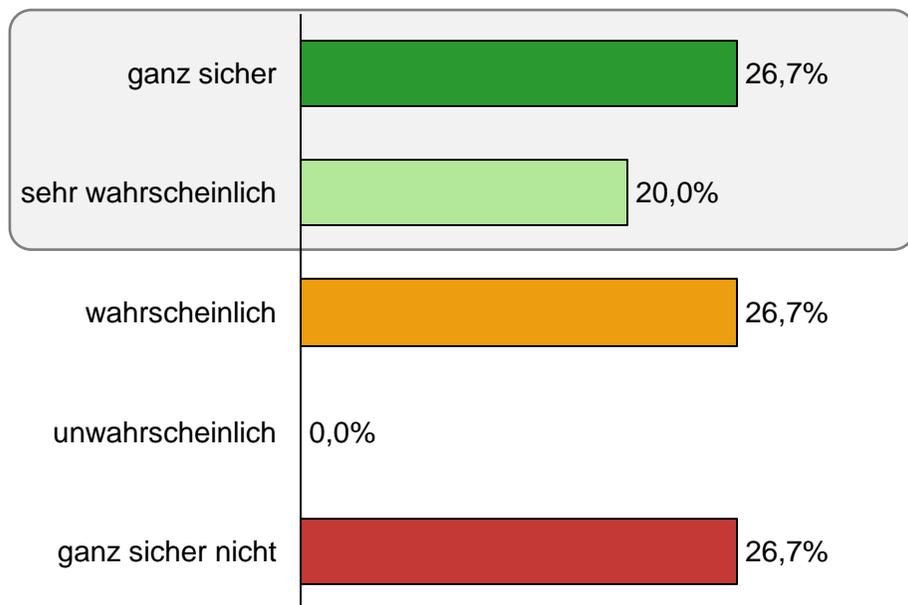
1:1 Assekuranz	Durchschnitt
30,0 %	49,0 %

Anzahl Stimmen = 20

# Analyse der Pools / Dienstleister

## 1:1 Assekuranz | Vermittler-Loyalität: Krankenversicherung.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

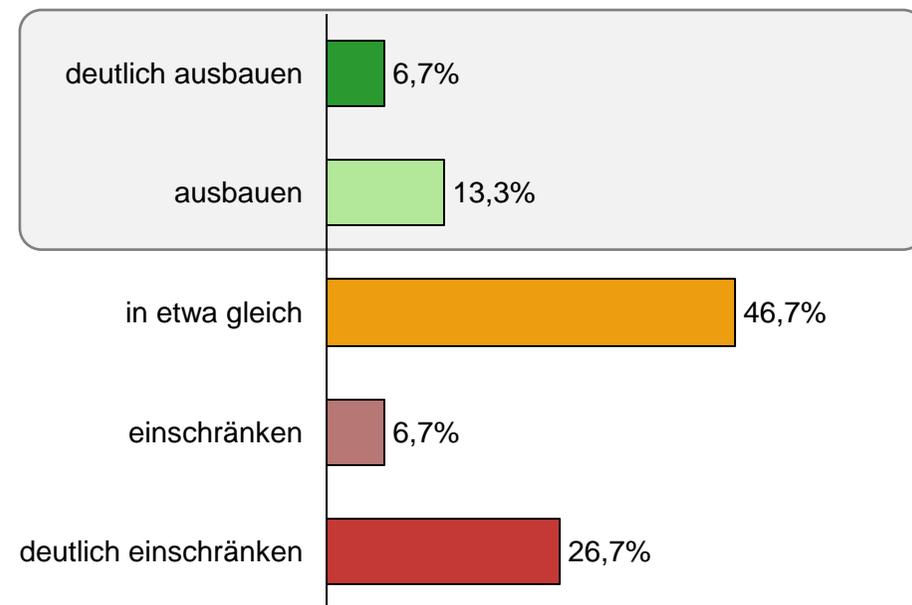


**Weiterempfehlungsrate** | Krankenversicherung  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

1:1 Assekuranz	Durchschnitt
46,7 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 15

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate** | Krankenversicherung  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

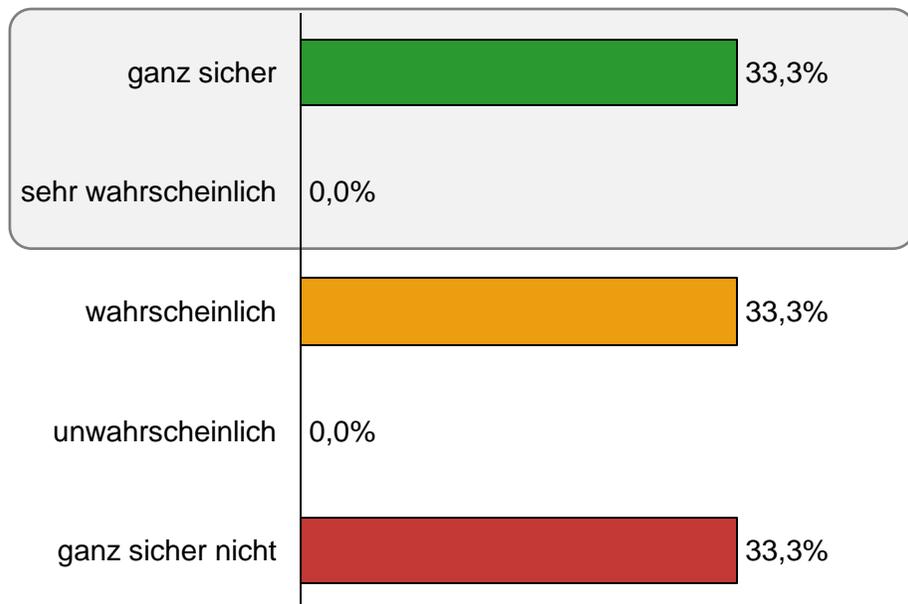
1:1 Assekuranz	Durchschnitt
20,0 %	50,0 %

Anzahl Stimmen = 15

# Analyse der Pools / Dienstleister

## 1:1 Assekuranz | Vermittler-Loyalität: Finanzen.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

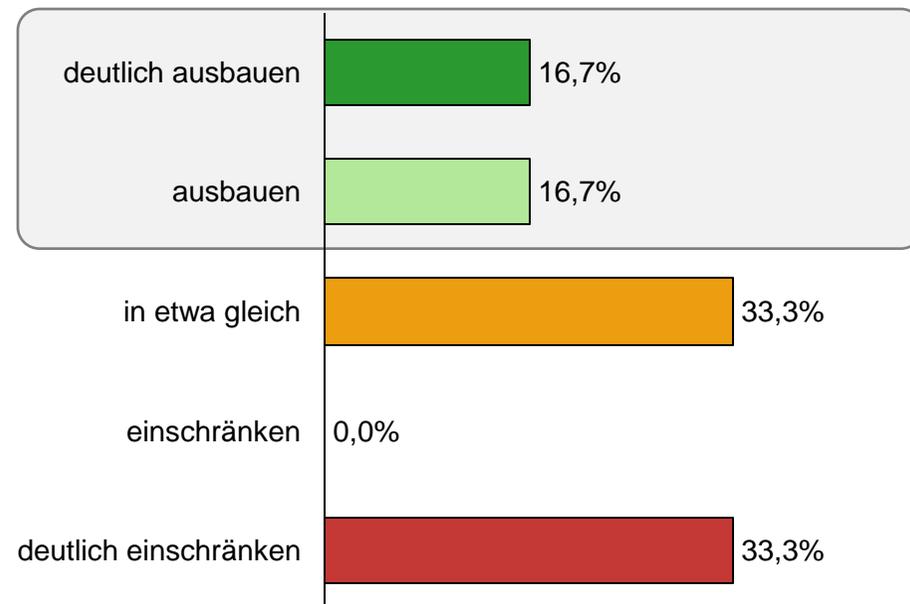


**Weiterempfehlungsrate | Finanzen**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

1:1 Assekuranz	Durchschnitt
33,3 %	69,0 %

Anzahl Stimmen = 6

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Finanzen**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

1:1 Assekuranz	Durchschnitt
33,4 %	52,0 %

Anzahl Stimmen = 6

# Analyse der Pools / Dienstleister

## AmexPool | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
<b>AmexPool AG</b>	<b>2,53</b>	<b>13</b>	<b>60 – 66</b>
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

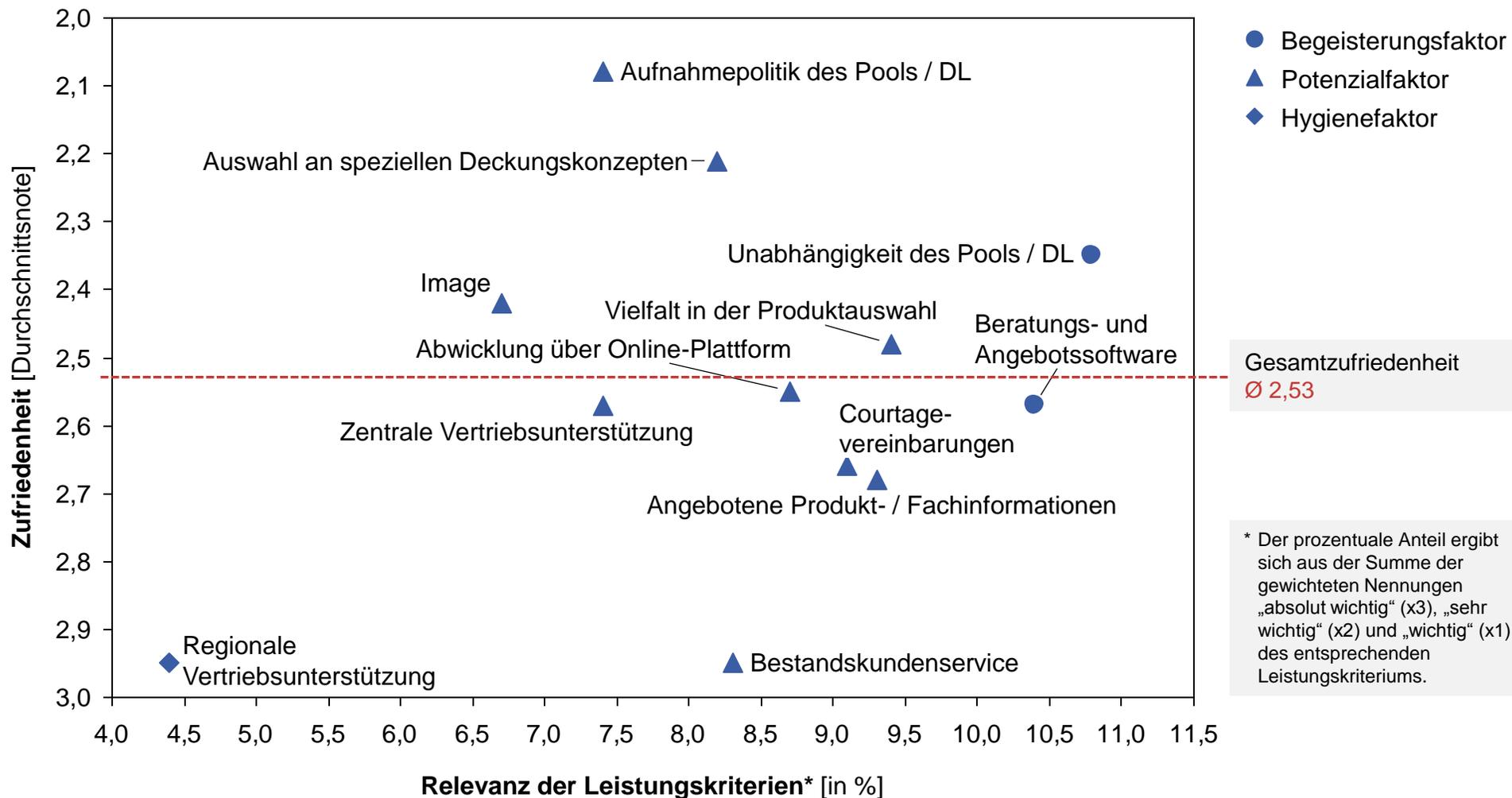
# Analyse der Pools / Dienstleister

## AmexPool | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	AmexPool		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	2,35	11	60
Beratungs- und Angebotssoftware	2,57	13	65
Vielfalt in der Produktauswahl	2,48	13	65
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	2,68	17	62
Courtagevereinbarungen	2,66	17	65
Abwicklung über Online-Plattform	2,55	12	60
Bestandskundenservice	2,95	17	60
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	2,21	6	66
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,57	13	65
Aufnahmepolitik des Pools / DL	2,08	8	62
Image	2,42	10	66
Regionale Vertriebsunterstützung	2,95	13	63
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,53	13	60 – 66

# Analyse der Pools / Dienstleister

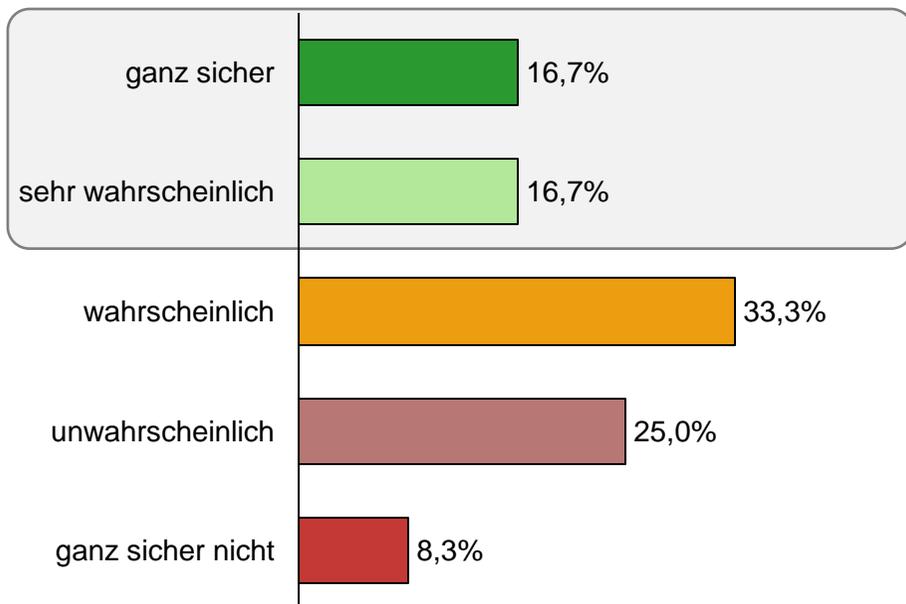
## AmexPool | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister

## AmexPool | Vermittler-Loyalität: Vorsorge / Leben.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

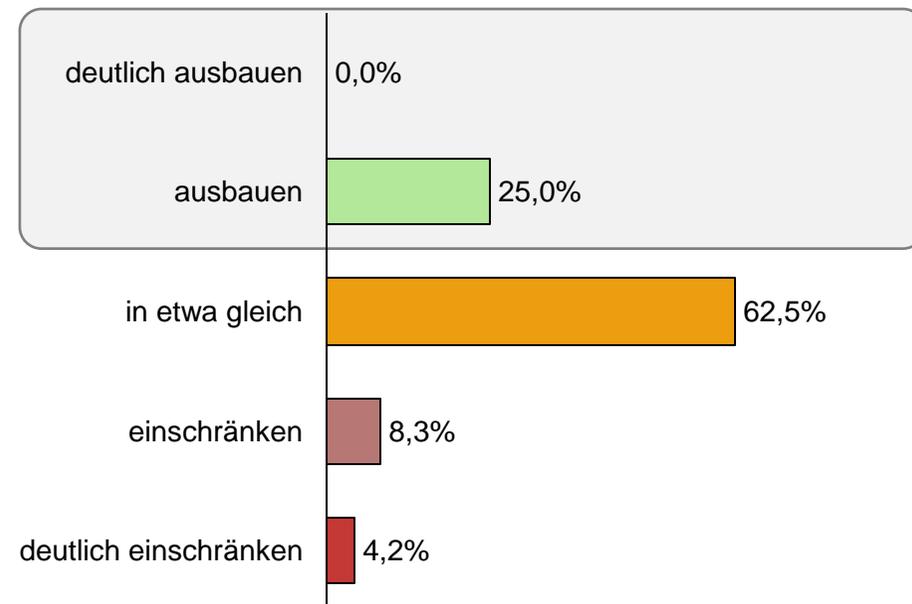


**Weiterempfehlungsrate** | Vorsorge / Leben  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

AmexPool	Durchschnitt
33,4 %	63,0 %

Anzahl Stimmen = 24

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate** | Vorsorge / Leben  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

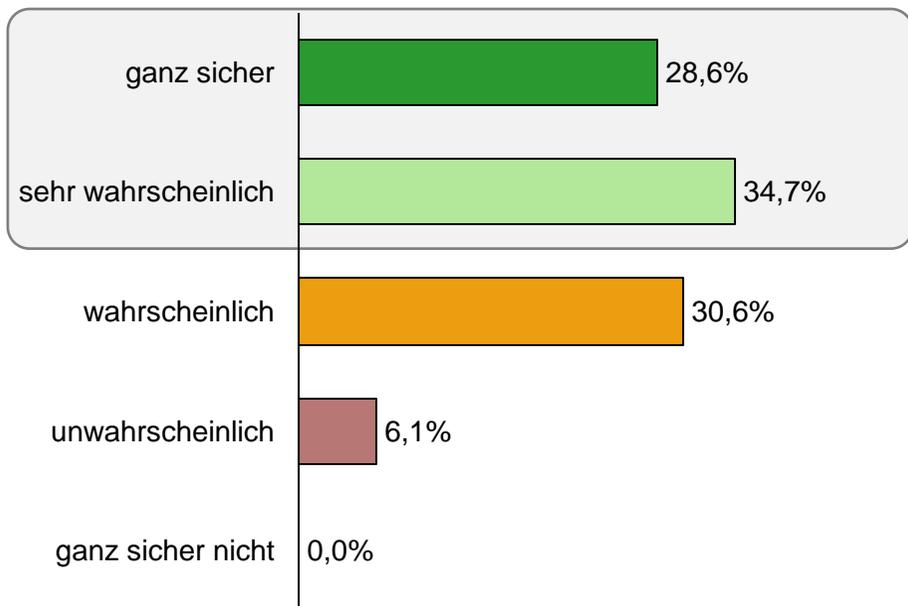
AmexPool	Durchschnitt
25,0 %	40,0 %

Anzahl Stimmen = 24

# Analyse der Pools / Dienstleister

## AmexPool | Vermittler-Loyalität: Komposit.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

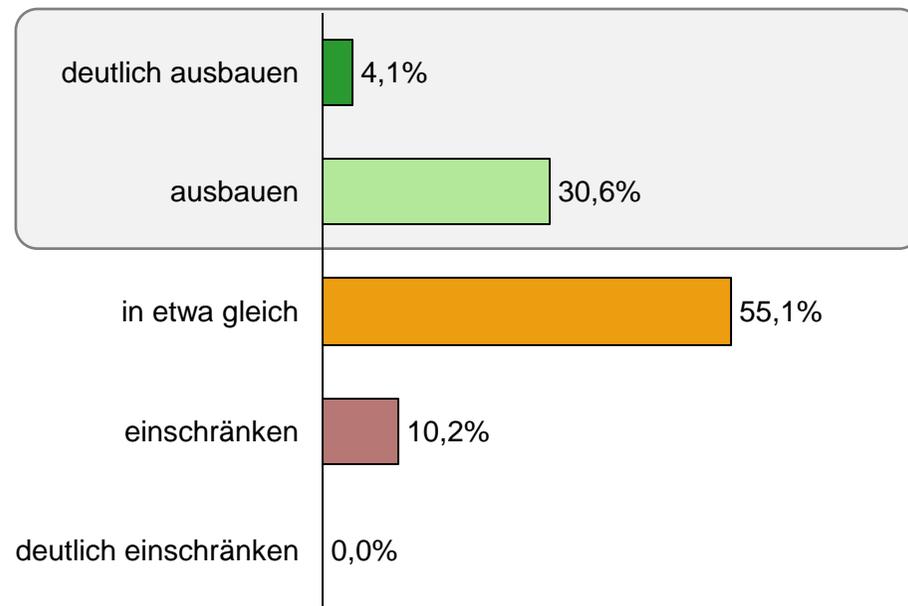


**Weiterempfehlungsrate | Komposit**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

AmexPool	Durchschnitt
63,3 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 49

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Komposit**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

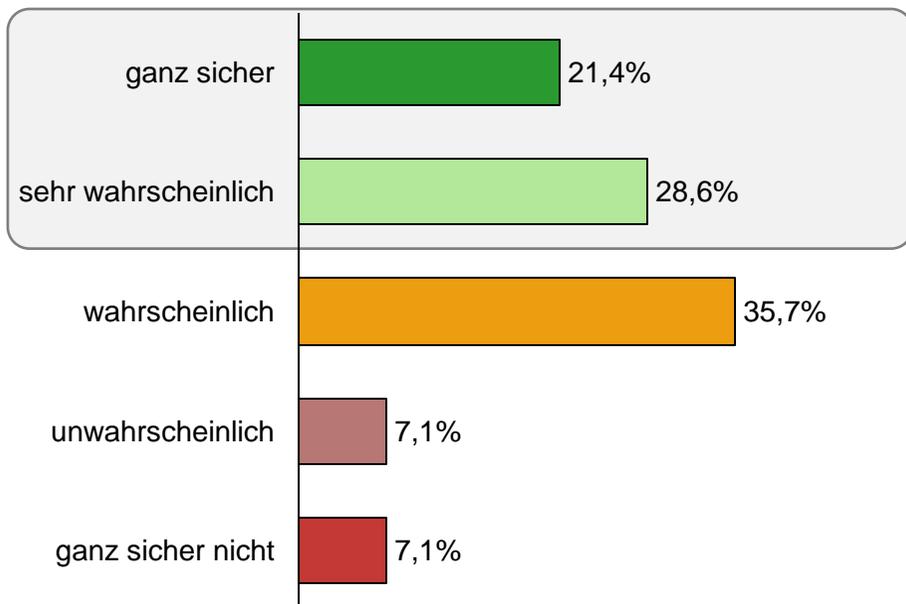
AmexPool	Durchschnitt
34,7 %	49,0 %

Anzahl Stimmen = 49

# Analyse der Pools / Dienstleister

## AmexPool | Vermittler-Loyalität: Krankenversicherung.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

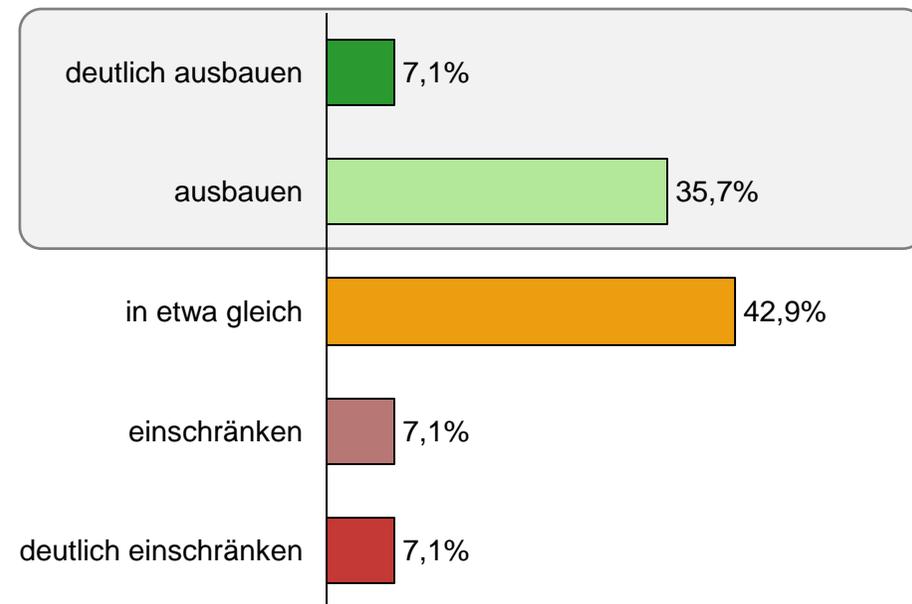


**Weiterempfehlungsrate** | Krankenversicherung  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

AmexPool	Durchschnitt
50,0 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 14

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate** | Krankenversicherung  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

AmexPool	Durchschnitt
42,8 %	50,0 %

Anzahl Stimmen = 14

# Analyse der Pools / Dienstleister Apella | Gesamtzufriedenheit.

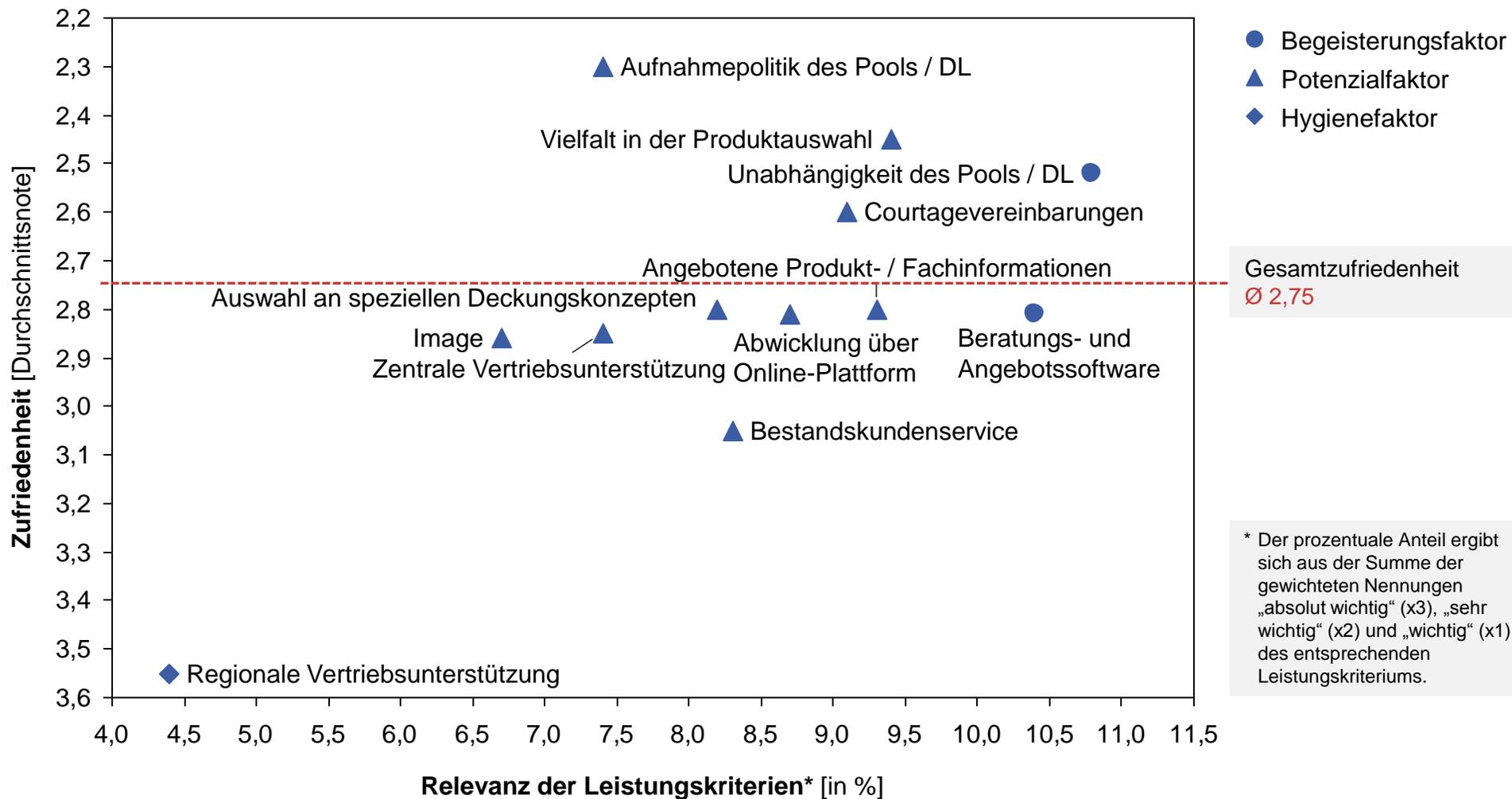
Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
<b>Apella AG</b>	<b>2,75</b>	<b>18</b>	<b>20 – 22</b>
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

# Analyse der Pools / Dienstleister Apella | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	Apella		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	2,52	15	21
Beratungs- und Angebotssoftware	2,81	19	21
Vielfalt in der Produktauswahl	2,45	11	20
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	2,80	20	20
Courtagevereinbarungen	2,60	16	20
Abwicklung über Online-Plattform	2,81	19	21
Bestandskundenservice	3,05	20	20
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	2,80	17	20
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,85	19	20
Aufnahmepolitik des Pools / DL	2,30	15	20
Image	2,86	20	21
Regionale Vertriebsunterstützung	3,55	22	22
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,75	18	20 – 22

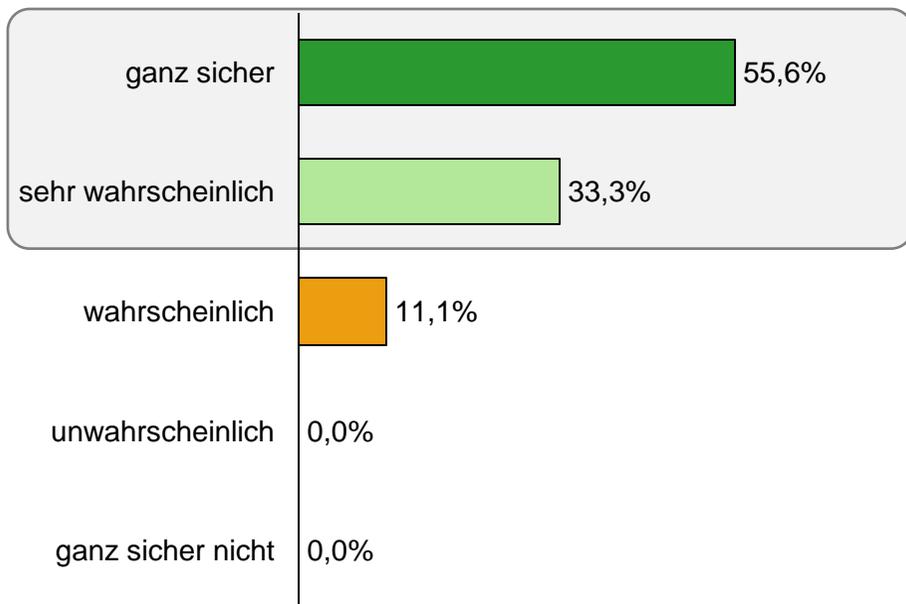
# Analyse der Pools / Dienstleister

## Apella | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister Apella | Vermittler-Loyalität: Komposit.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

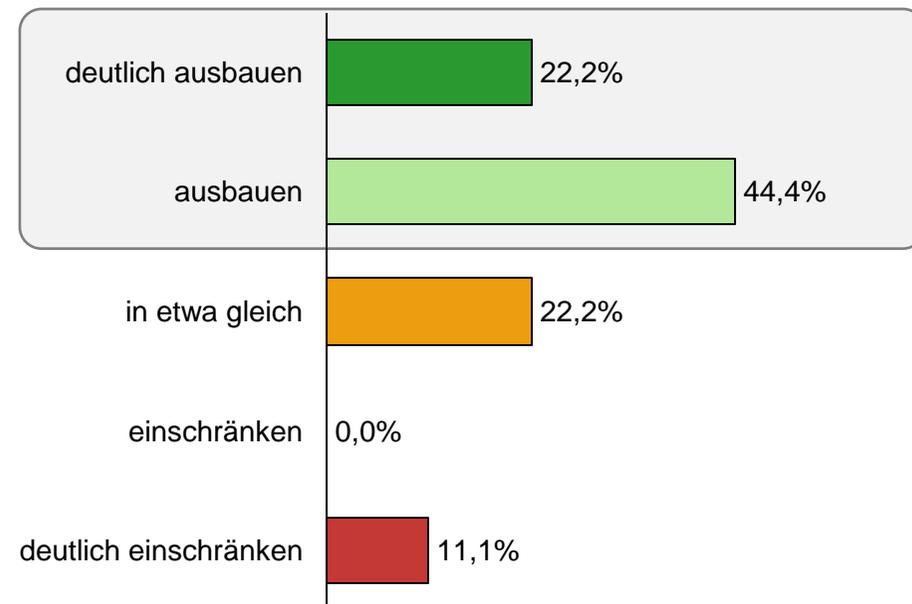


**Weiterempfehlungsrate | Komposit**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

Apella	Durchschnitt
88,9 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 9

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



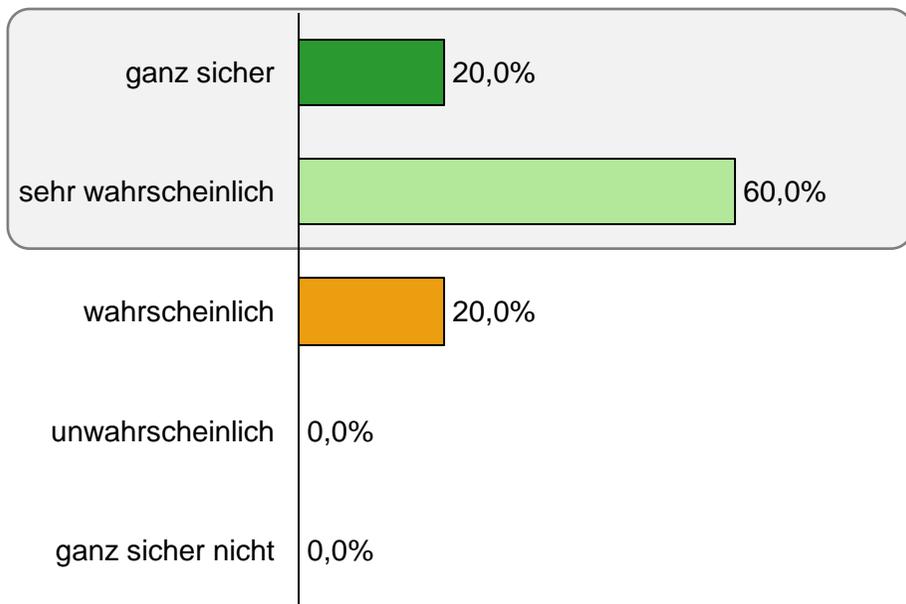
**Intensivierungsrate | Komposit**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

Apella	Durchschnitt
66,6 %	49,0 %

Anzahl Stimmen = 9

# Analyse der Pools / Dienstleister Apella | Vermittler-Loyalität: Finanzen.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

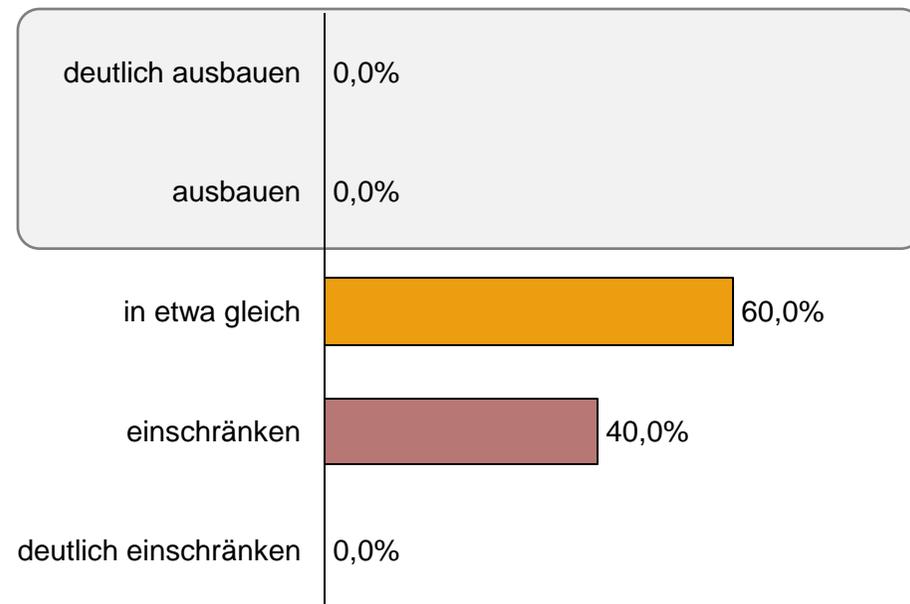


**Weiterempfehlungsrate | Finanzen**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

Apella	Durchschnitt
80,0 %	69,0 %

Anzahl Stimmen = 5

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Finanzen**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

Apella	Durchschnitt
0,0 %	52,0 %

Anzahl Stimmen = 5

# Analyse der Pools / Dienstleister ARUNA | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
<b>ARUNA GmbH</b>	<b>2,11</b>	<b>4</b>	<b>39 – 40</b>
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

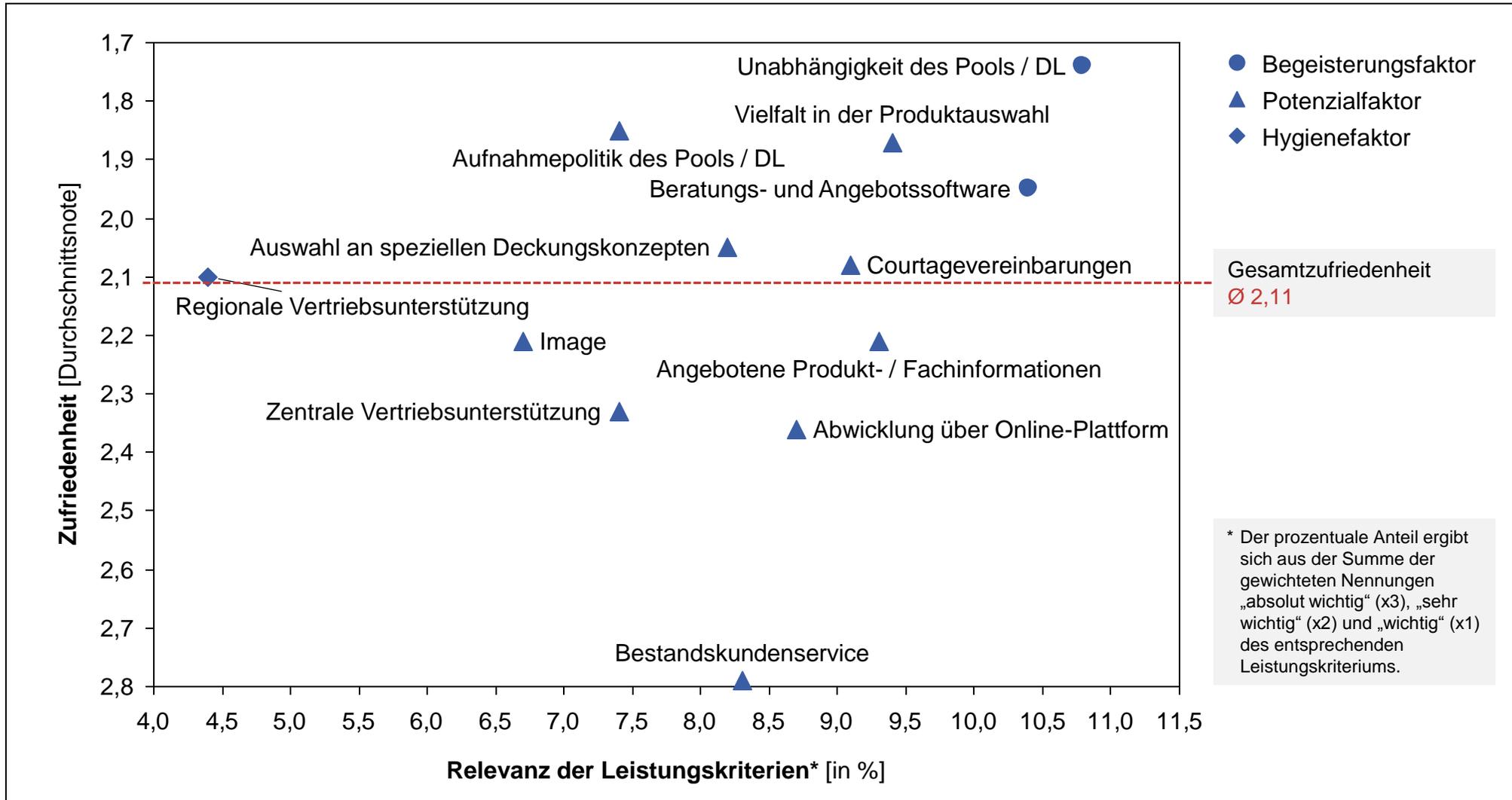
# Analyse der Pools / Dienstleister

## ARUNA | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	ARUNA		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	1,74	2	39
Beratungs- und Angebotssoftware	1,95	2	39
Vielfalt in der Produktauswahl	1,87	1	39
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	2,21	5	39
Courtagevereinbarungen	2,08	3	39
Abwicklung über Online-Plattform	2,36	8	39
Bestandskundenservice	2,79	10	39
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	2,05	4	39
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,33	6	40
Aufnahmepolitik des Pools / DL	1,85	4	39
Image	2,21	6	39
Regionale Vertriebsunterstützung	2,10	2	39
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,11	4	39 – 40

# Analyse der Pools / Dienstleister

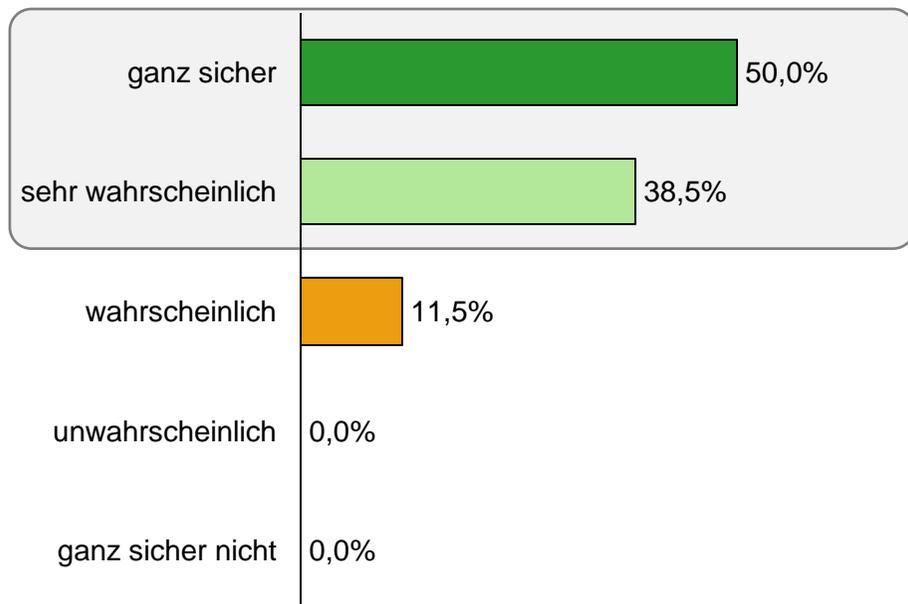
## ARUNA | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister

## ARUNA | Vermittler-Loyalität: Vorsorge / Leben.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

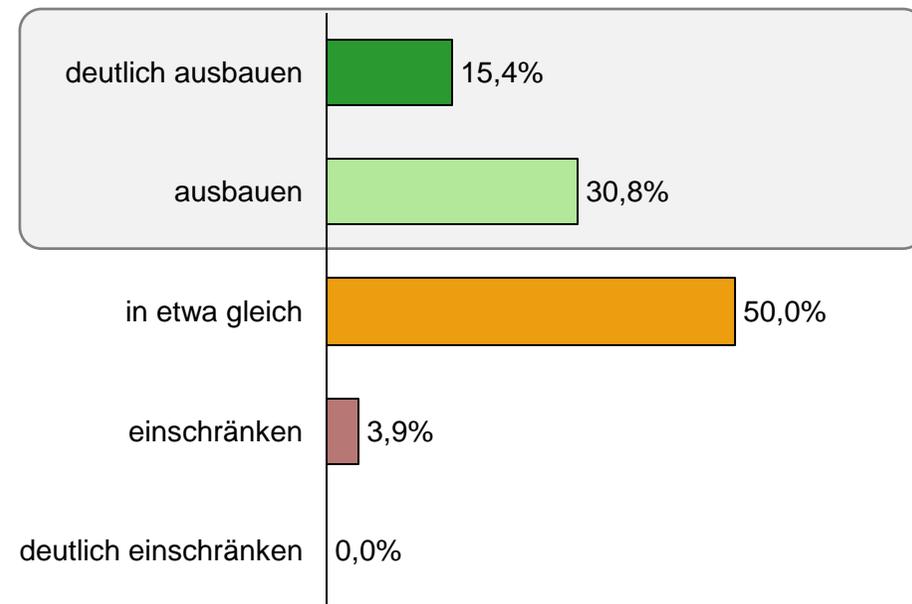


**Weiterempfehlungsrate** | Vorsorge / Leben  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

ARUNA	Durchschnitt
88,5 %	63,0 %

Anzahl Stimmen = 26

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



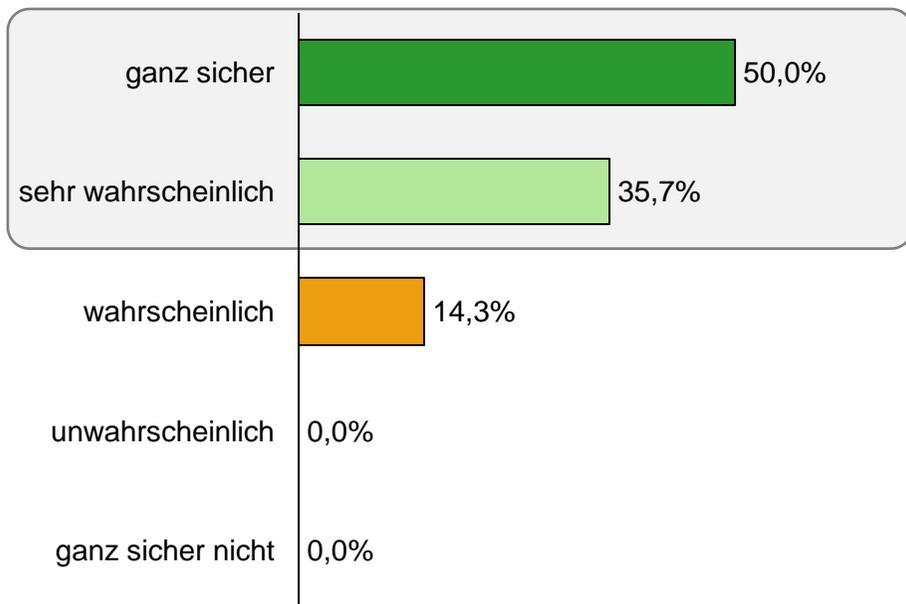
**Intensivierungsrate** | Vorsorge/Leben  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

ARUNA	Durchschnitt
46,2 %	40,0 %

Anzahl Stimmen = 26

# Analyse der Pools / Dienstleister ARUNA | Vermittler-Loyalität: Komposit.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

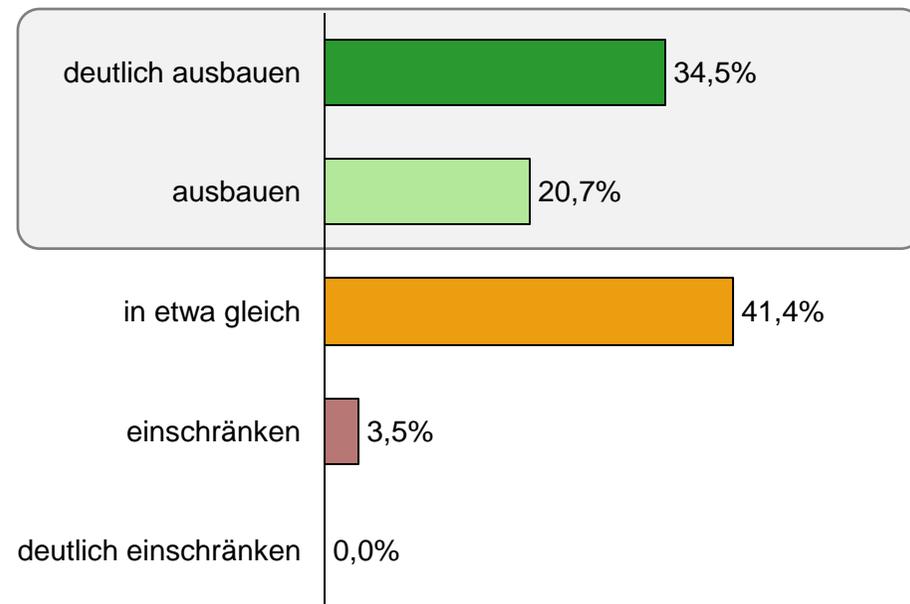


**Weiterempfehlungsrate | Komposit**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

ARUNA	Durchschnitt
85,7 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 28

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Komposit**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

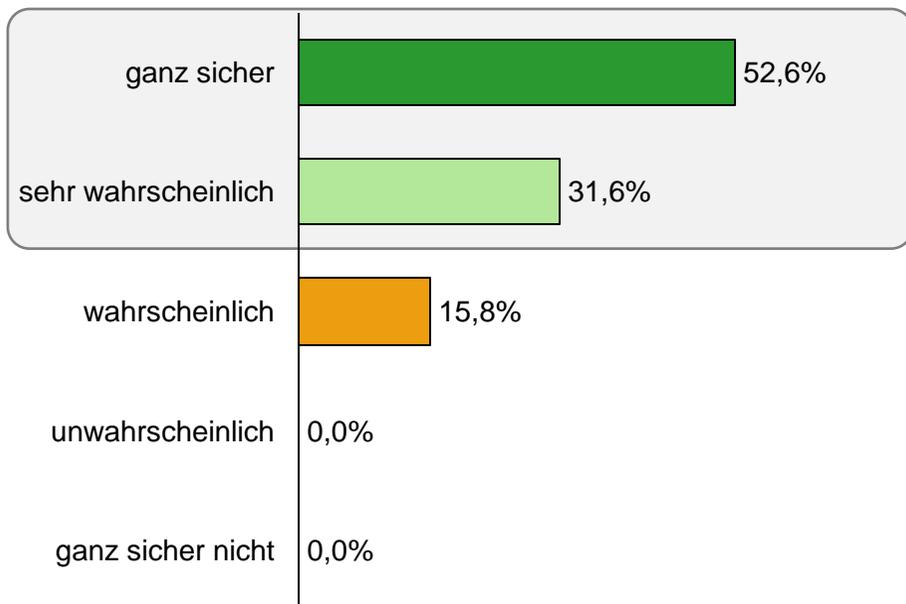
ARUNA	Durchschnitt
55,2 %	49,0 %

Anzahl Stimmen = 29

# Analyse der Pools / Dienstleister

## ARUNA | Vermittler-Loyalität: Krankenversicherung.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

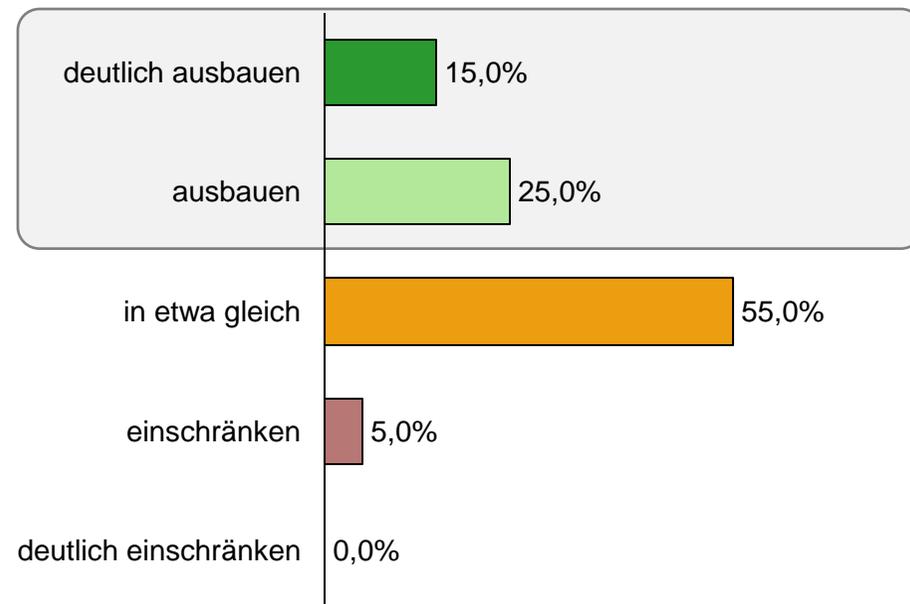


**Weiterempfehlungsrate** | Krankenversicherung  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

ARUNA	Durchschnitt
84,2 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 19

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate** | Krankenversicherung  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

ARUNA	Durchschnitt
40,0 %	50,0 %

Anzahl Stimmen = 20

# Analyse der Pools / Dienstleister ASC | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
<b>ASC Assekuranz-Service Center GmbH</b>	<b>2,39</b>	<b>8</b>	<b>77 – 87</b>
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

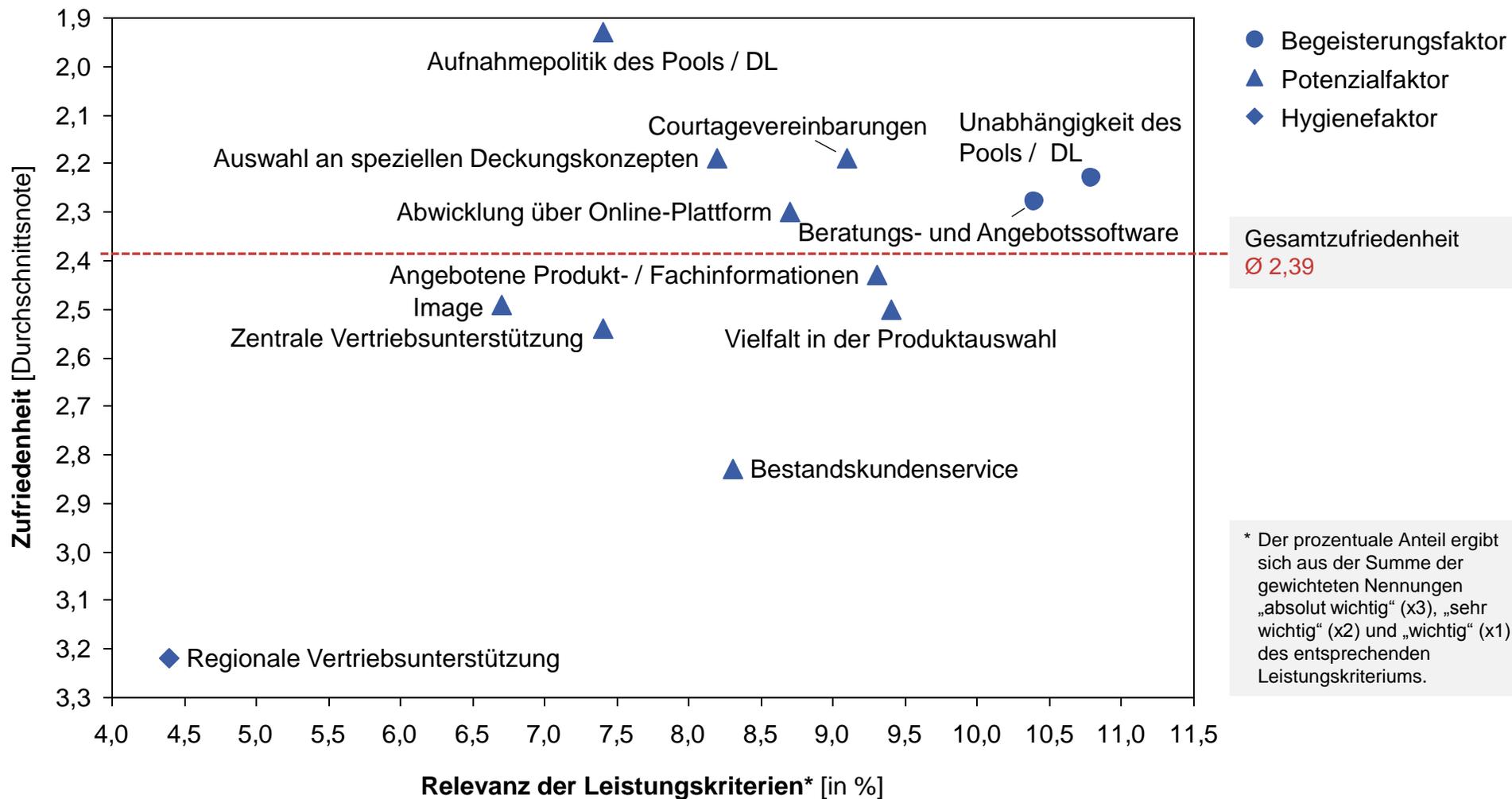
# Analyse der Pools / Dienstleister

## ASC | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	ASC		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	2,23	9	77
Beratungs- und Angebotssoftware	2,28	8	87
Vielfalt in der Produktauswahl	2,50	14	84
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	2,43	8	80
Courtagevereinbarungen	2,19	5	83
Abwicklung über Online-Plattform	2,30	7	81
Bestandskundenservice	2,83	11	78
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	2,19	5	85
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,54	11	82
Aufnahmepolitik des Pools / DL	1,93	6	84
Image	2,49	11	83
Regionale Vertriebsunterstützung	3,22	17	81
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,39	8	77 – 87

# Analyse der Pools / Dienstleister

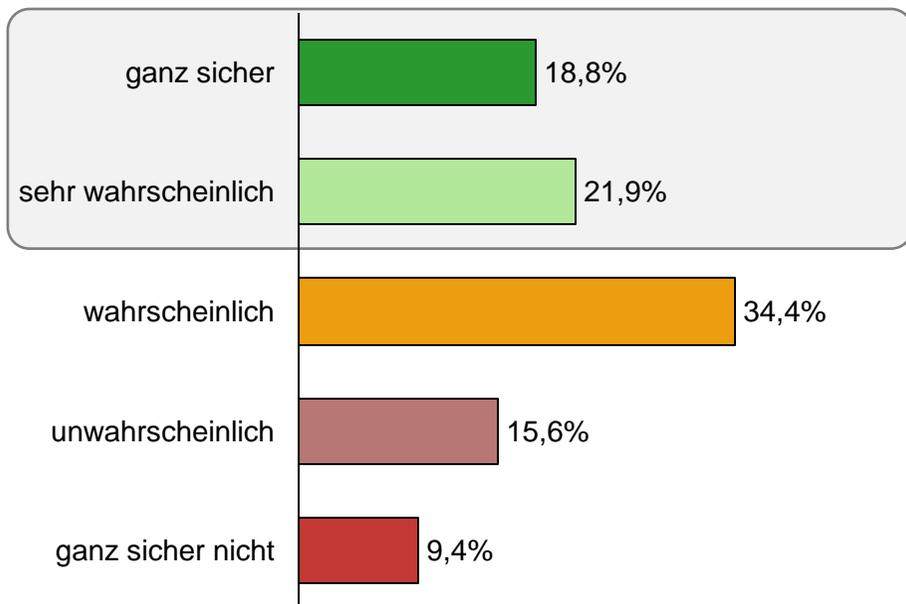
## ASC | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister

## ASC | Vermittler-Loyalität: Vorsorge / Leben.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

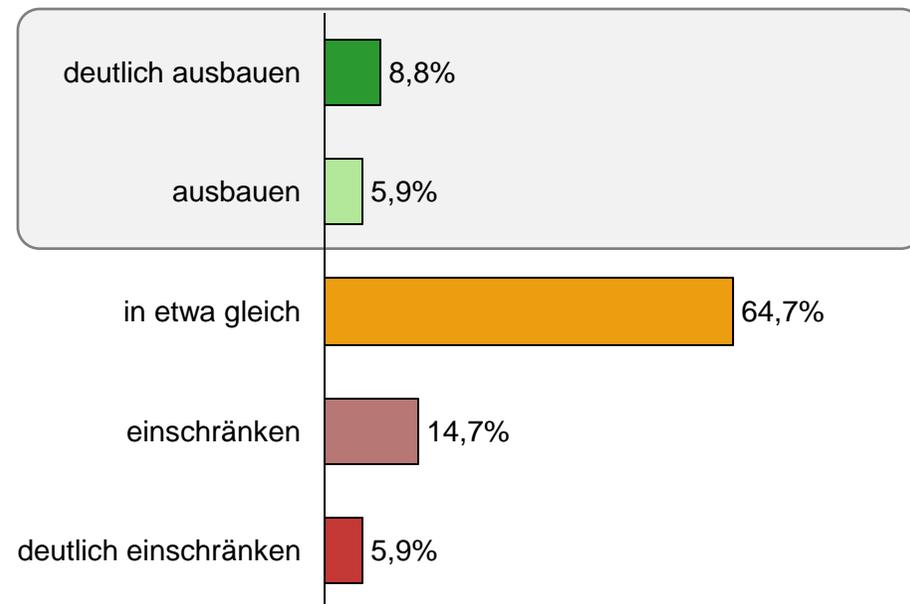


**Weiterempfehlungsrate** | Vorsorge / Leben  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

ASC	Durchschnitt
40,7 %	63,0 %

Anzahl Stimmen = 32

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



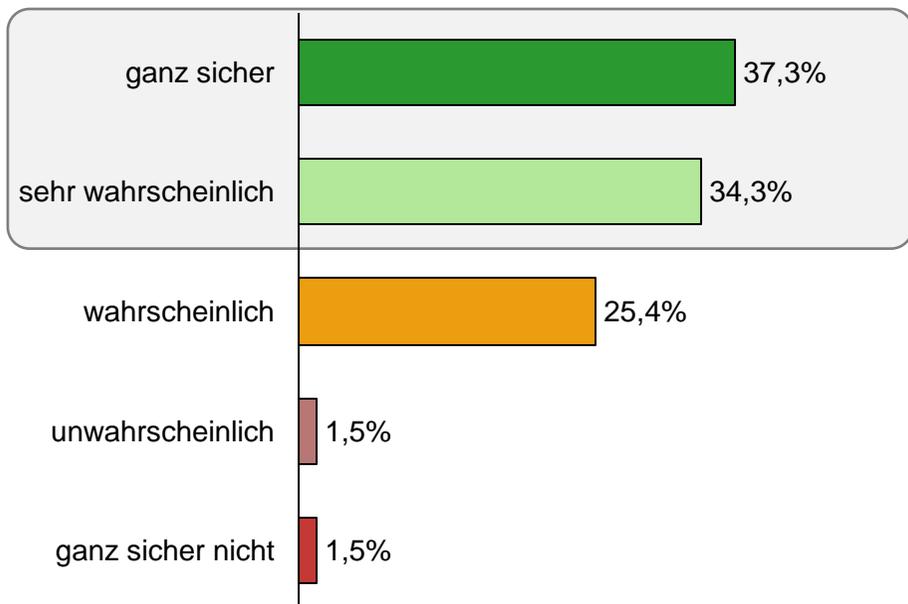
**Intensivierungsrate** | Vorsorge/Leben  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

ASC	Durchschnitt
14,7 %	40,0 %

Anzahl Stimmen = 34

# Analyse der Pools / Dienstleister ASC | Vermittler-Loyalität: Komposit.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

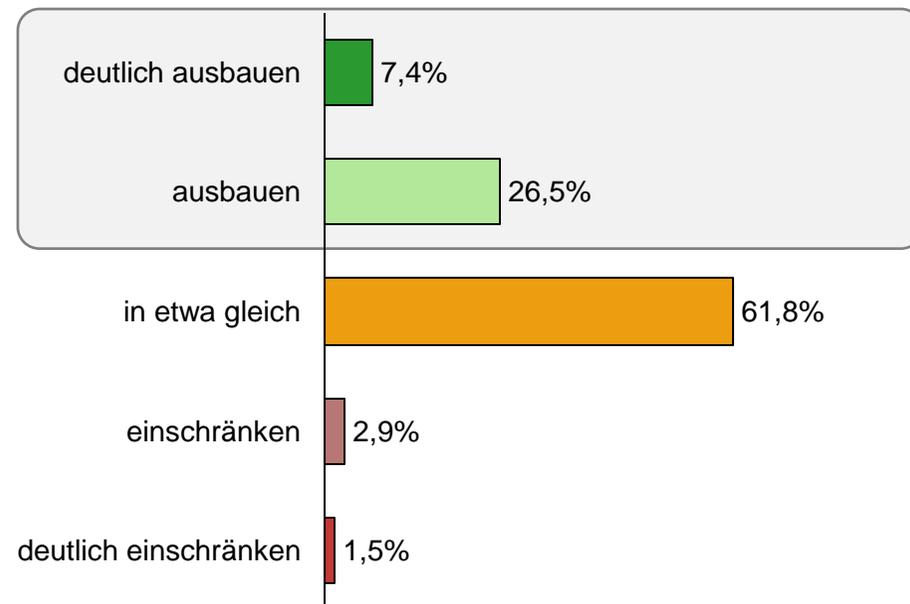


**Weiterempfehlungsrate | Komposit**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

ASC	Durchschnitt
71,6 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 67

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Komposit**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

ASC	Durchschnitt
33,9 %	49,0 %

Anzahl Stimmen = 68

# Analyse der Pools / Dienstleister BCA | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
<b>BCA AG</b>	<b>2,58</b>	<b>15</b>	<b>82 – 90</b>
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

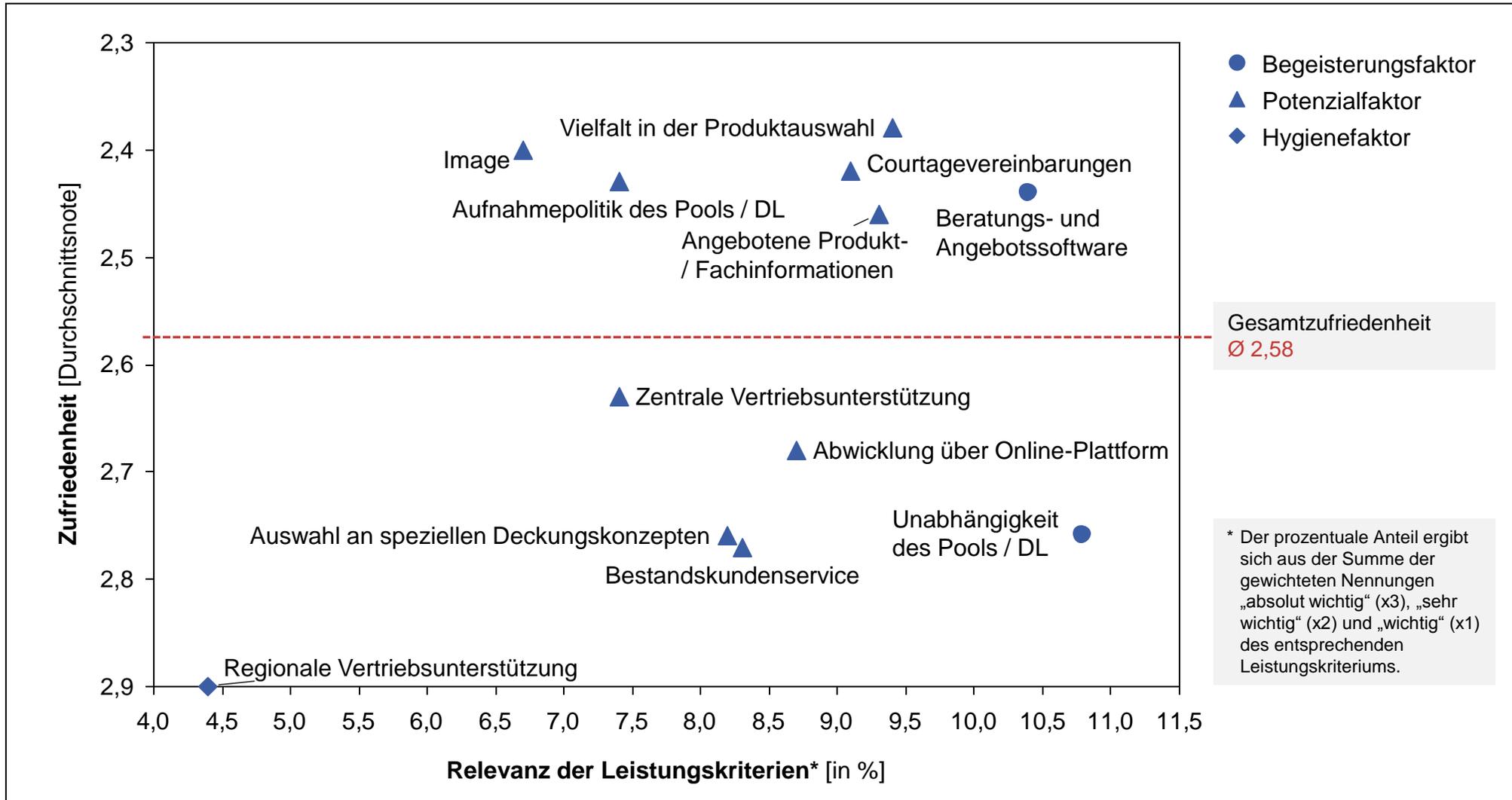
# Analyse der Pools / Dienstleister

## BCA | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	BCA		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	2,76	20	84
Beratungs- und Angebotssoftware	2,44	11	90
Vielfalt in der Produktauswahl	2,38	9	86
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	2,46	11	84
Courtagevereinbarungen	2,42	9	86
Abwicklung über Online-Plattform	2,68	16	84
Bestandskundenservice	2,77	9	84
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	2,76	16	82
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,63	15	84
Aufnahmepolitik des Pools / DL	2,43	17	83
Image	2,40	9	86
Regionale Vertriebsunterstützung	2,90	11	82
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,58	15	82 – 90

# Analyse der Pools / Dienstleister

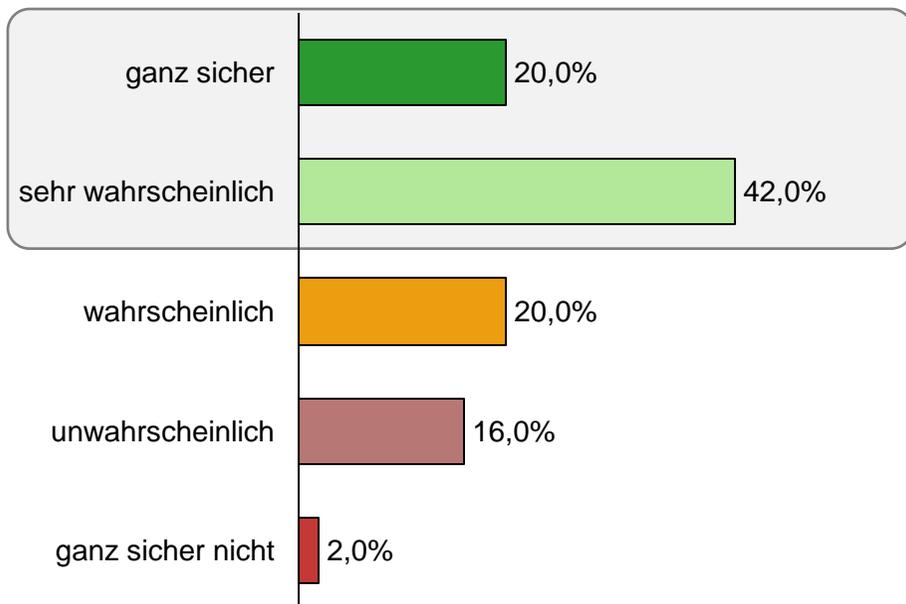
## BCA | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister

## BCA | Vermittler-Loyalität: Vorsorge / Leben.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

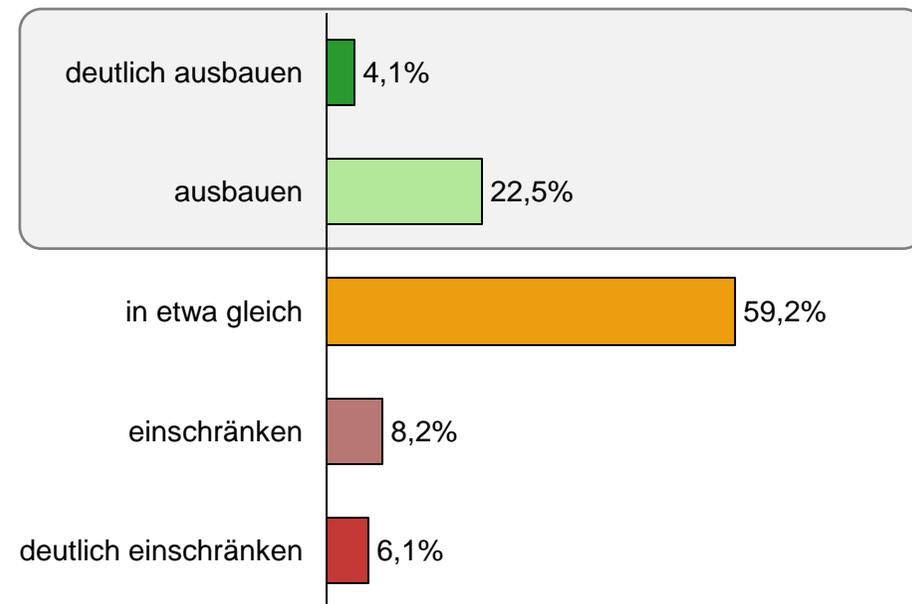


**Weiterempfehlungsrate** | Vorsorge / Leben  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

BCA	Durchschnitt
62,0 %	63,0 %

Anzahl Stimmen = 50

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



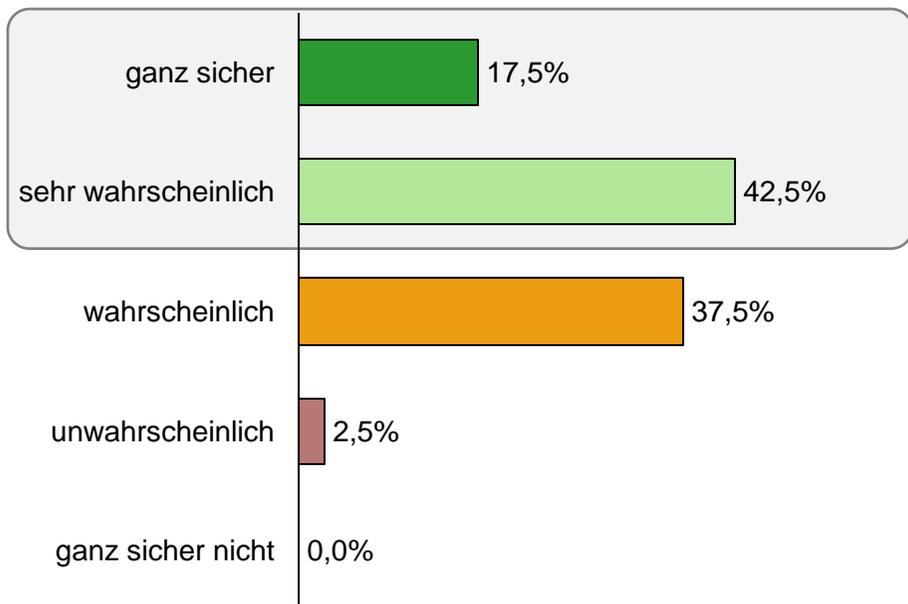
**Intensivierungsrate** | Vorsorge/Leben  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

BCA	Durchschnitt
26,6 %	40,0 %

Anzahl Stimmen = 49

# Analyse der Pools / Dienstleister BCA | Vermittler-Loyalität: Komposit.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

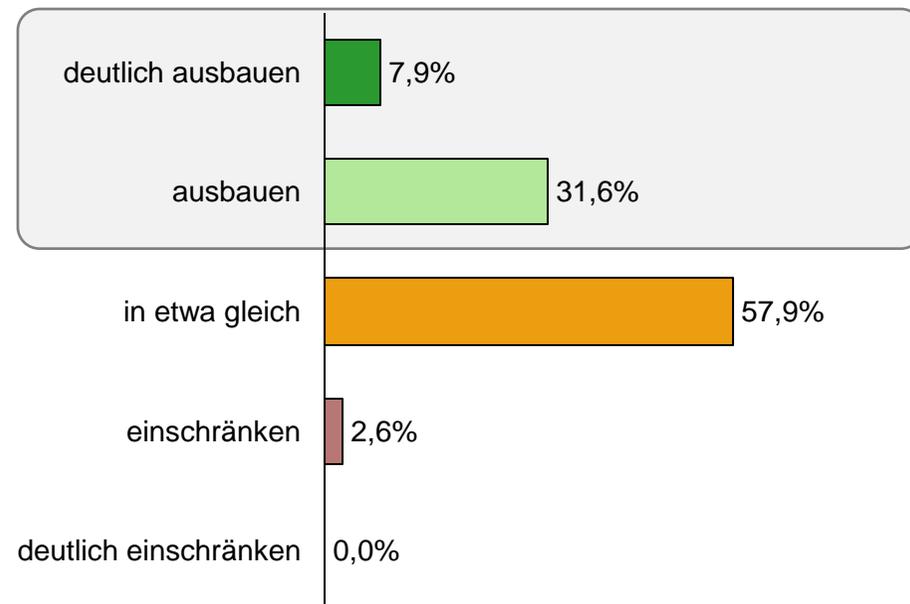


**Weiterempfehlungsrate | Komposit**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

BCA	Durchschnitt
60,0 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 40

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Komposit**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

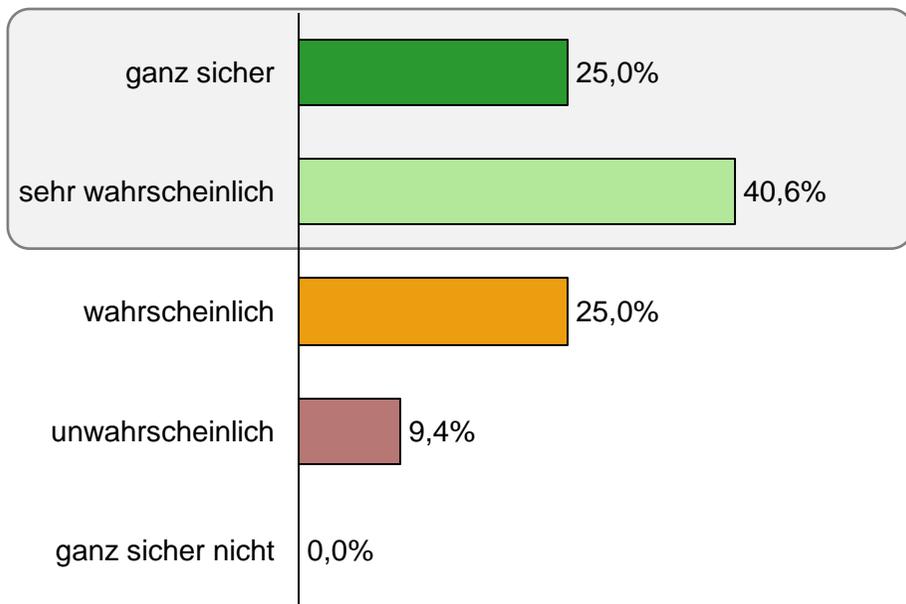
BCA	Durchschnitt
39,5 %	49,0 %

Anzahl Stimmen = 38

# Analyse der Pools / Dienstleister

## BCA | Vermittler-Loyalität: Krankenversicherung.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

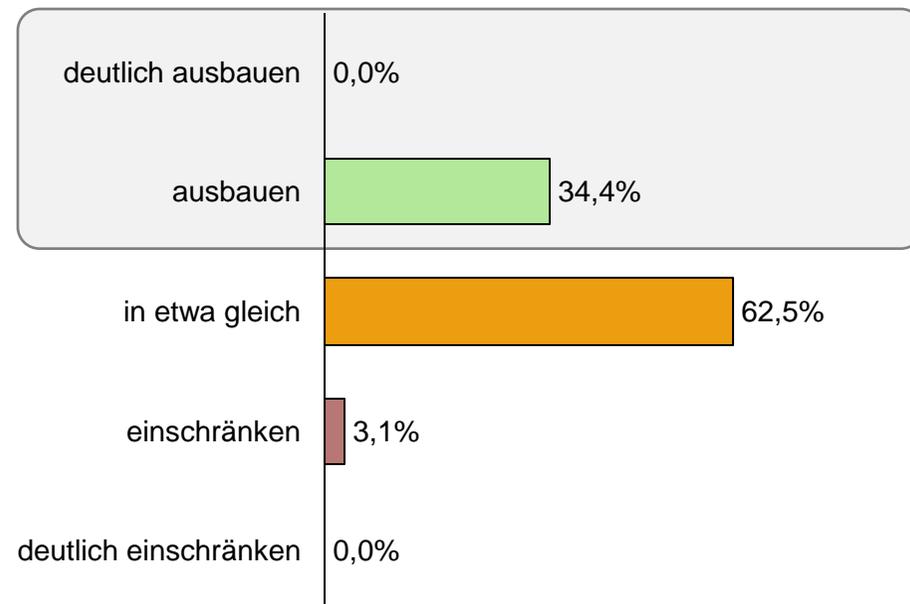


**Weiterempfehlungsrate** | Krankenversicherung  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

BCA	Durchschnitt
65,6 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 32

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



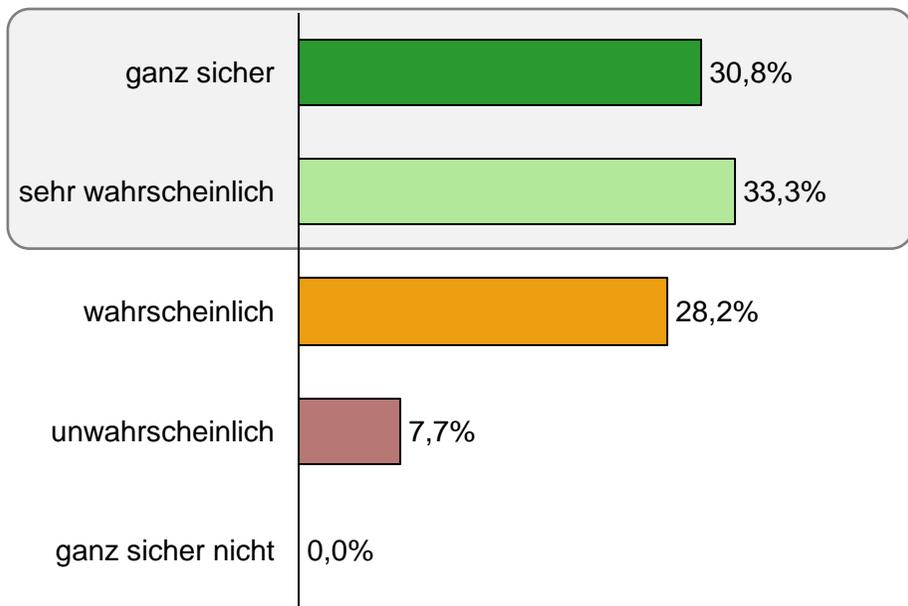
**Intensivierungsrate** | Krankenversicherung  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

BCA	Durchschnitt
34,4 %	50,0 %

Anzahl Stimmen = 32

# Analyse der Pools / Dienstleister BCA | Vermittler-Loyalität: Finanzen.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

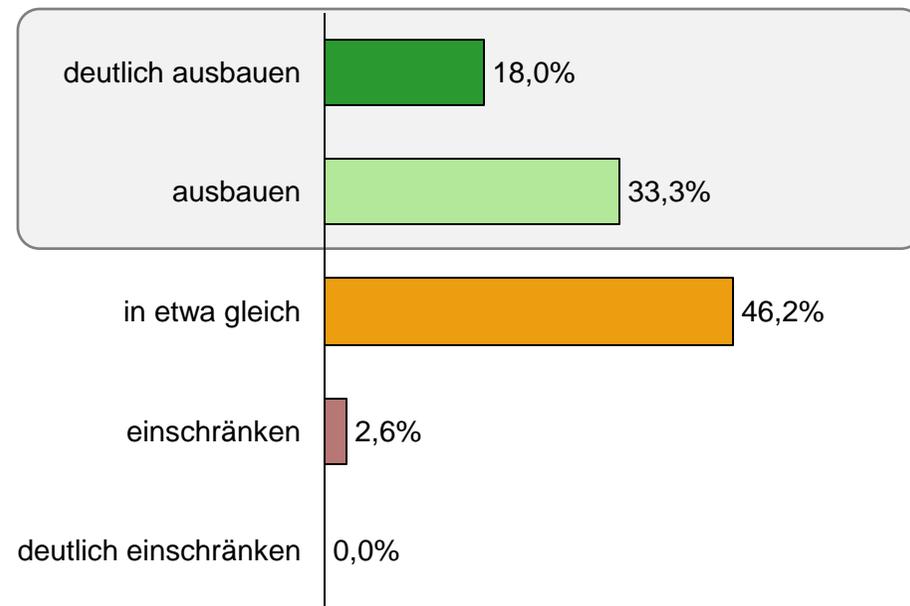


**Weiterempfehlungsrate | Finanzen**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

BCA	Durchschnitt
64,1 %	69,0 %

Anzahl Stimmen = 39

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Finanzen**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

BCA	Durchschnitt
51,3 %	52,0 %

Anzahl Stimmen = 39

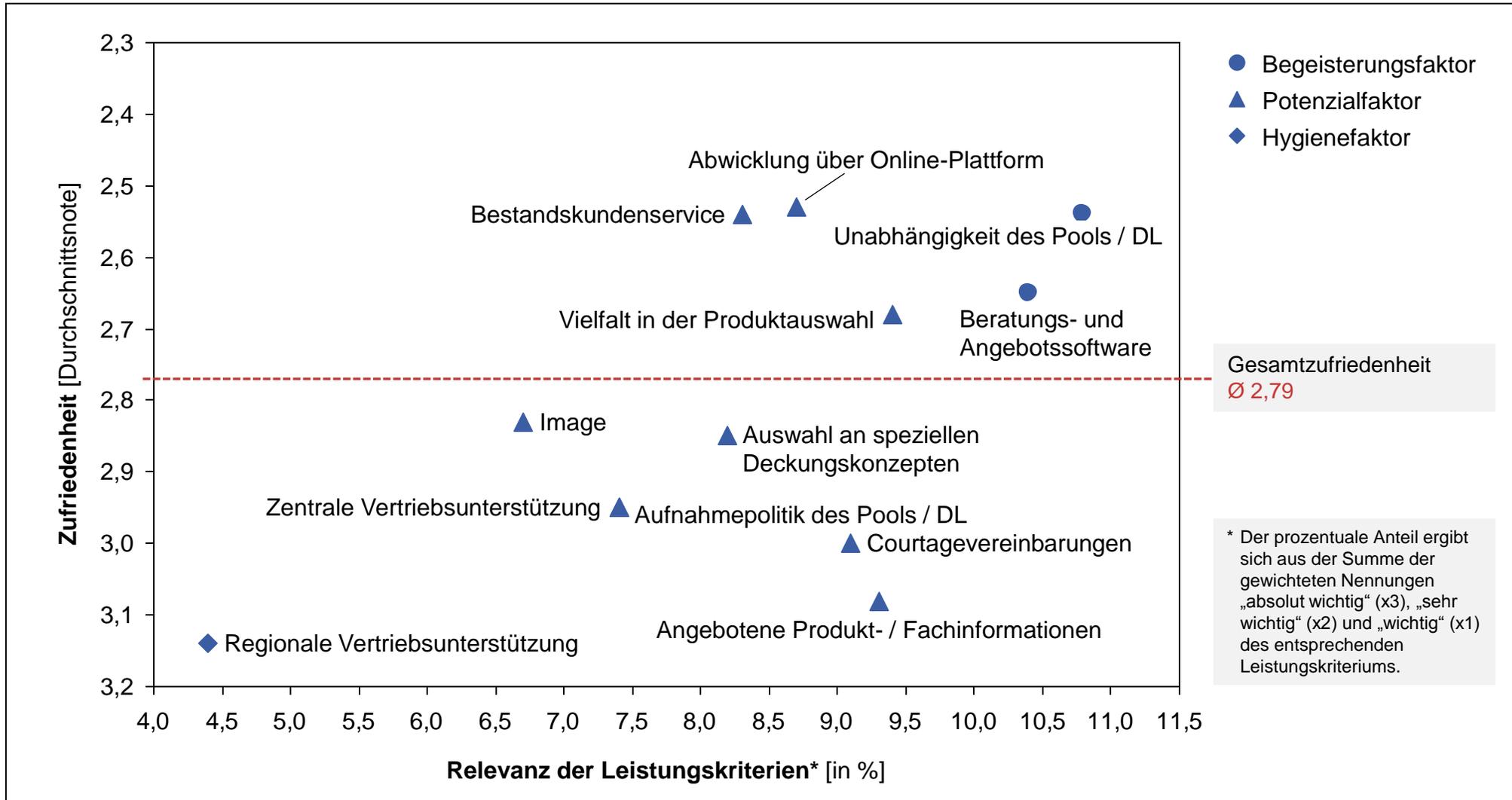
# Analyse der Pools / Dienstleister blau direkt | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
<b>blau direkt GmbH &amp; Co. KG</b>	<b>2,79</b>	<b>19</b>	<b>37 – 41</b>
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

# Analyse der Pools / Dienstleister blau direkt | Leistungskriterien: Übersicht.

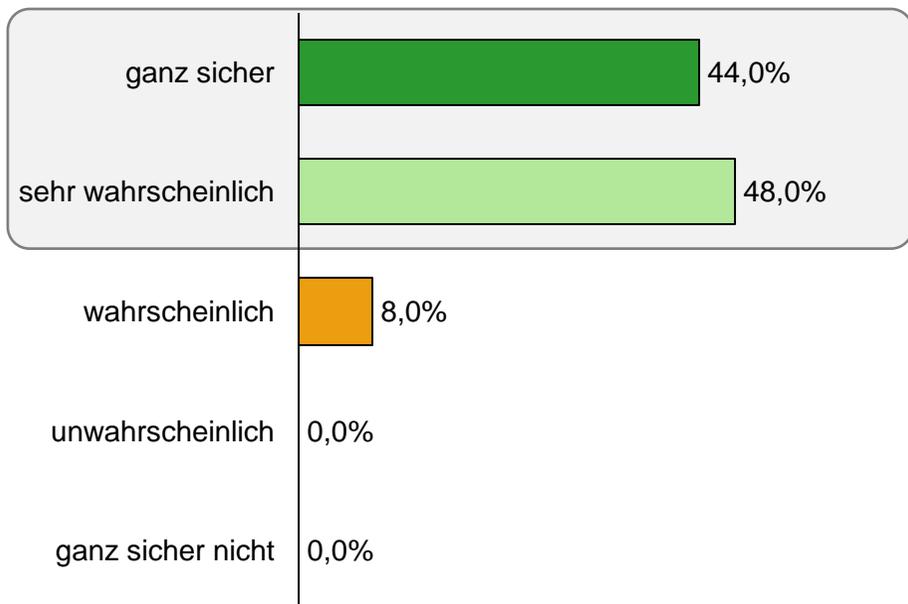
Leistungskriterium	blau direkt		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	2,54	16	37
Beratungs- und Angebotssoftware	2,65	17	40
Vielfalt in der Produktauswahl	2,68	20	41
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	3,08	22	37
Courtagevereinbarungen	3,00	21	40
Abwicklung über Online-Plattform	2,53	11	38
Bestandskundenservice	2,54	7	37
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	2,85	19	41
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,95	22	38
Aufnahmepolitik des Pools / DL	2,95	21	39
Image	2,83	19	41
Regionale Vertriebsunterstützung	3,14	16	37
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,79	19	37 – 41

# Analyse der Pools / Dienstleister blau direkt | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister blau direkt | Vermittler-Loyalität: Komposit.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

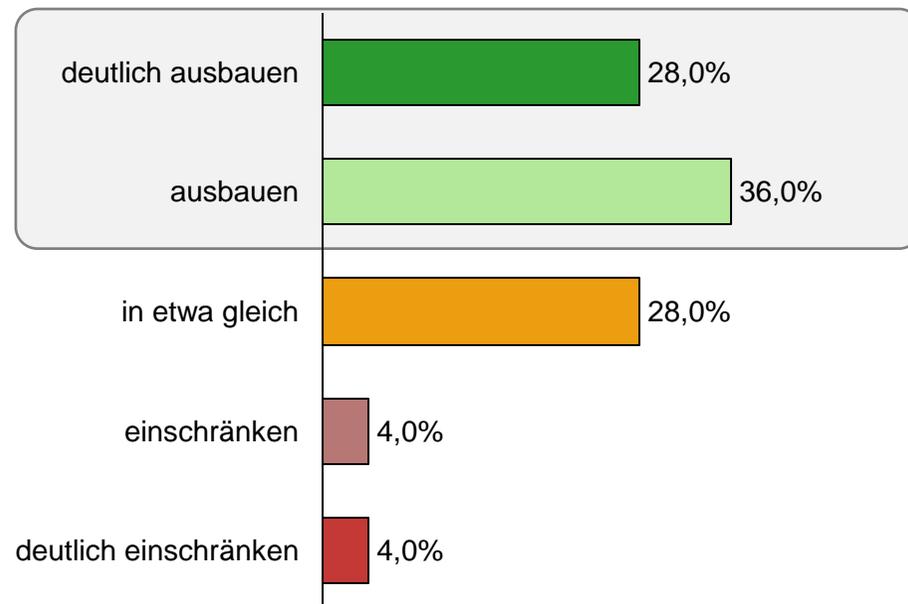


**Weiterempfehlungsrate | Komposit**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

blau direkt	Durchschnitt
92,0 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 25

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



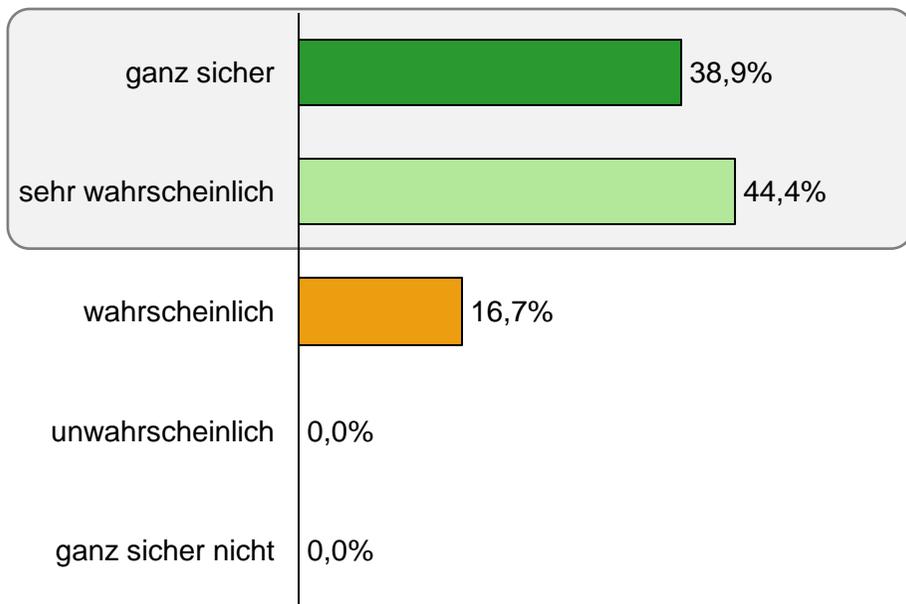
**Intensivierungsrate | Komposit**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

blau direkt	Durchschnitt
64,0 %	49,0 %

Anzahl Stimmen = 25

# Analyse der Pools / Dienstleister blau direkt | Vermittler-Loyalität: Krankenversicherung.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

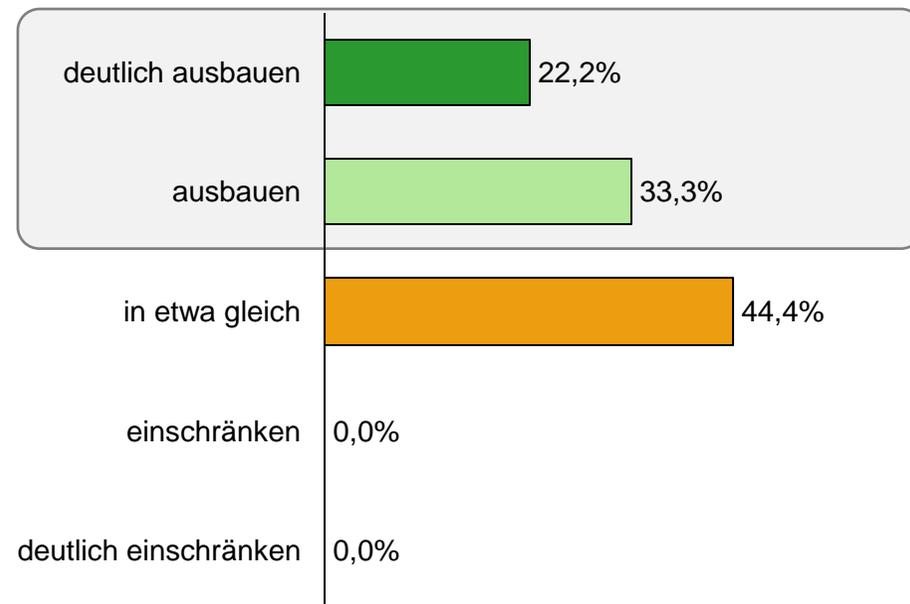


**Weiterempfehlungsrate** | Krankenversicherung  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

blau direkt	Durchschnitt
83,3 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 18

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate** | Krankenversicherung  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

blau direkt	Durchschnitt
55,5 %	50,0 %

Anzahl Stimmen = 18

# Analyse der Pools / Dienstleister

## CHARTA | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
<b>CHARTA Börse für Versicherungen AG</b>	<b>2,53</b>	<b>13</b>	<b>25 – 30</b>
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

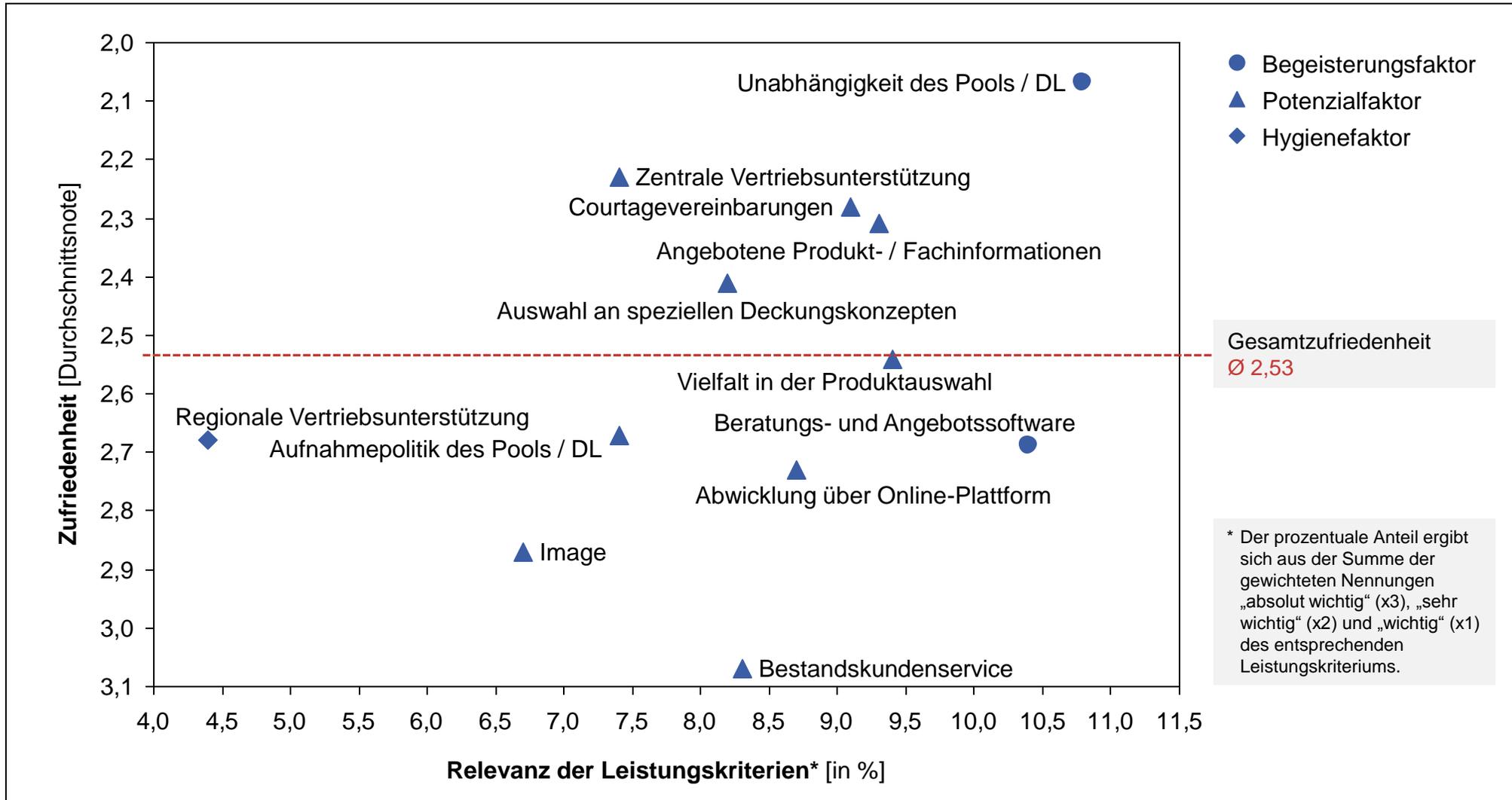
# Analyse der Pools / Dienstleister

## CHARTA | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	CHARTA		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	2,07	6	27
Beratungs- und Angebotssoftware	2,69	18	29
Vielfalt in der Produktauswahl	2,54	16	28
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	2,31	6	26
Courtagevereinbarungen	2,28	6	25
Abwicklung über Online-Plattform	2,73	17	26
Bestandskundenservice	3,07	21	27
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	2,41	8	29
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,23	5	26
Aufnahmepolitik des Pools / DL	2,67	19	27
Image	2,87	21	30
Regionale Vertriebsunterstützung	2,68	5	25
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,53	13	25 – 30

# Analyse der Pools / Dienstleister

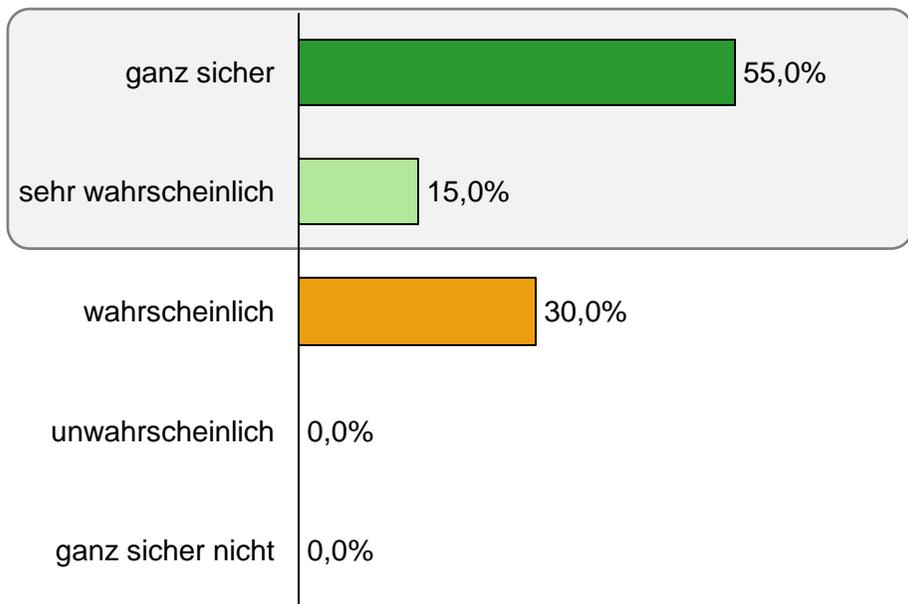
## CHARTA | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister

## CHARTA | Vermittler-Loyalität: Komposit.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

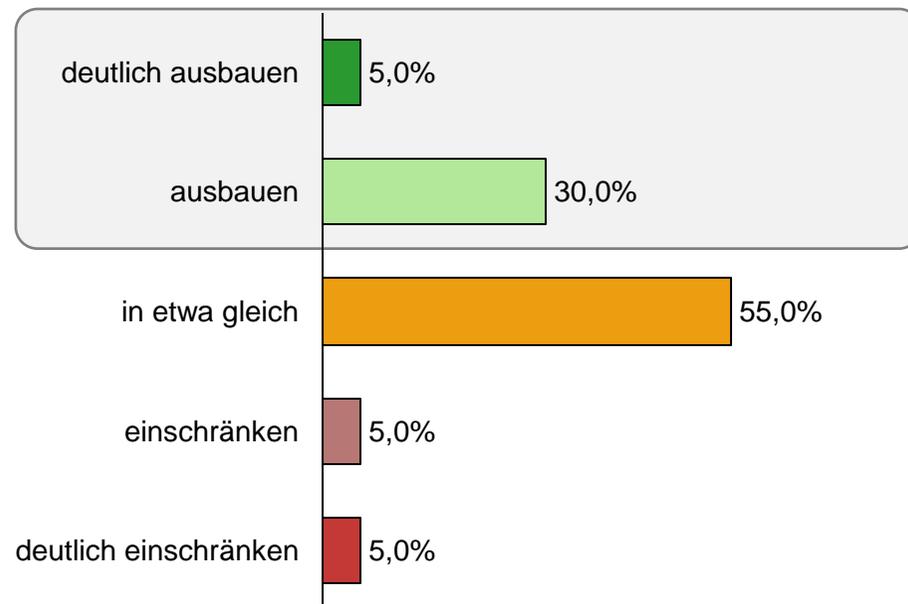


**Weiterempfehlungsrate | Komposit**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

CHARTA	Durchschnitt
70,0 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 20

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Komposit**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

CHARTA	Durchschnitt
35,0 %	49,0 %

Anzahl Stimmen = 20

# Analyse der Pools / Dienstleister Concept IF | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
<b>Concept IF AG</b>	<b>2,60</b>	<b>16</b>	<b>28 – 30</b>
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

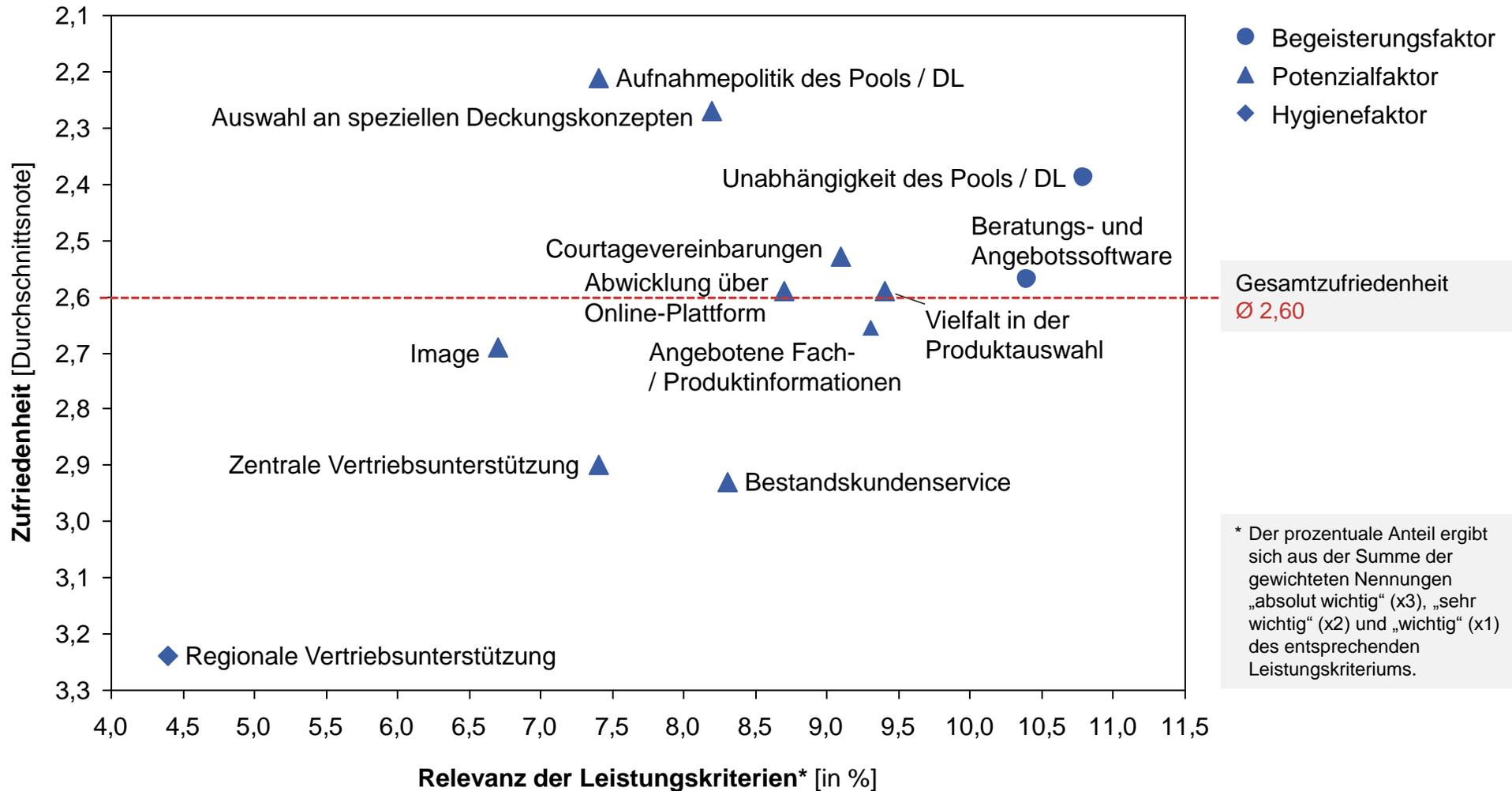
# Analyse der Pools / Dienstleister

## Concept IF | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	Concept IF		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	2,39	14	28
Beratungs- und Angebotssoftware	2,57	12	30
Vielfalt in der Produktauswahl	2,59	17	29
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	2,66	16	29
Courtagevereinbarungen	2,53	15	30
Abwicklung über Online-Plattform	2,59	13	29
Bestandskundenservice	2,93	15	28
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	2,27	7	30
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,90	21	29
Aufnahmepolitik des Pools / DL	2,21	14	29
Image	2,69	18	29
Regionale Vertriebsunterstützung	3,24	18	29
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,60	16	28 – 30

# Analyse der Pools / Dienstleister

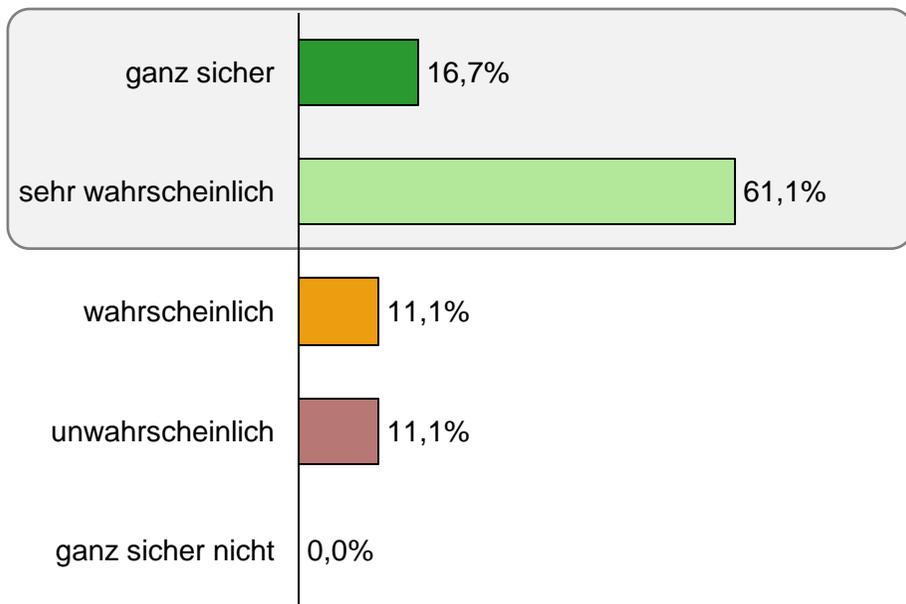
## Concept IF | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister

## Concept IF | Vermittler-Loyalität: Komposit.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

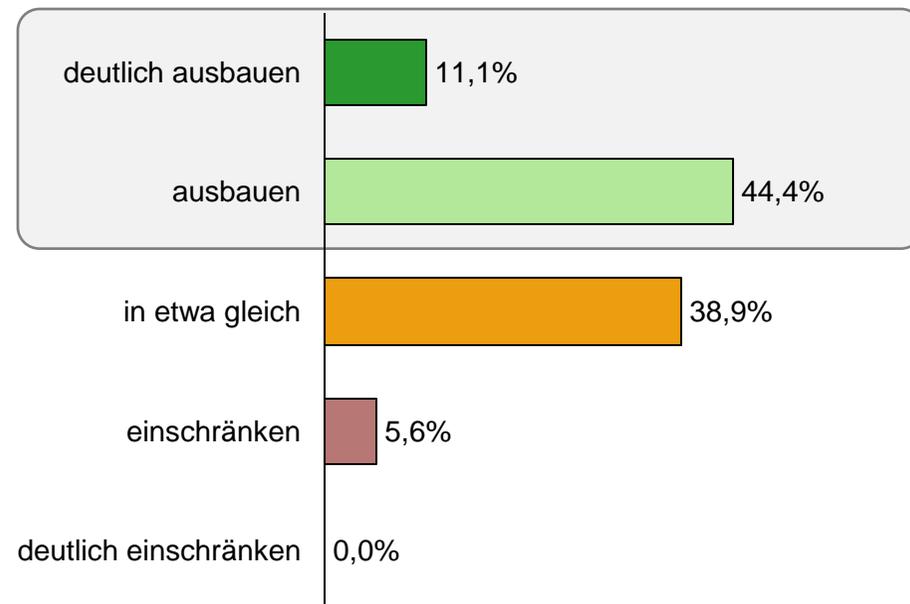


**Weiterempfehlungsrate | Komposit**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

Concept IF	Durchschnitt
77,8 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 18

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Komposit**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

Concept IF	Durchschnitt
55,5 %	49,0 %

Anzahl Stimmen = 18

# Analyse der Pools / Dienstleister

## Creditweb Deutschland | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
<b>Creditweb Deutschland GmbH</b>	<b>2,62</b>	<b>17</b>	<b>20 – 23</b>
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

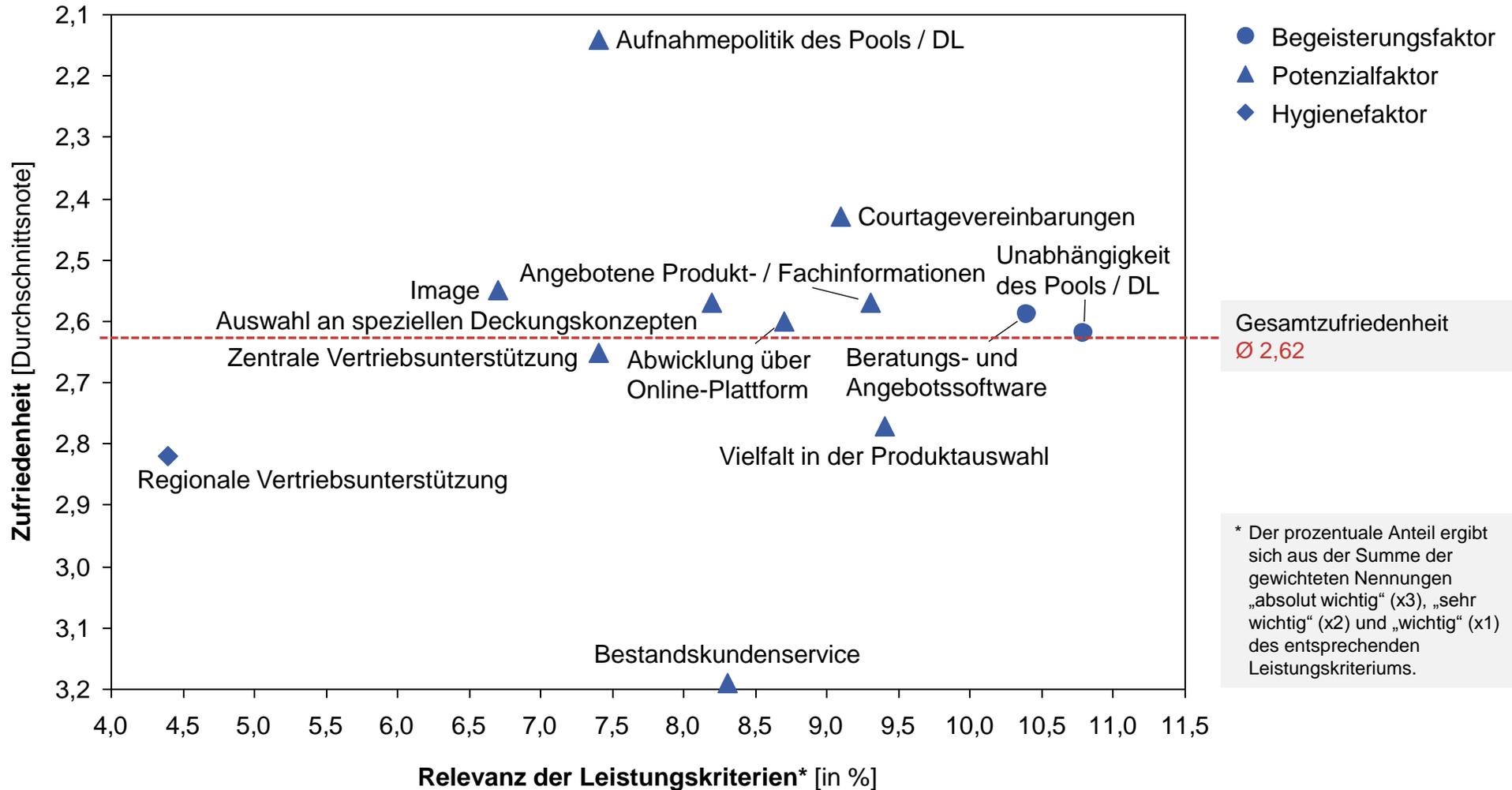
# Analyse der Pools / Dienstleister

## Creditweb Deutschland | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	Creditweb Deutschland		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	2,62	18	21
Beratungs- und Angebotssoftware	2,59	15	22
Vielfalt in der Produktauswahl	2,77	22	22
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	2,57	13	21
Courtagevereinbarungen	2,43	10	21
Abwicklung über Online-Plattform	2,60	14	20
Bestandskundenservice	3,19	22	21
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	2,57	14	21
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,65	17	23
Aufnahmepolitik des Pools / DL	2,14	11	21
Image	2,55	14	22
Regionale Vertriebsunterstützung	2,82	8	22
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,62	17	20 – 23

# Analyse der Pools / Dienstleister

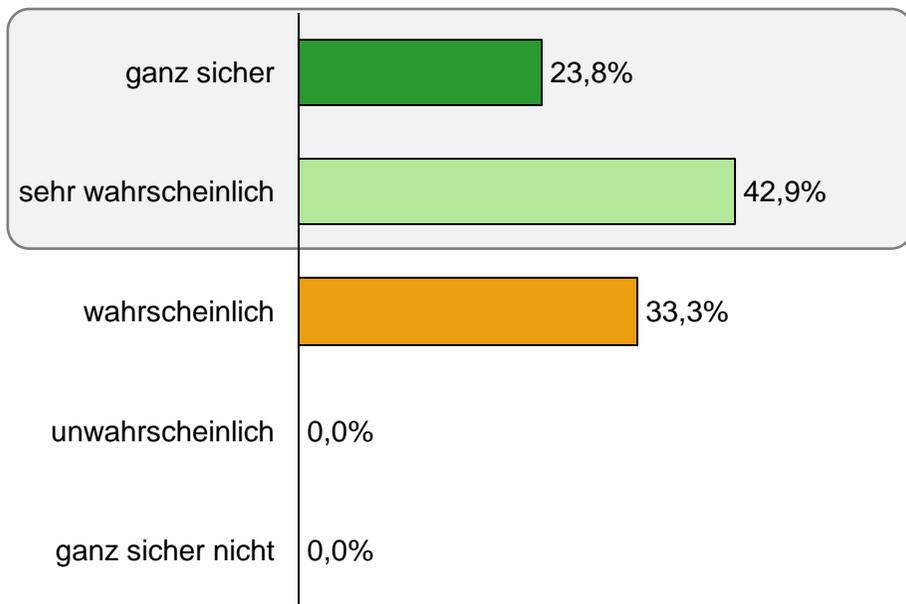
## Creditweb Deutschland | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister

## Creditweb Deutschland | Vermittler-Loyalität: Finanzen.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

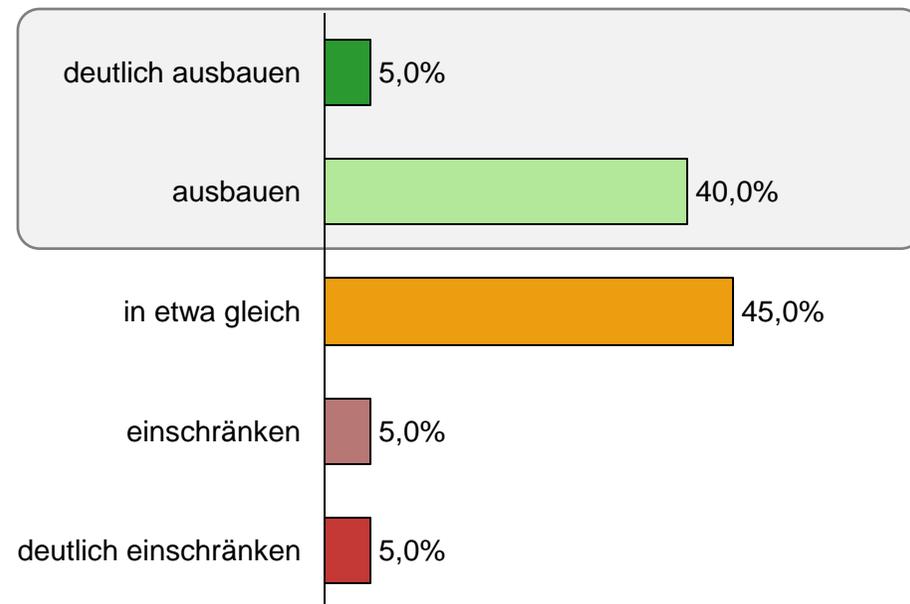


**Weiterempfehlungsrate | Finanzen**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

Creditweb	Durchschnitt
66,7 %	69,0 %

Anzahl Stimmen = 21

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Finanzen**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

Creditweb	Durchschnitt
45,0 %	52,0 %

Anzahl Stimmen = 20

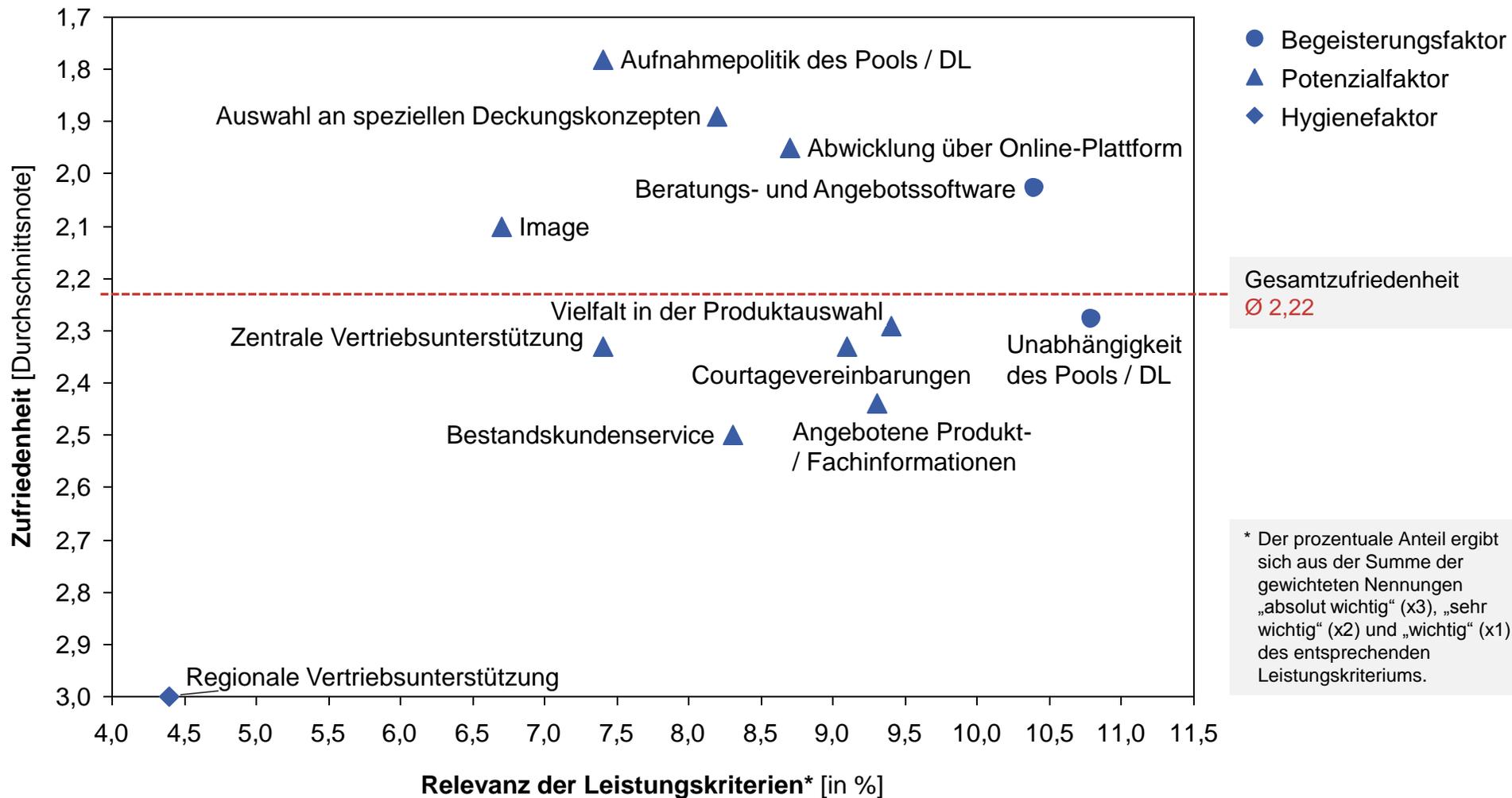
# Analyse der Pools / Dienstleister degenia | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
<b>degenia Versicherungsdienst AG</b>	<b>2,22</b>	<b>5</b>	<b>58 – 62</b>
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

# Analyse der Pools / Dienstleister degenia | Leistungskriterien: Übersicht.

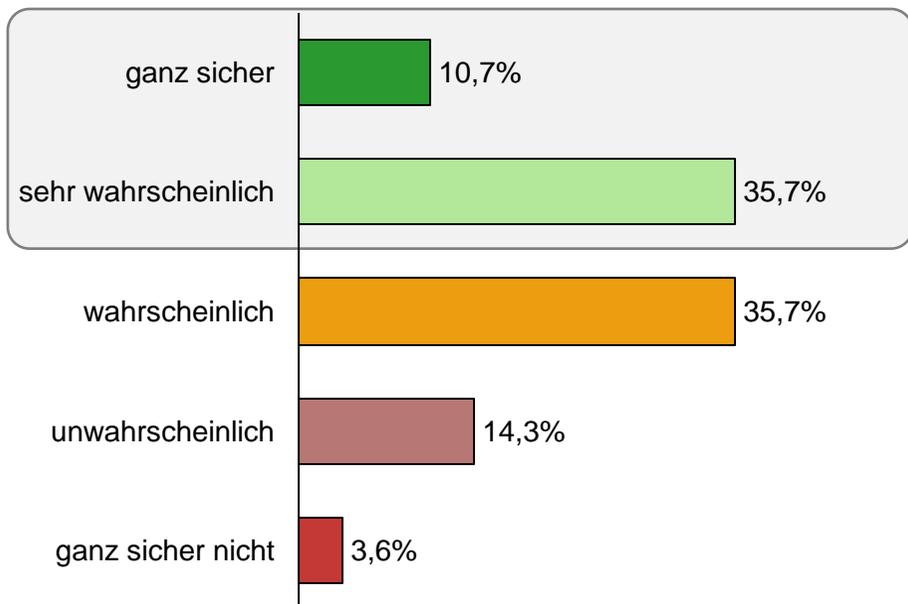
Leistungskriterium	degenia		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	2,28	10	58
Beratungs- und Angebotssoftware	2,03	5	62
Vielfalt in der Produktauswahl	2,29	7	58
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	2,44	10	59
Courtagevereinbarungen	2,33	7	61
Abwicklung über Online-Plattform	1,95	2	60
Bestandskundenservice	2,50	6	58
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	1,89	2	62
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,33	7	60
Aufnahmepolitik des Pools / DL	1,78	2	60
Image	2,10	5	60
Regionale Vertriebsunterstützung	3,00	14	58
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,22	5	58 – 62

# Analyse der Pools / Dienstleister degenia | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister degenia | Vermittler-Loyalität: Vorsorge / Leben.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

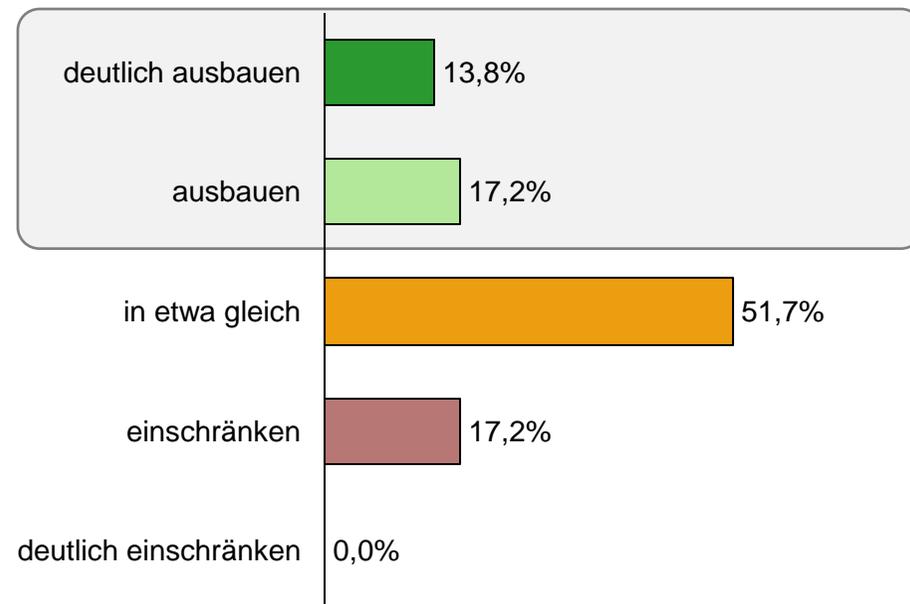


**Weiterempfehlungsrate** | Vorsorge / Leben  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

degenia	Durchschnitt
46,4 %	63,0 %

Anzahl Stimmen = 28

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



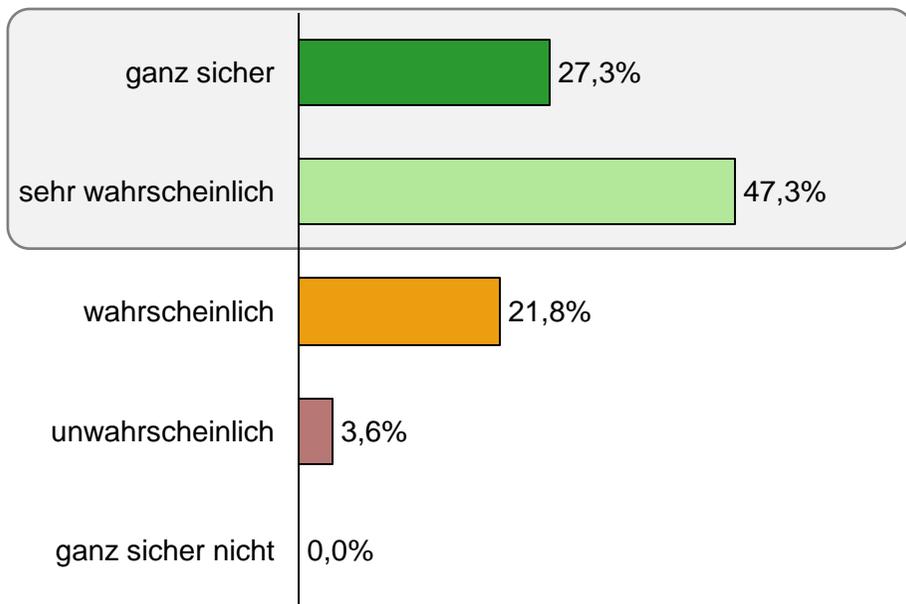
**Intensivierungsrate** | Vorsorge/Leben  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

degenia	Durchschnitt
31,0 %	40,0 %

Anzahl Stimmen = 29

# Analyse der Pools / Dienstleister degenia | Vermittler-Loyalität: Komposit.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

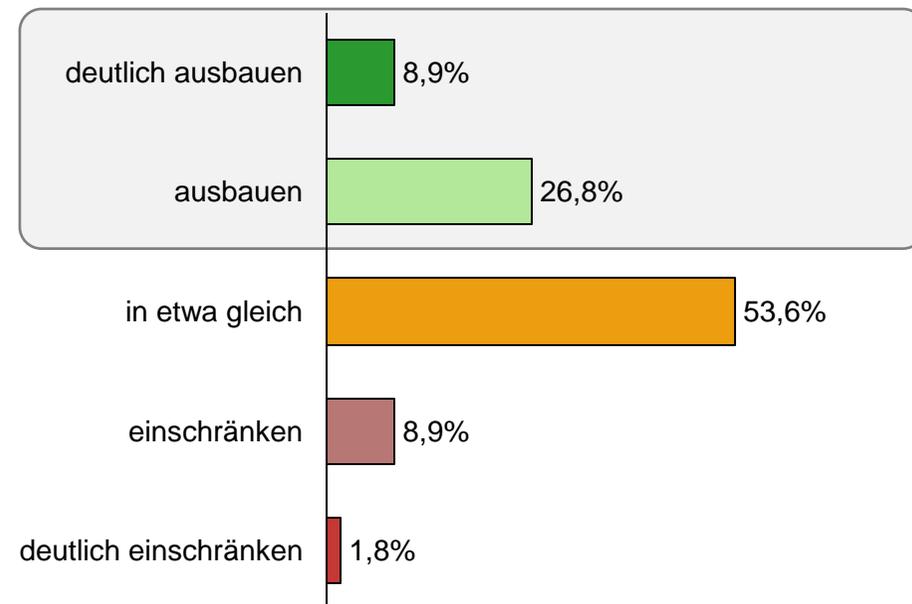


**Weiterempfehlungsrate | Komposit**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

degenia	Durchschnitt
74,6 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 55

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Komposit**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

degenia	Durchschnitt
35,7 %	49,0 %

Anzahl Stimmen = 56

# Analyse der Pools / Dienstleister DOMCURA | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
<b>DOMCURA AG</b>	<b>2,46</b>	<b>10</b>	<b>72 – 78</b>
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

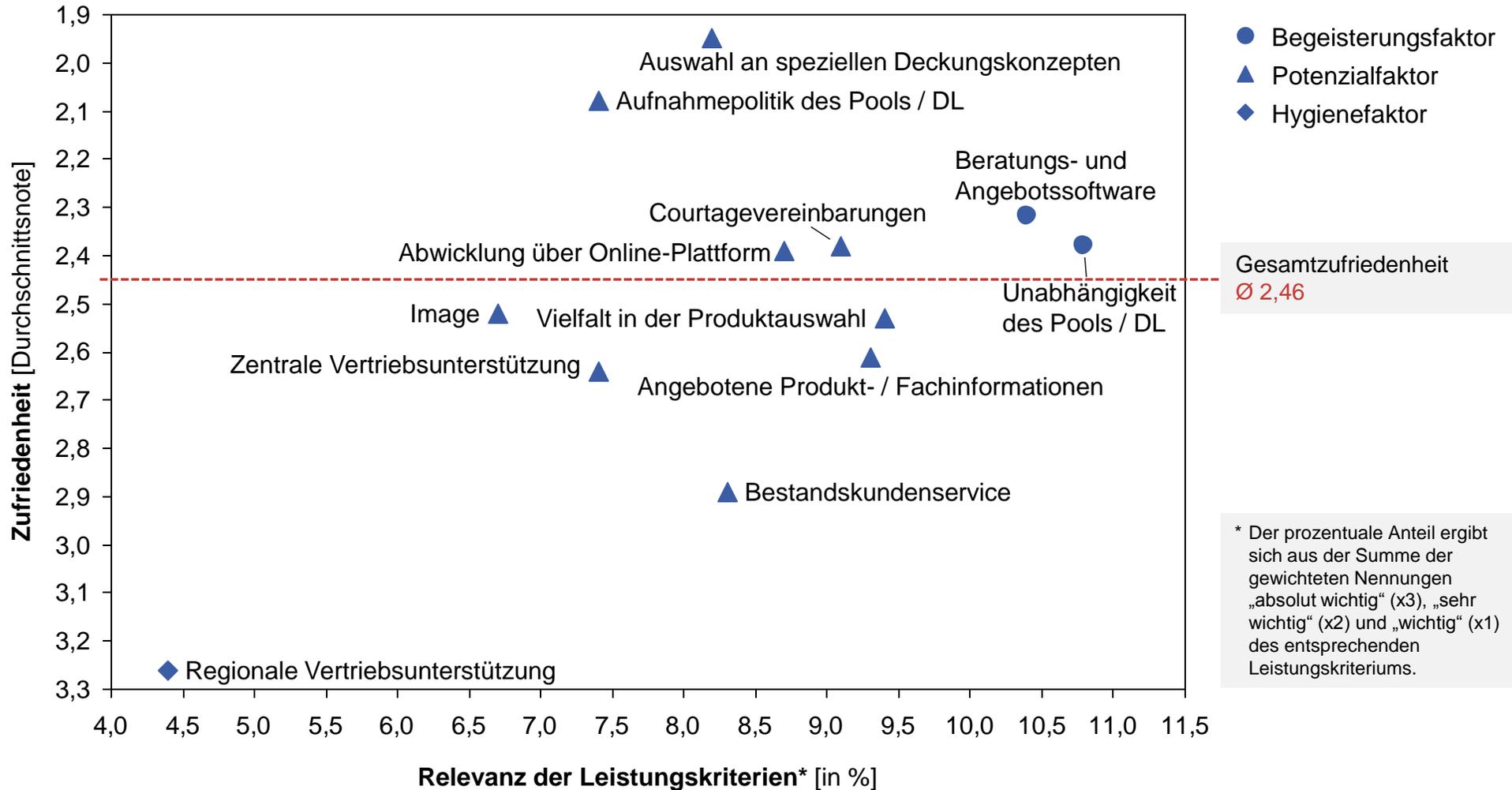
# Analyse der Pools / Dienstleister

## DOMCURA | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	DOMCURA		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	2,38	12	72
Beratungs- und Angebotssoftware	2,32	9	78
Vielfalt in der Produktauswahl	2,53	15	74
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	2,61	15	75
Courtagevereinbarungen	2,38	8	74
Abwicklung über Online-Plattform	2,39	9	75
Bestandskundenservice	2,89	14	75
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	1,95	3	78
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,64	16	72
Aufnahmepolitik des Pools / DL	2,08	7	76
Image	2,52	13	75
Regionale Vertriebsunterstützung	3,26	20	72
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,46	10	72 – 78

# Analyse der Pools / Dienstleister

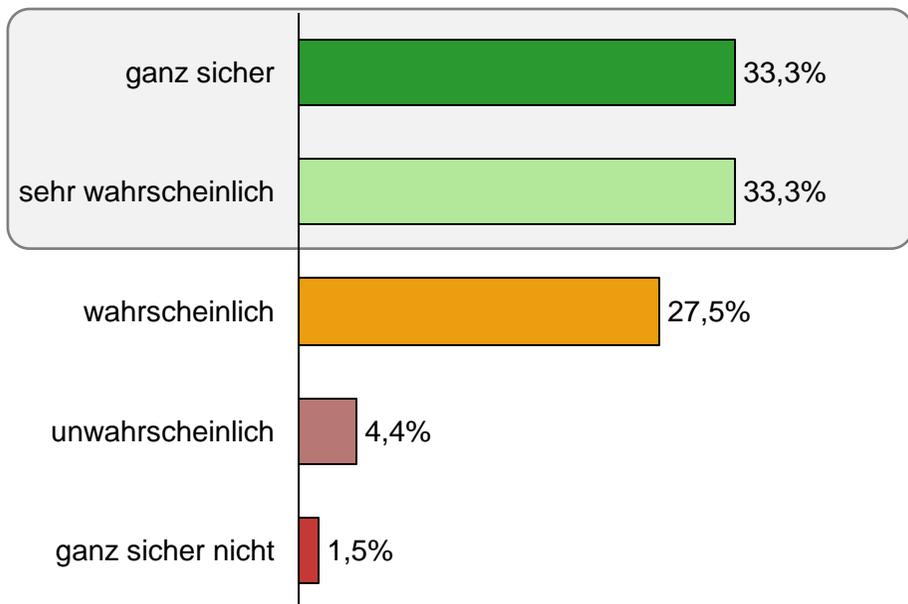
## DOMCURA | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister

## DOMCURA | Vermittler-Loyalität: Komposit.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

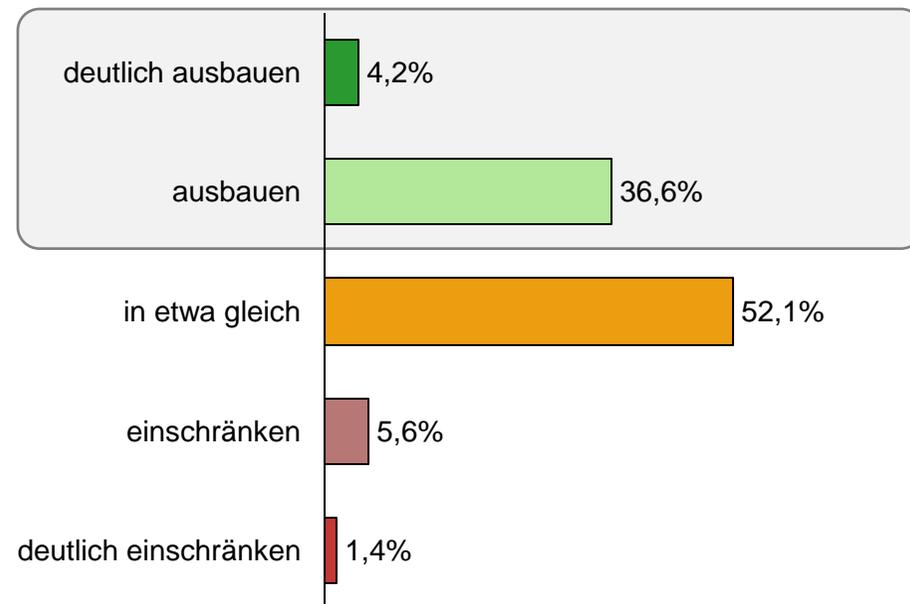


**Weiterempfehlungsrate | Komposit**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

DOMCURA	Durchschnitt
66,6 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 69

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Komposit**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

DOMCURA	Durchschnitt
40,8 %	49,0 %

Anzahl Stimmen = 71

# Analyse der Pools / Dienstleister Fonds Finanz | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
<b>Fonds Finanz Maklerservice GmbH</b>	<b>2,04</b>	<b>2</b>	<b>210 – 218</b>
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

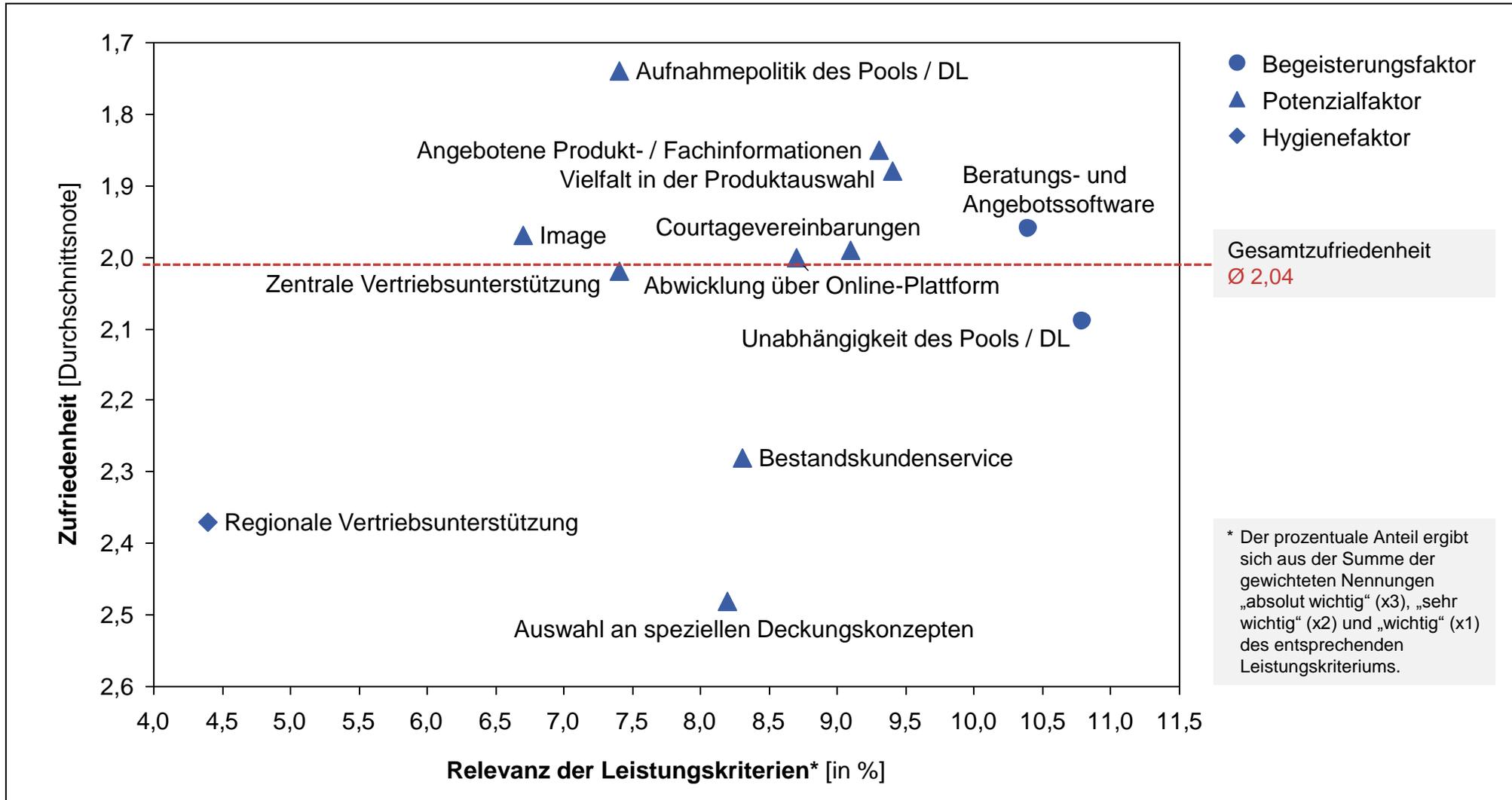
# Analyse der Pools / Dienstleister

## Fonds Finanz | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	Fonds Finanz		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	2,09	8	213
Beratungs- und Angebotssoftware	1,96	3	218
Vielfalt in der Produktauswahl	1,88	2	215
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	1,85	2	212
Courtagevereinbarungen	1,99	2	213
Abwicklung über Online-Plattform	2,00	3	211
Bestandskundenservice	2,28	3	210
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	2,48	11	210
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,02	3	213
Aufnahmepolitik des Pools / DL	1,74	1	212
Image	1,97	2	217
Regionale Vertriebsunterstützung	2,37	3	213
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,04	2	210 – 218

# Analyse der Pools / Dienstleister

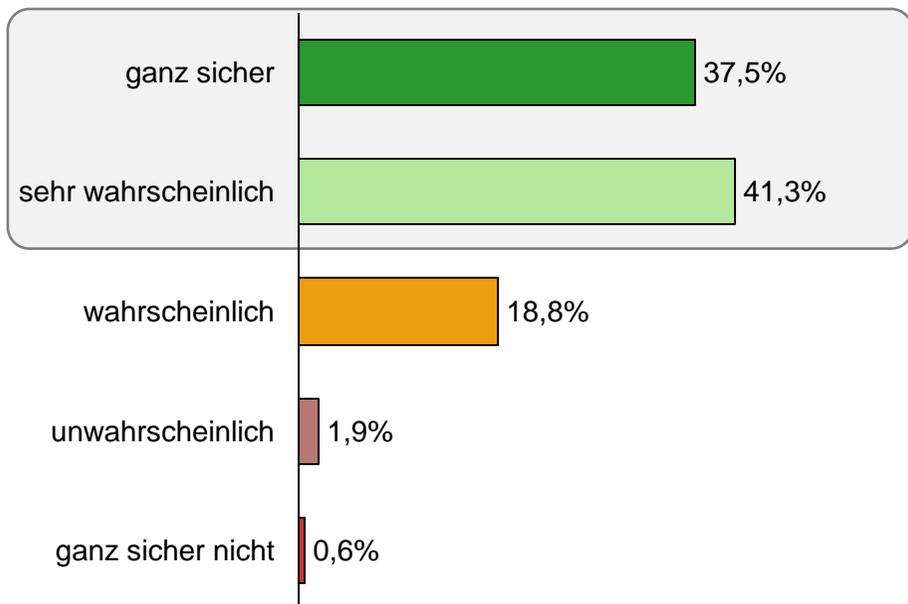
## Fonds Finanz | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister

## Fonds Finanz | Vermittler-Loyalität: Vorsorge / Leben.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

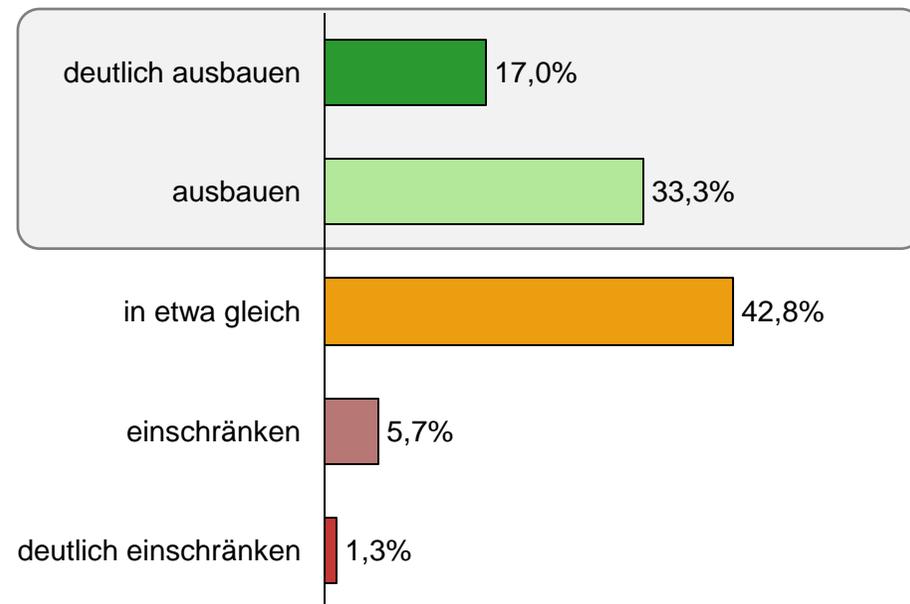


**Weiterempfehlungsrate** | Vorsorge / Leben  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

Fonds Finanz	Durchschnitt
78,8 %	63,0 %

Anzahl Stimmen = 160

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate** | Vorsorge/Leben  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

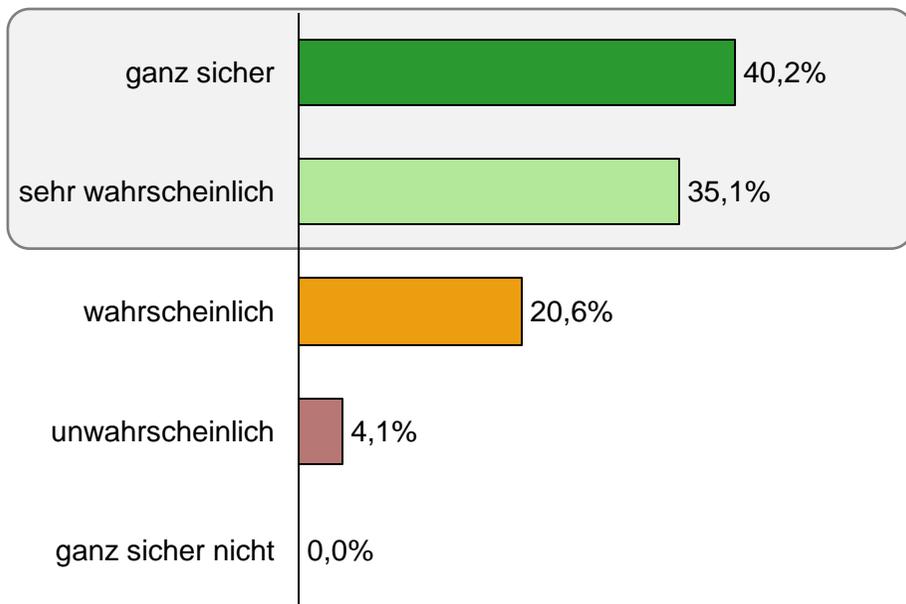
Fonds Finanz	Durchschnitt
50,3 %	40,0 %

Anzahl Stimmen = 159

# Analyse der Pools / Dienstleister

## Fonds Finanz | Vermittler-Loyalität: Komposit.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

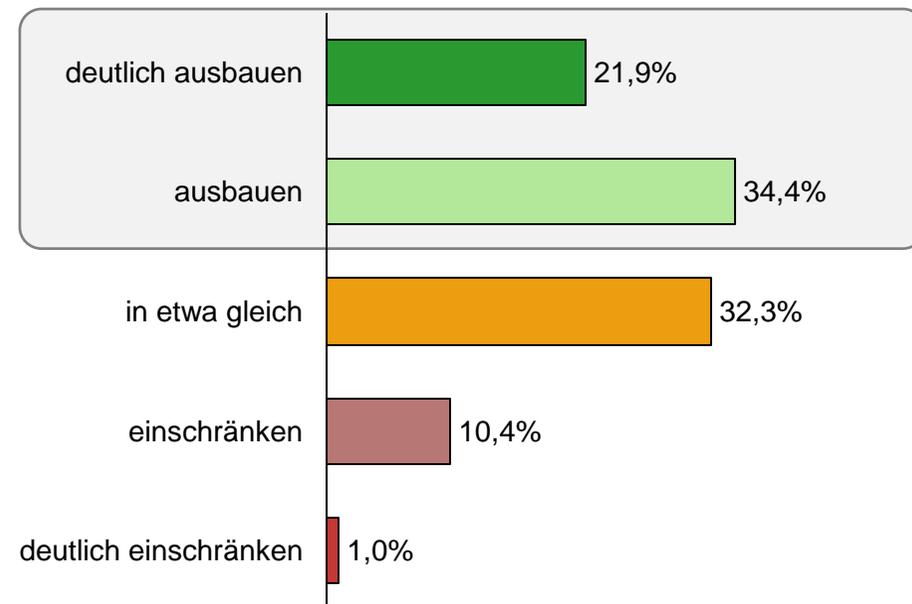


**Weiterempfehlungsrate | Komposit**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

Fonds Finanz	Durchschnitt
75,3 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 97

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Komposit**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

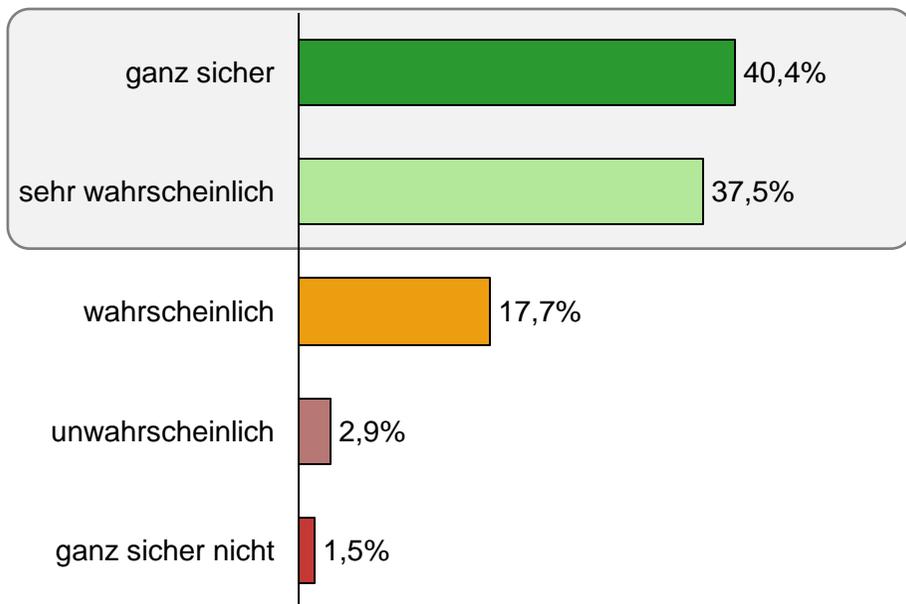
Fonds Finanz	Durchschnitt
56,3 %	49,0 %

Anzahl Stimmen = 96

# Analyse der Pools / Dienstleister

## Fonds Finanz | Vermittler-Loyalität: Krankenversicherung.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

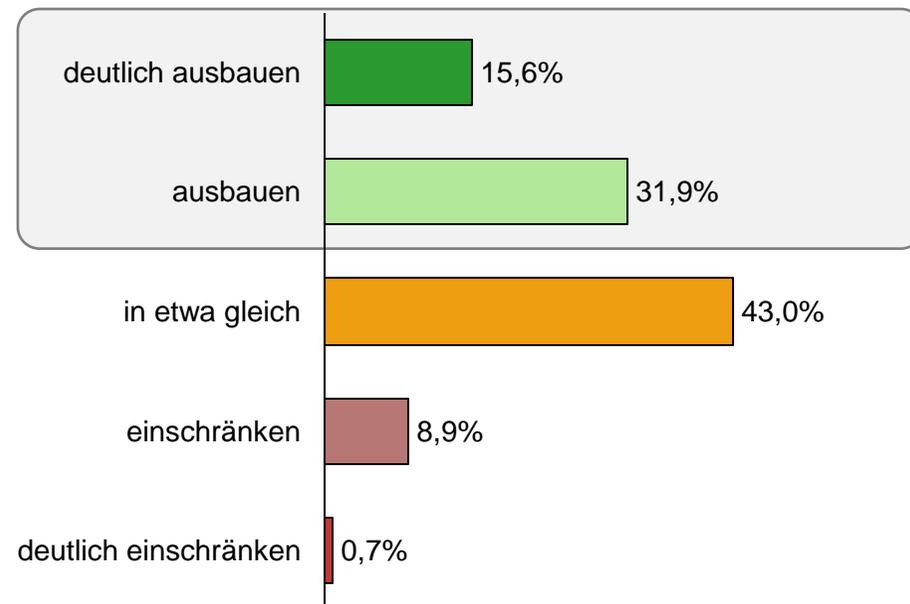


**Weiterempfehlungsrate** | Krankenversicherung  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

Fonds Finanz	Durchschnitt
77,9 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 136

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate** | Krankenversicherung  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

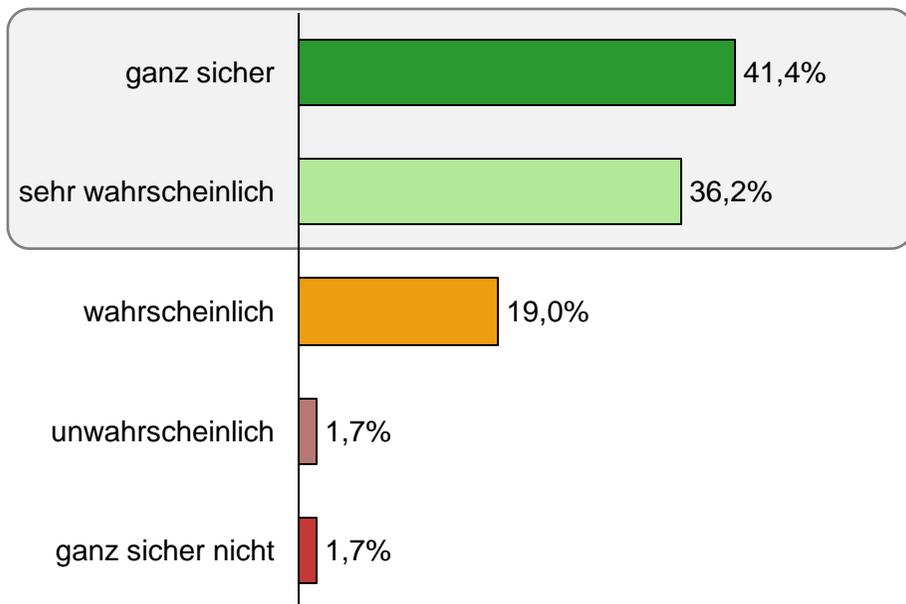
Fonds Finanz	Durchschnitt
47,5 %	50,0 %

Anzahl Stimmen = 135

# Analyse der Pools / Dienstleister

## Fonds Finanz | Vermittler-Loyalität: Finanzen.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

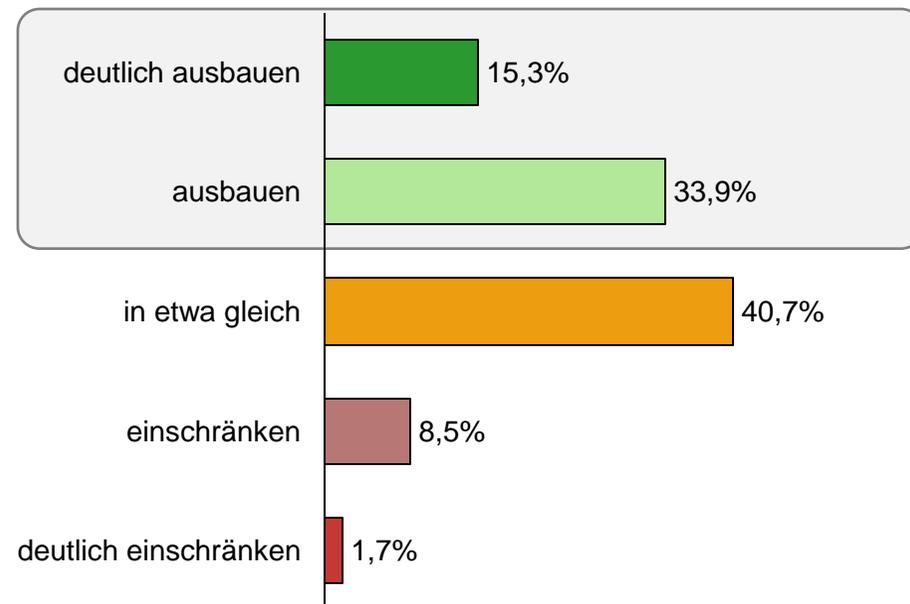


**Weiterempfehlungsrate | Finanzen**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

Fonds Finanz	Durchschnitt
77,6 %	69,0 %

Anzahl Stimmen = 58

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Finanzen**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

Fonds Finanz	Durchschnitt
49,2 %	52,0 %

Anzahl Stimmen = 59

# Analyse der Pools / Dienstleister FondsKonzept | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
<b>FondsKonzept AG</b>	<b>2,23</b>	<b>6</b>	<b>28 – 32</b>
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

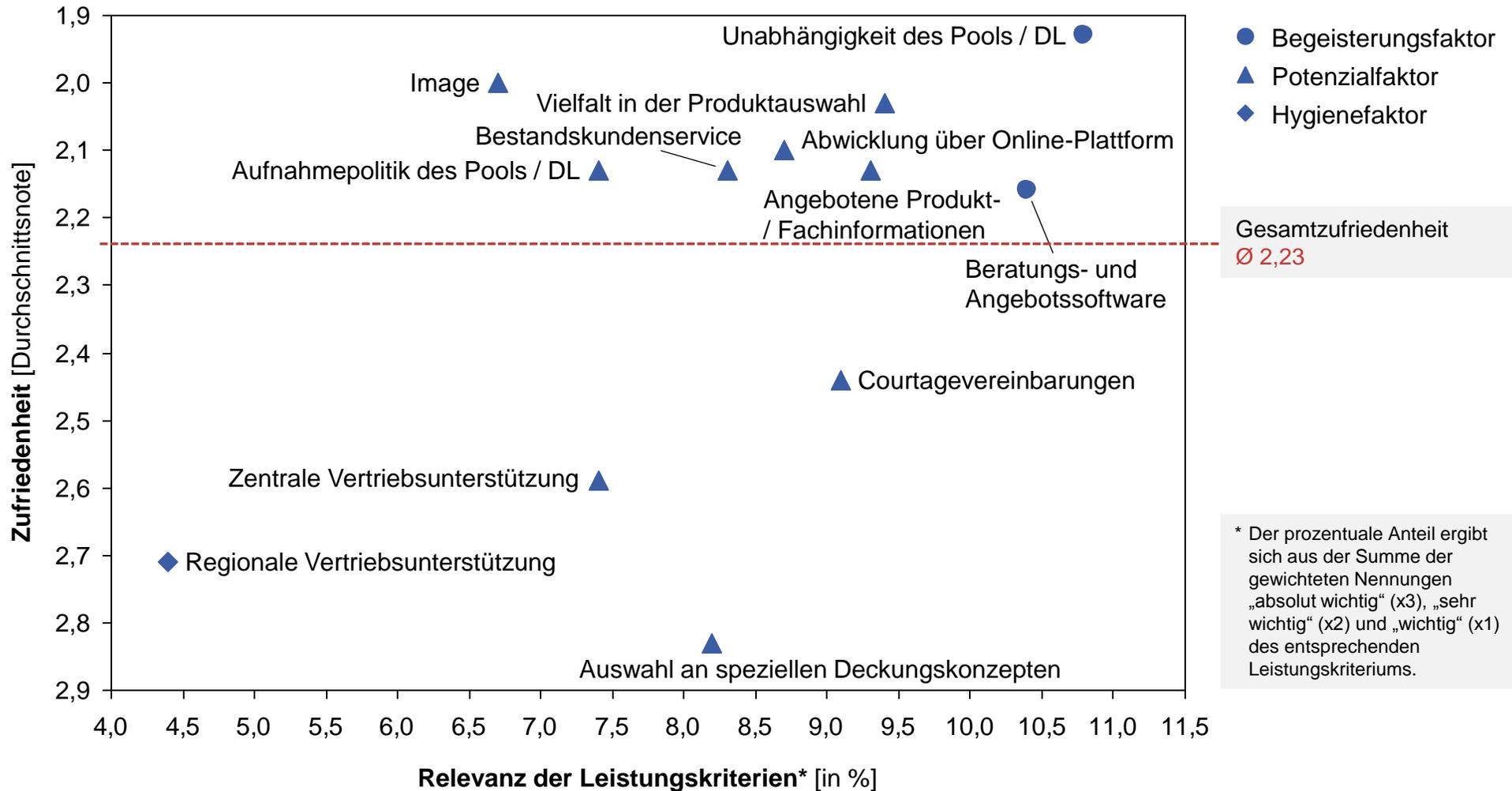
# Analyse der Pools / Dienstleister

## FondsKonzept | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	FondsKonzept		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	1,93	4	28
Beratungs- und Angebotssoftware	2,16	7	32
Vielfalt in der Produktauswahl	2,03	5	32
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	2,13	4	31
Courtagevereinbarungen	2,44	11	32
Abwicklung über Online-Plattform	2,10	5	31
Bestandskundenservice	2,13	1	30
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	2,83	18	29
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,59	14	32
Aufnahmepolitik des Pools / DL	2,13	10	32
Image	2,00	3	32
Regionale Vertriebsunterstützung	2,71	6	31
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,23	6	28 – 32

# Analyse der Pools / Dienstleister

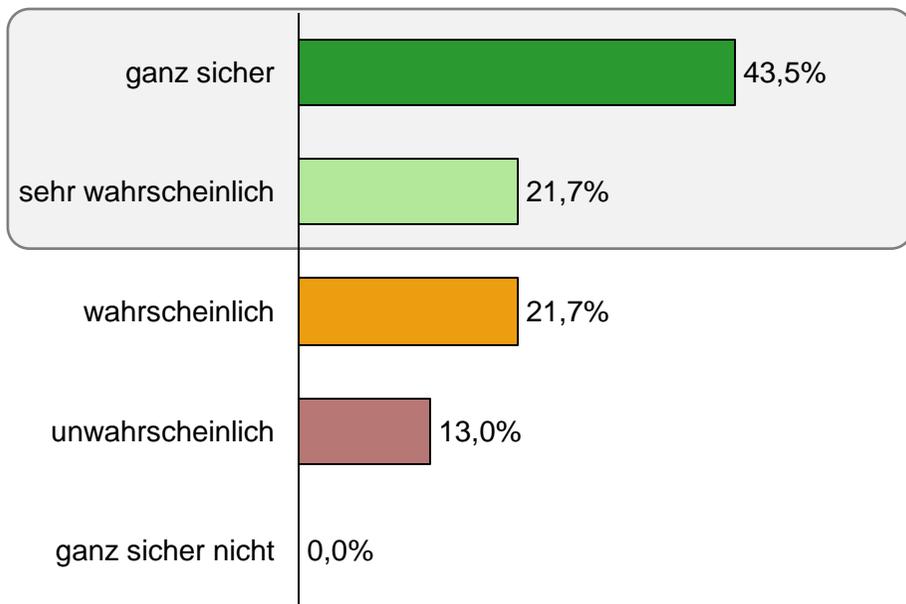
## FondsKonzept | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister

## FondsKonzept | Vermittler-Loyalität: Vorsorge / Leben.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

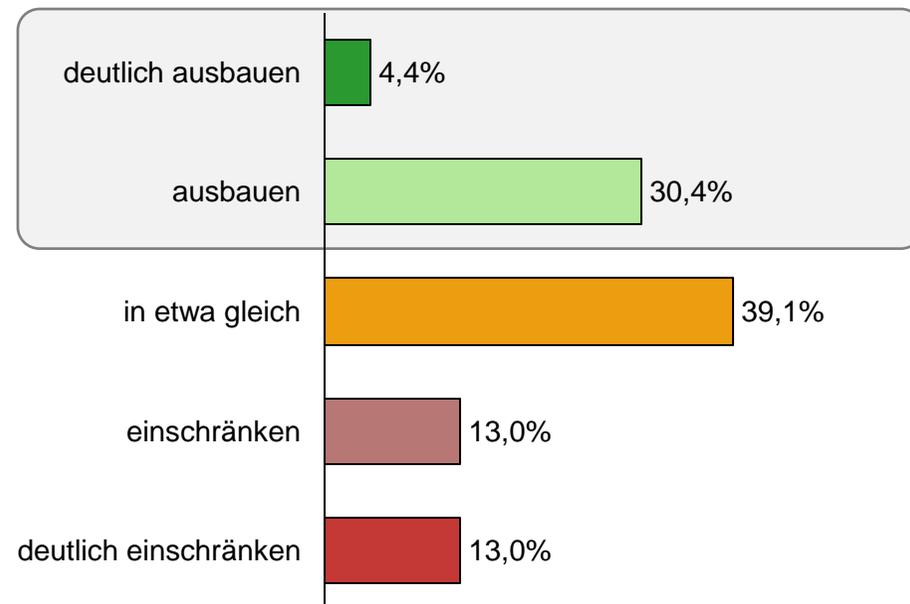


**Weiterempfehlungsrate | Vorsorge / Leben**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

FondsKonzept	Durchschnitt
65,2 %	63,0 %

Anzahl Stimmen = 23

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Vorsorge/Leben**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

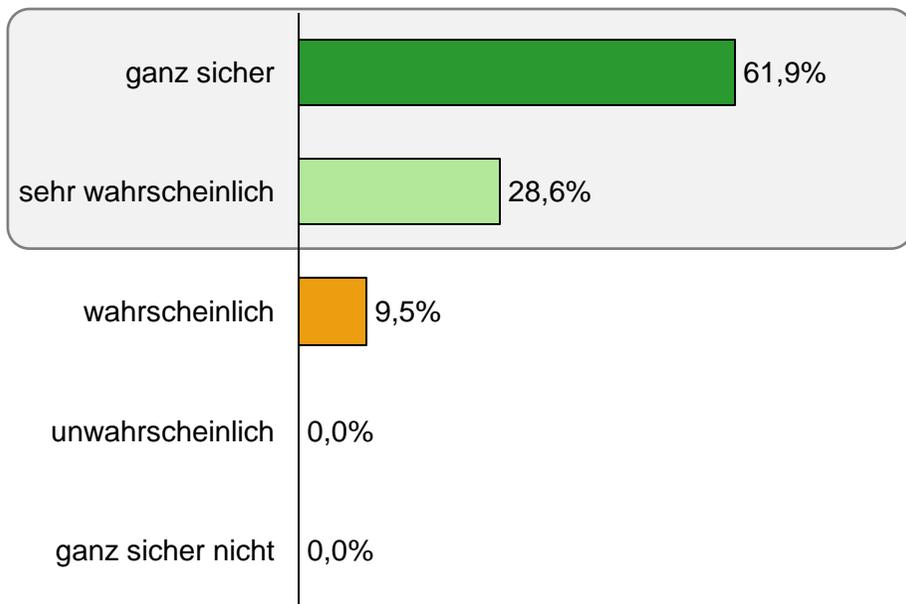
FondsKonzept	Durchschnitt
34,8 %	40,0 %

Anzahl Stimmen = 23

# Analyse der Pools / Dienstleister

## FondsKonzept | Vermittler-Loyalität: Finanzen.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

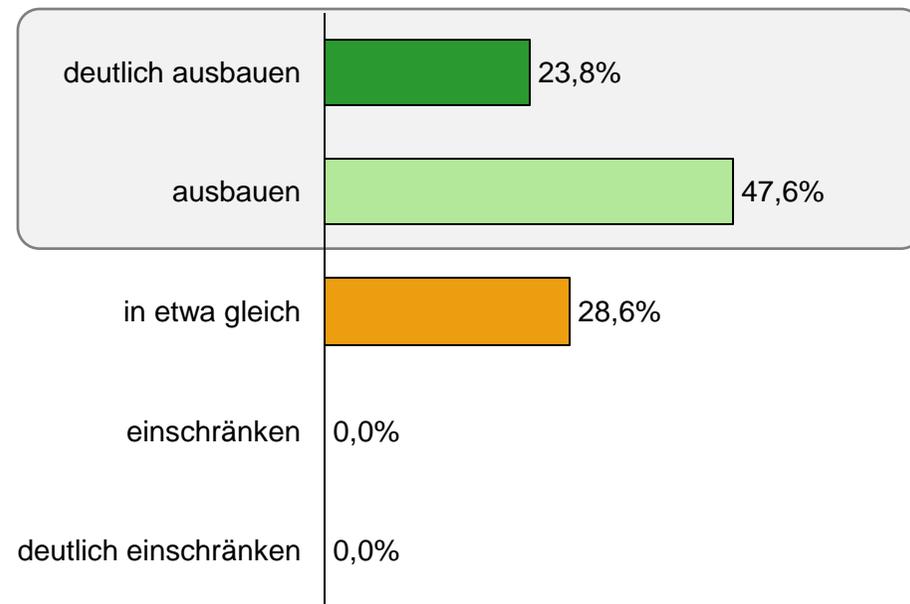


**Weiterempfehlungsrate | Finanzen**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

FondsKonzept	Durchschnitt
90,5 %	69,0 %

Anzahl Stimmen = 21

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Finanzen**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

FondsKonzept	Durchschnitt
71,4 %	52,0 %

Anzahl Stimmen = 21

# Analyse der Pools / Dienstleister FONDSNET | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
<b>FONDSNET GmbH</b>	<b>2,44</b>	<b>9</b>	<b>18 – 21</b>
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

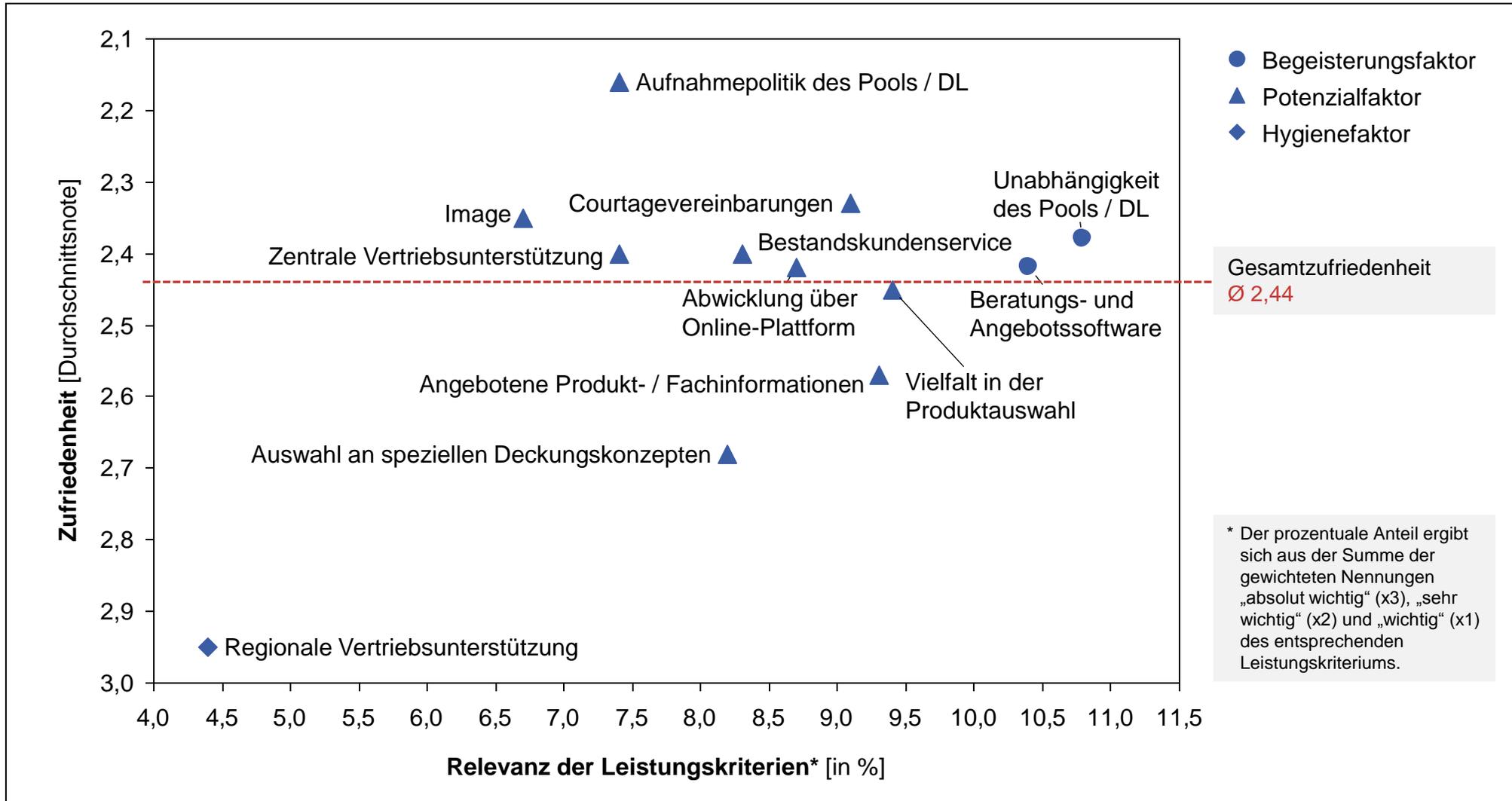
# Analyse der Pools / Dienstleister

## FONDSNET | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	FONDSNET		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	2,38	13	21
Beratungs- und Angebotssoftware	2,42	10	19
Vielfalt in der Produktauswahl	2,45	12	20
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	2,57	14	21
Courtagevereinbarungen	2,33	- *	18
Abwicklung über Online-Plattform	2,42	10	19
Bestandskundenservice	2,40	5	20
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	2,68	15	19
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,40	8	20
Aufnahmepolitik des Pools / DL	2,16	13	19
Image	2,35	8	20
Regionale Vertriebsunterstützung	2,95	12	19
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,44	9	18 – 21

# Analyse der Pools / Dienstleister

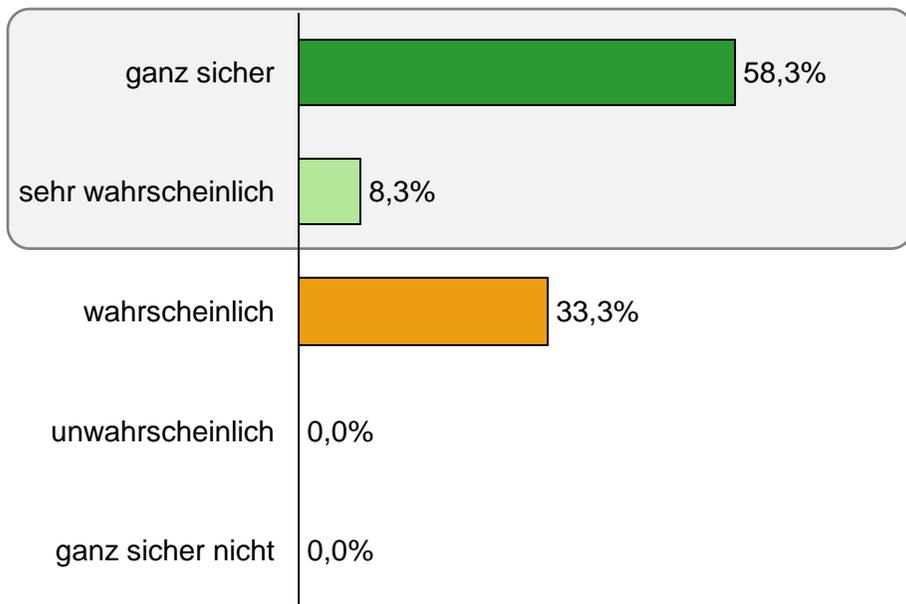
## FONDSNET | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister

## FONDSNET | Vermittler-Loyalität: Finanzen.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

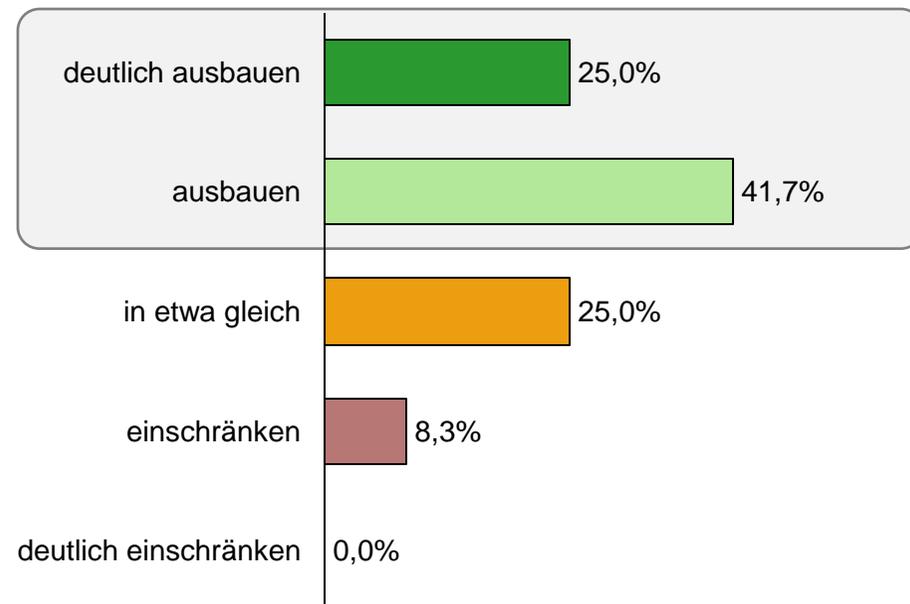


**Weiterempfehlungsrate | Finanzen**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

FONDSNET	Durchschnitt
66,6 %	69,0 %

Anzahl Stimmen = 12

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Finanzen**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

FONDSNET	Durchschnitt
66,7 %	52,0 %

Anzahl Stimmen = 12

# Analyse der Pools / Dienstleister Interhyp | Gesamtzufriedenheit.

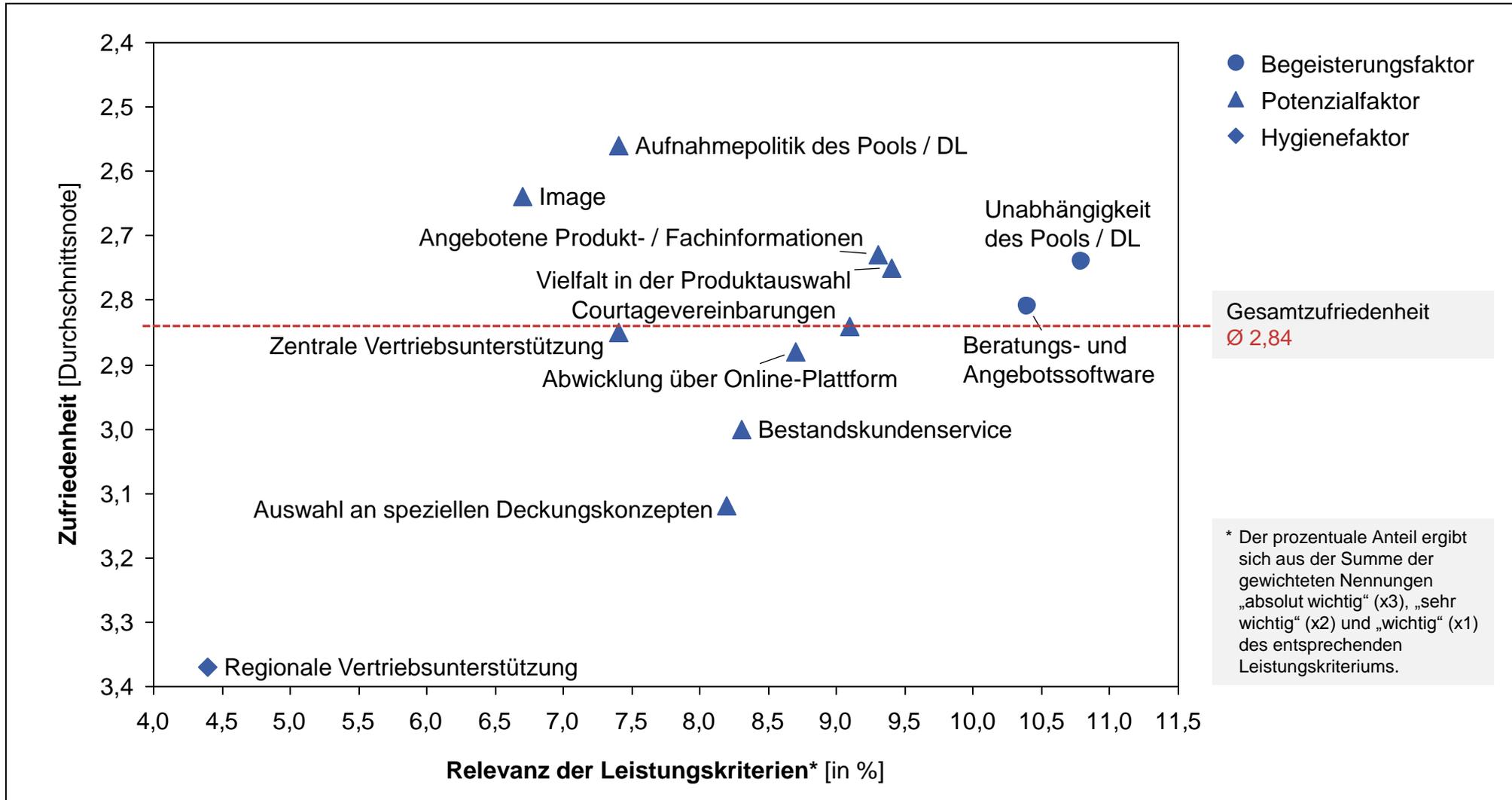
Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
<b>Interhyp AG</b>	<b>2,84</b>	<b>20</b>	<b>31 – 37</b>
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

# Analyse der Pools / Dienstleister Interhyp | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	Interhyp		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	2,74	19	31
Beratungs- und Angebotssoftware	2,81	20	37
Vielfalt in der Produktauswahl	2,75	21	32
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	2,73	19	33
Courtagevereinbarungen	2,84	19	32
Abwicklung über Online-Plattform	2,88	21	32
Bestandskundenservice	3,00	18	32
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	3,12	22	34
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,85	20	34
Aufnahmepolitik des Pools / DL	2,56	18	32
Image	2,64	17	36
Regionale Vertriebsunterstützung	3,37	21	35
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,84	20	31 – 37

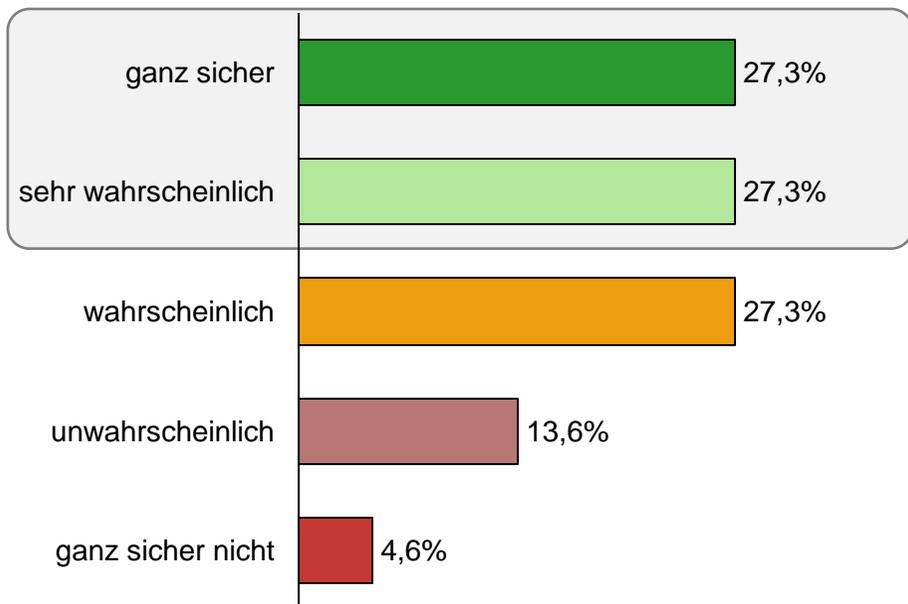
# Analyse der Pools / Dienstleister

## Interhyp | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister Interhyp | Vermittler-Loyalität: Finanzen.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

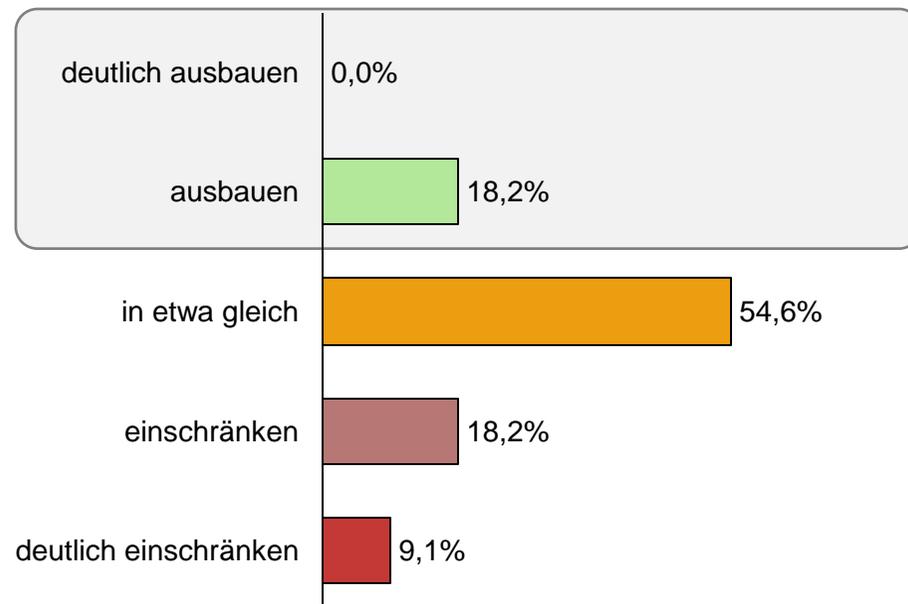


**Weiterempfehlungsrate | Finanzen**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

Interhyp	Durchschnitt
54,6 %	69,0 %

Anzahl Stimmen = 22

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Finanzen**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

Interhyp	Durchschnitt
18,2 %	52,0 %

Anzahl Stimmen = 22

# Analyse der Pools / Dienstleister INVERS | Gesamtzufriedenheit.

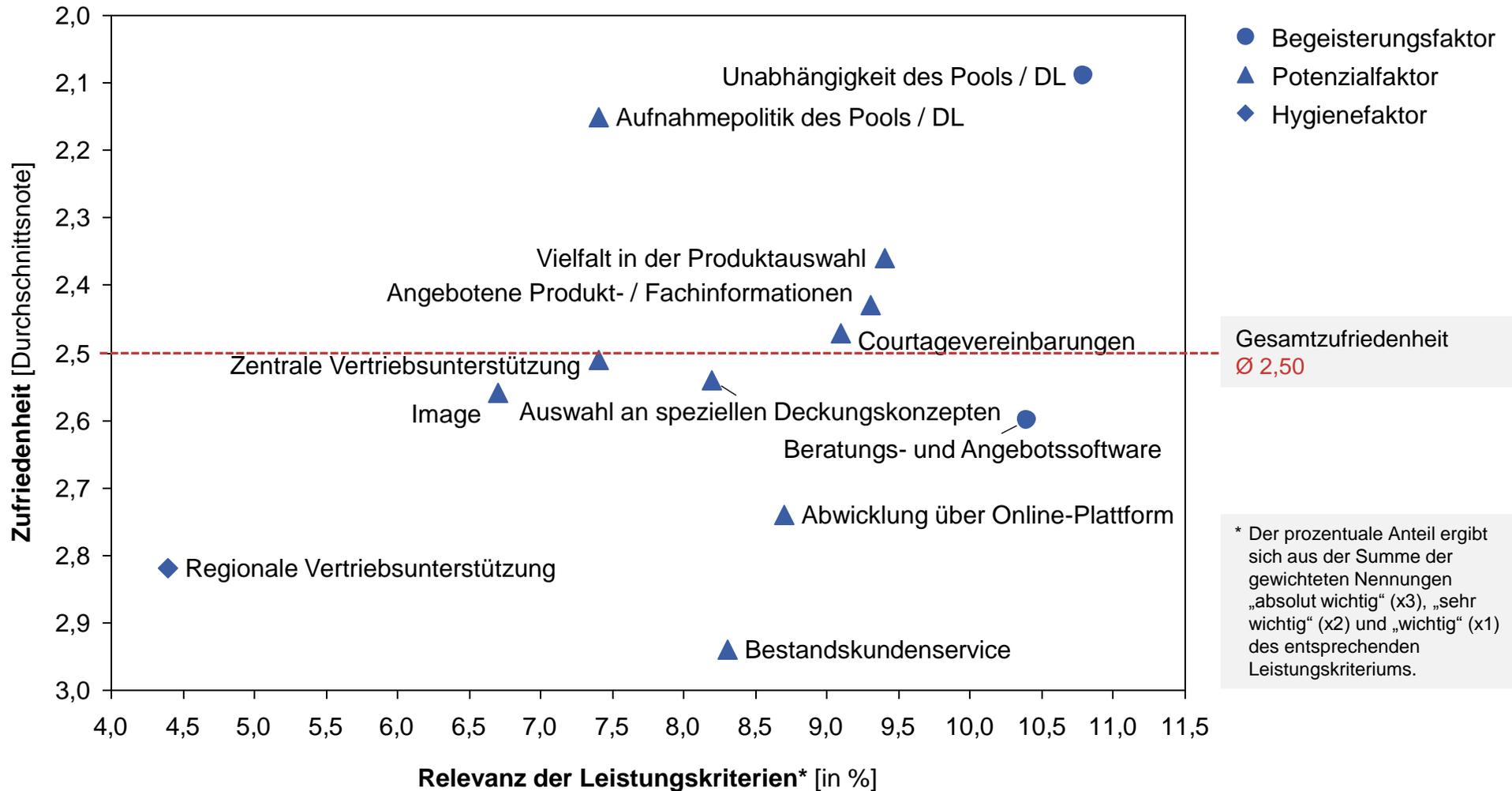
Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
<b>INVERS GmbH</b>	<b>2,50</b>	<b>12</b>	<b>67 – 70</b>
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

# Analyse der Pools / Dienstleister INVERS | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	INVERS		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	2,09	7	67
Beratungs- und Angebotssoftware	2,60	16	70
Vielfalt in der Produktauswahl	2,36	8	67
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	2,43	9	69
Courtagevereinbarungen	2,47	13	68
Abwicklung über Online-Plattform	2,74	18	68
Bestandskundenservice	2,94	16	68
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	2,54	13	69
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,51	9	68
Aufnahmepolitik des Pools / DL	2,15	12	67
Image	2,56	16	70
Regionale Vertriebsunterstützung	2,82	9	68
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,50	12	67 – 70

# Analyse der Pools / Dienstleister

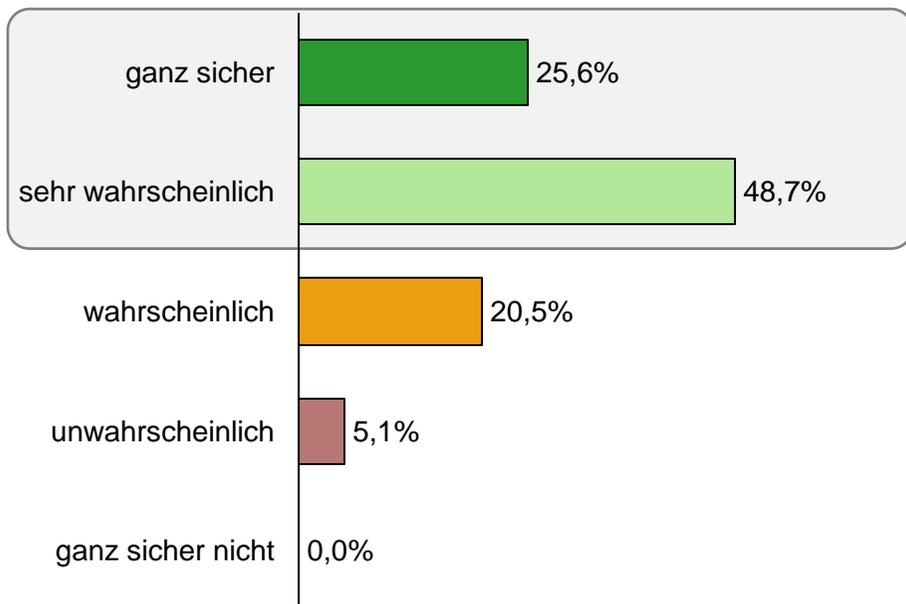
## INVERS | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister

## INVERS | Vermittler-Loyalität: Vorsorge / Leben.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

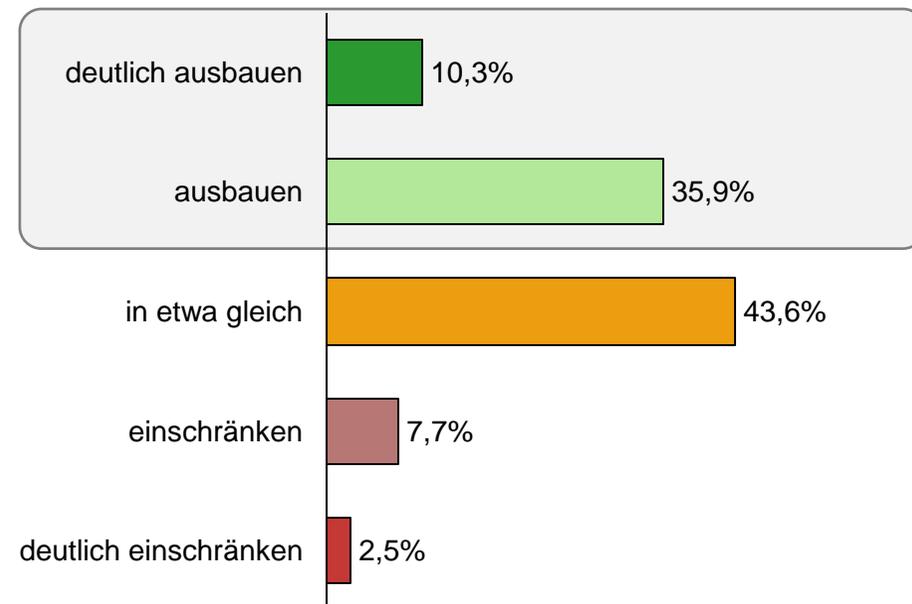


**Weiterempfehlungsrate | Vorsorge / Leben**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

INVERS	Durchschnitt
74,3 %	63,0 %

Anzahl Stimmen = 39

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



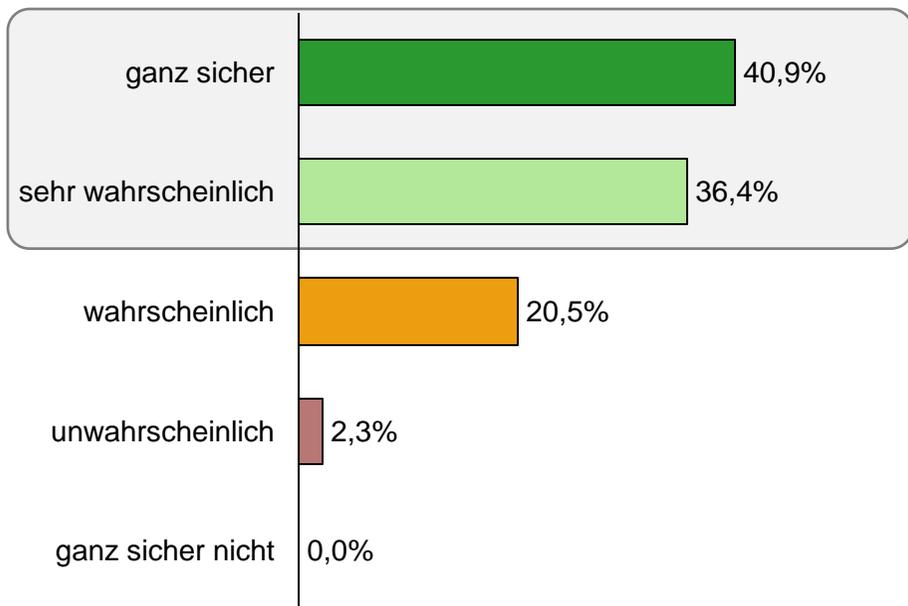
**Intensivierungsrate | Vorsorge/Leben**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

INVERS	Durchschnitt
46,2 %	40,0 %

Anzahl Stimmen = 39

# Analyse der Pools / Dienstleister INVERS | Vermittler-Loyalität: Komposit.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

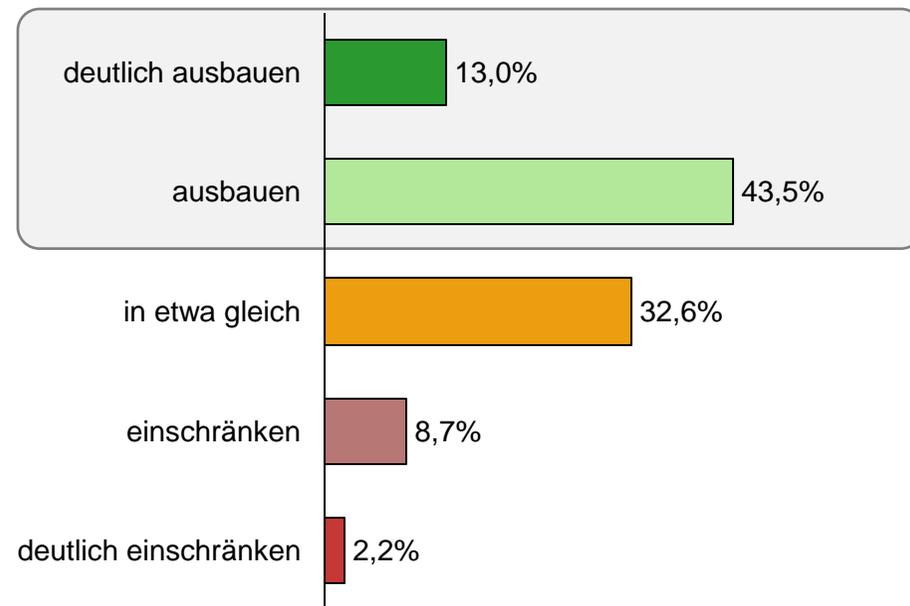


**Weiterempfehlungsrate | Komposit**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

INVERS	Durchschnitt
77,3 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 44

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Komposit**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

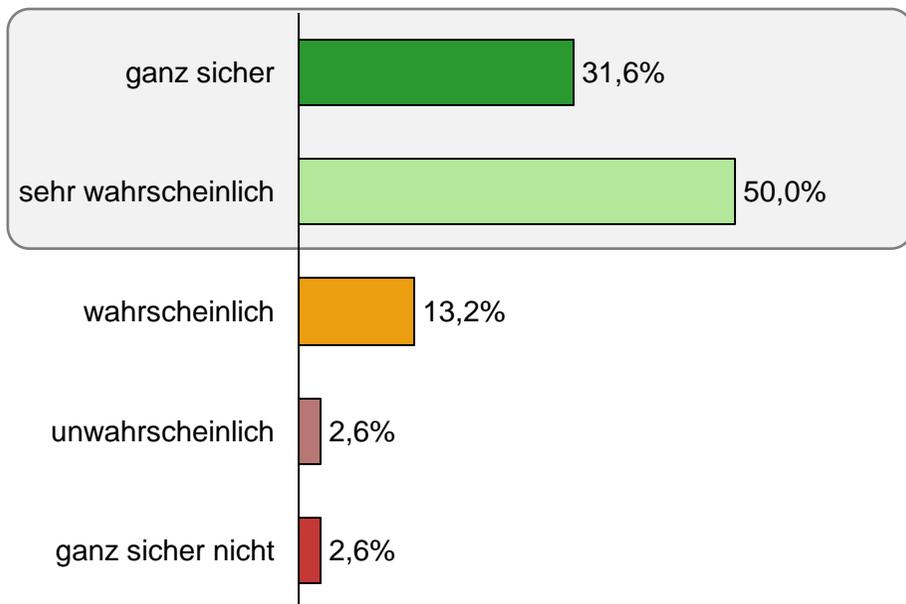
INVERS	Durchschnitt
56,5 %	49,0 %

Anzahl Stimmen = 46

# Analyse der Pools / Dienstleister

## INVERS | Vermittler-Loyalität: Krankenversicherung.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

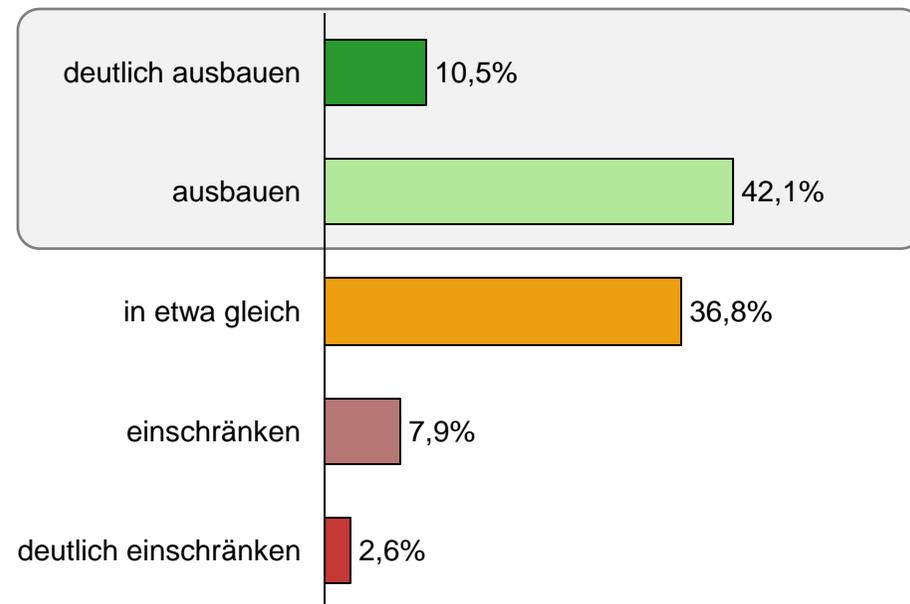


**Weiterempfehlungsrate** | Krankenversicherung  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

INVERS	Durchschnitt
81,6 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 38

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



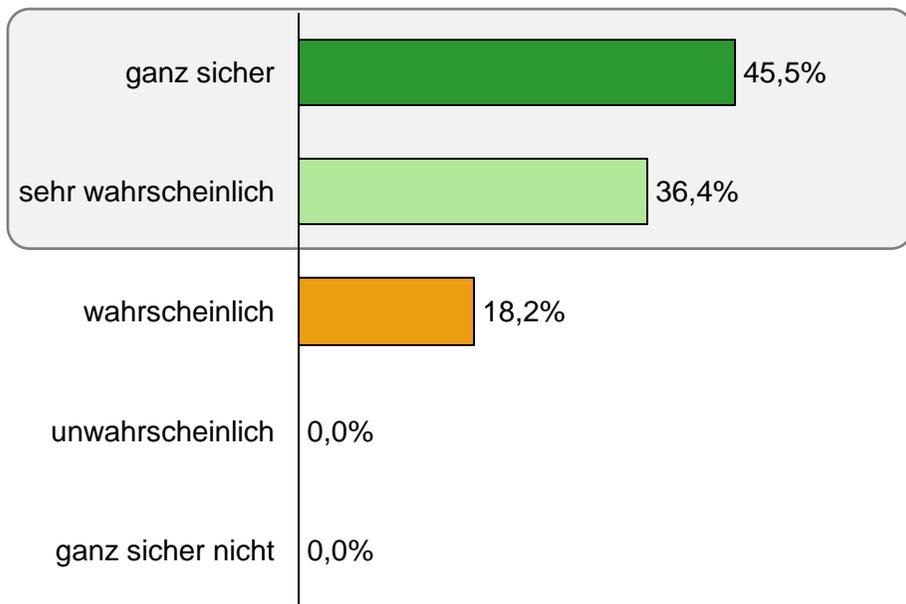
**Intensivierungsrate** | Krankenversicherung  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

INVERS	Durchschnitt
52,6 %	50,0 %

Anzahl Stimmen = 38

# Analyse der Pools / Dienstleister INVERS | Vermittler-Loyalität: Finanzen.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

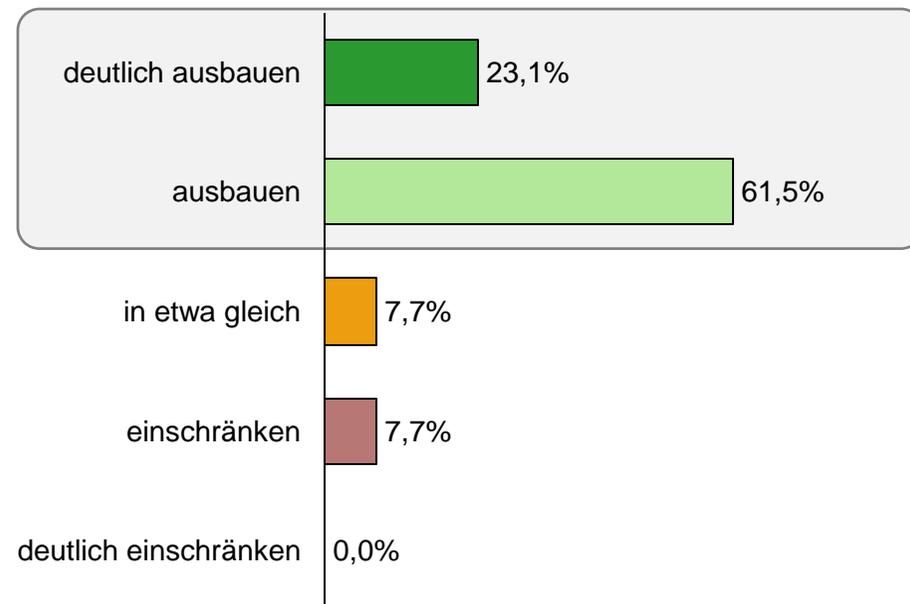


**Weiterempfehlungsrate | Finanzen**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

INVERS	Durchschnitt
81,9 %	69,0 %

Anzahl Stimmen = 11

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Finanzen**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

INVERS	Durchschnitt
84,6 %	52,0 %

Anzahl Stimmen = 13

# Analyse der Pools / Dienstleister Jung, DMS & Cie. | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
<b>Jung, DMS &amp; Cie. AG</b>	<b>2,87</b>	<b>21</b>	<b>66 – 70</b>
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

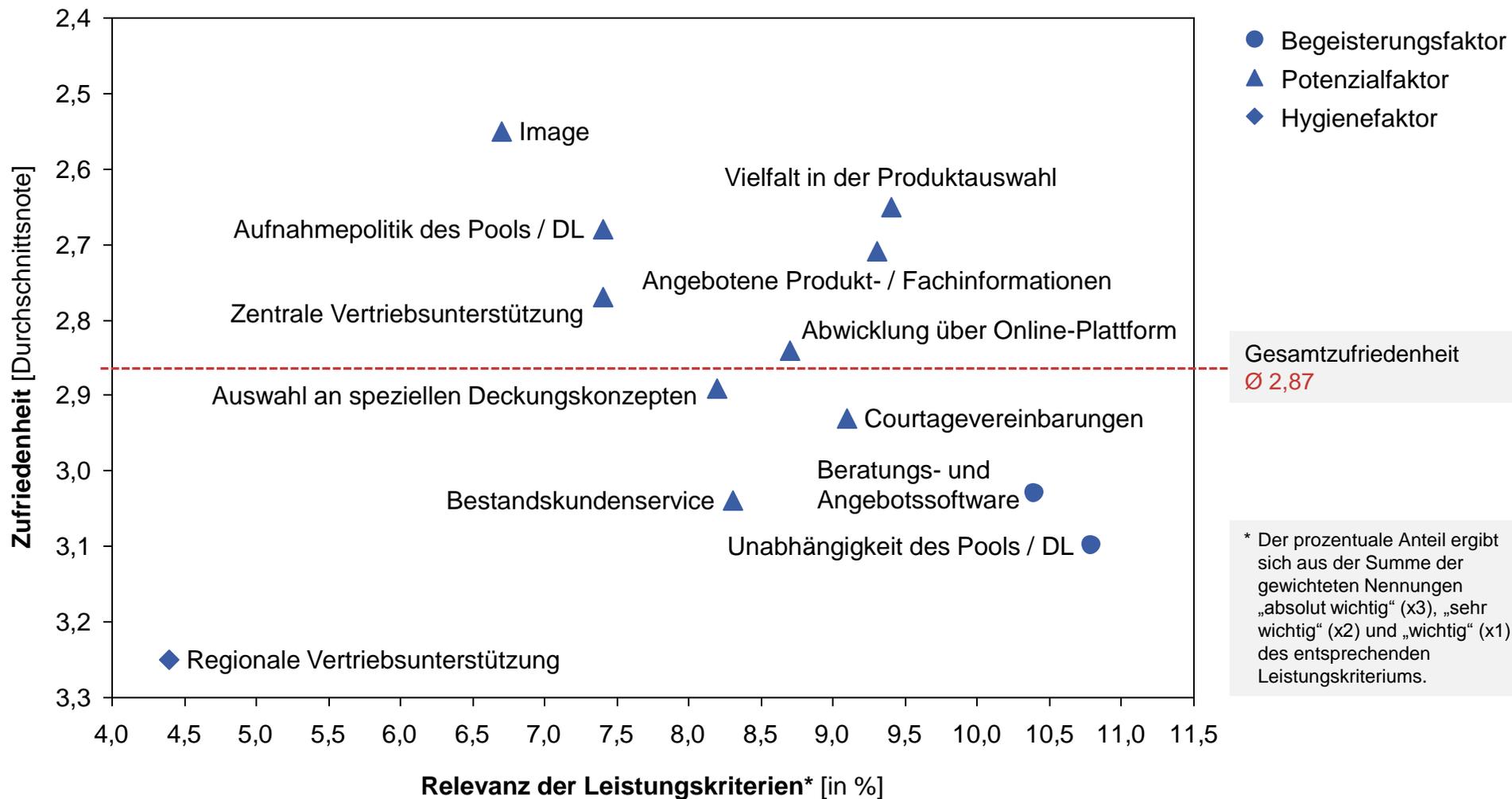
# Analyse der Pools / Dienstleister

## Jung, DMS & Cie. | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	Jung, DMS & Cie.		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	3,10	22	67
Beratungs- und Angebotssoftware	3,03	22	69
Vielfalt in der Produktauswahl	2,65	18	69
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	2,71	18	68
Courtagevereinbarungen	2,93	20	70
Abwicklung über Online-Plattform	2,84	20	67
Bestandskundenservice	3,04	19	67
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	2,89	20	66
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,77	18	66
Aufnahmepolitik des Pools / DL	2,68	20	69
Image	2,55	15	69
Regionale Vertriebsunterstützung	3,25	19	68
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,87	21	66 – 70

# Analyse der Pools / Dienstleister

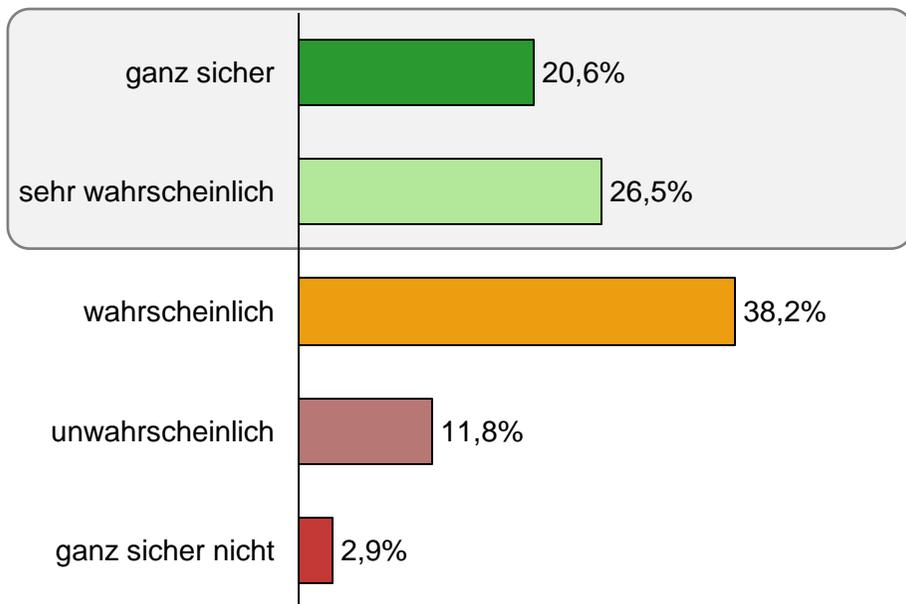
## Jung, DMS & Cie. | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister

## Jung, DMS & Cie. | Vermittler-Loyalität: Vorsorge / Leben.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

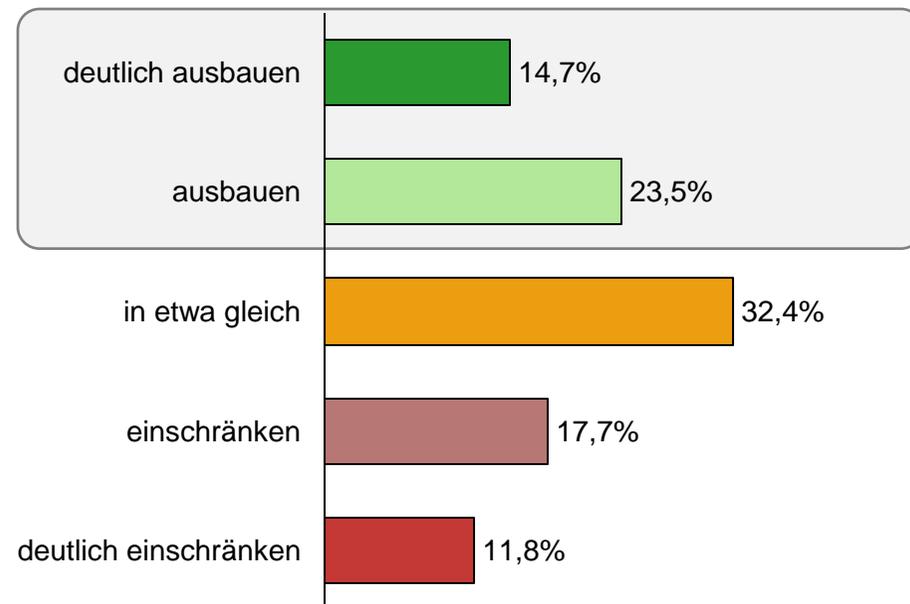


**Weiterempfehlungsrate** | Vorsorge / Leben  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

Jung, DMS & Cie.	Durchschnitt
47,1 %	63,0 %

Anzahl Stimmen = 34

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate** | Vorsorge/Leben  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

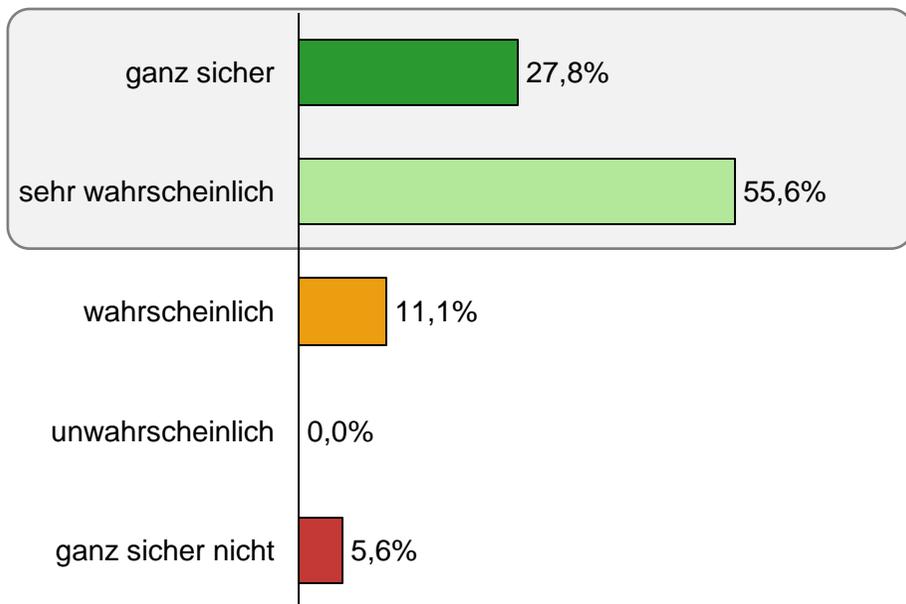
Jung, DMS & Cie.	Durchschnitt
38,2 %	40,0 %

Anzahl Stimmen = 34

# Analyse der Pools / Dienstleister

## Jung, DMS & Cie. | Vermittler-Loyalität: Krankenversicherung.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

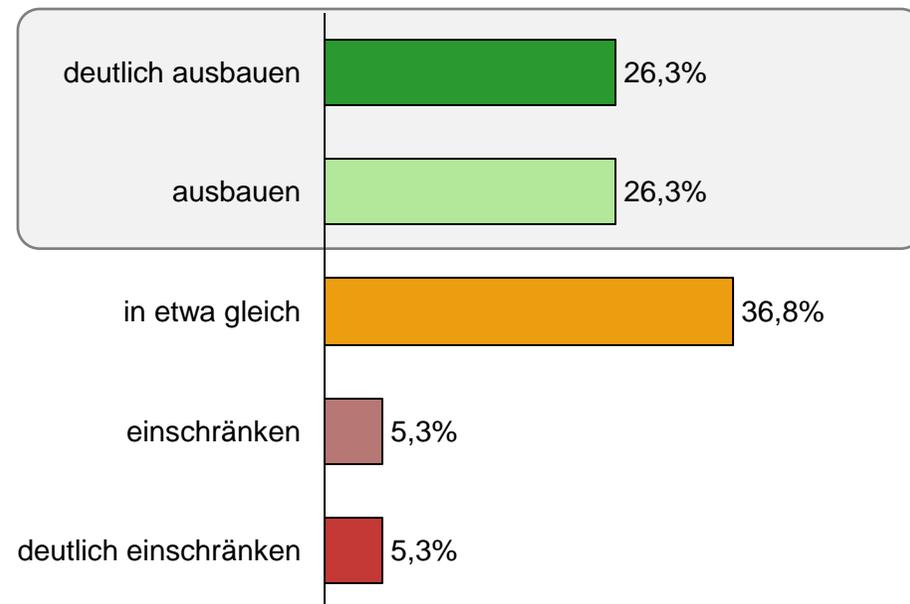


**Weiterempfehlungsrate** | Krankenversicherung  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

Jung, DMS & Cie.	Durchschnitt
83,4 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 18

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate** | Krankenversicherung  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

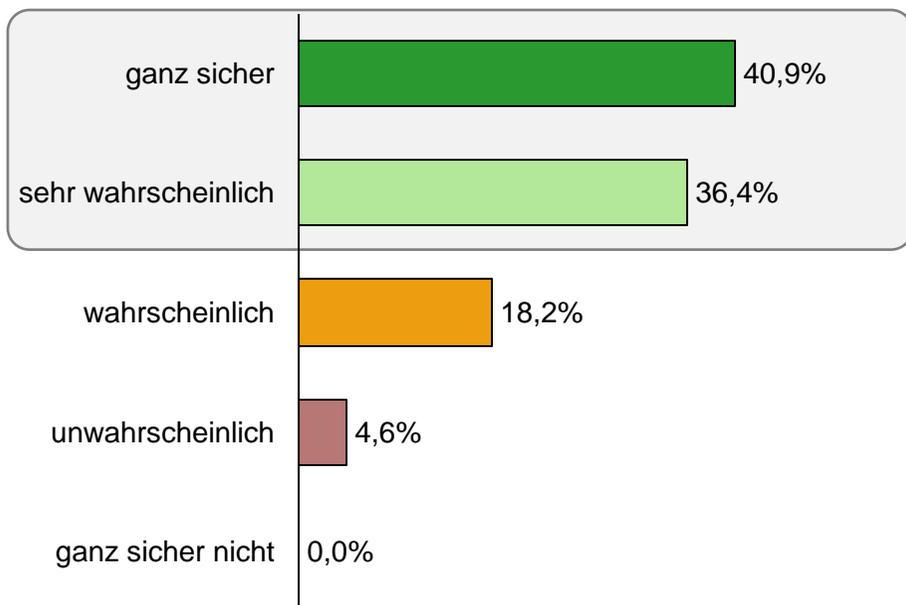
Jung, DMS & Cie.	Durchschnitt
52,6 %	50,0 %

Anzahl Stimmen = 19

# Analyse der Pools / Dienstleister

## Jung, DMS & Cie. | Vermittler-Loyalität: Finanzen.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

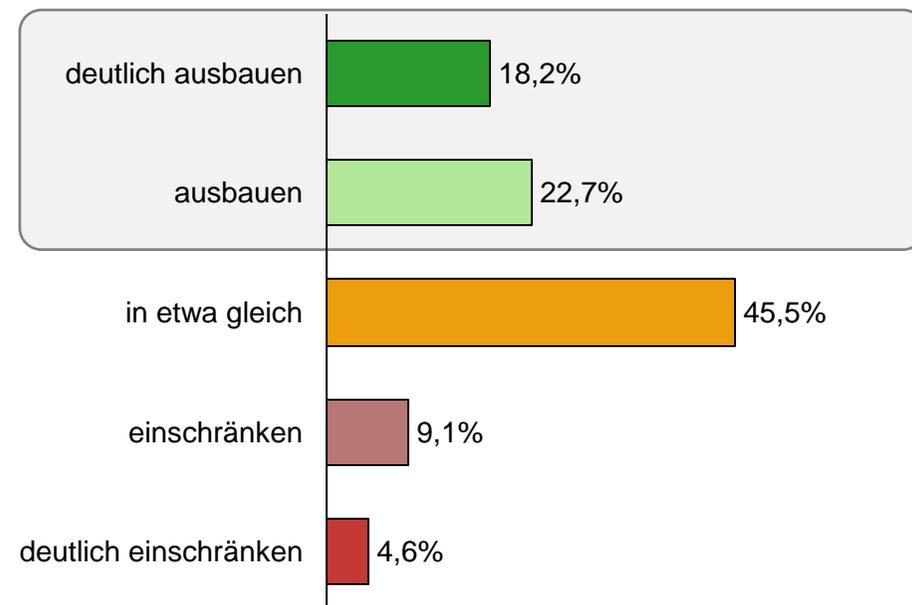


**Weiterempfehlungsrate | Finanzen**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

Jung, DMS & Cie.	Durchschnitt
77,3 %	69,0 %

Anzahl Stimmen = 22

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Finanzen**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

Jung, DMS & Cie.	Durchschnitt
40,9 %	52,0 %

Anzahl Stimmen = 22

# Analyse der Pools / Dienstleister maxPool | Gesamtzufriedenheit.

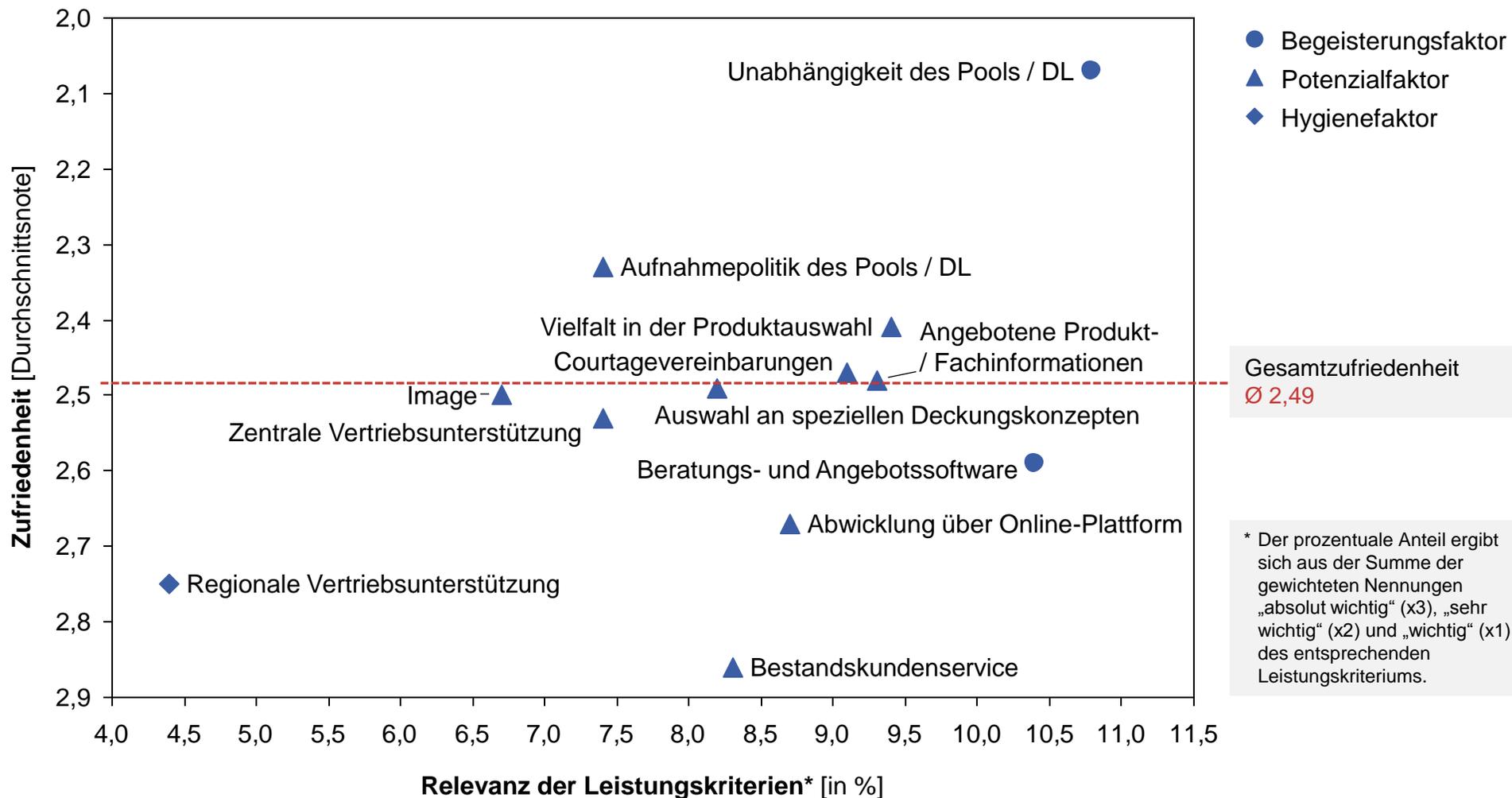
Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
<b>maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister</b>	<b>2,49</b>	<b>11</b>	<b>56 – 60</b>
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

# Analyse der Pools / Dienstleister maxPool | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	maxPool		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	2,07	5	57
Beratungs- und Angebotssoftware	2,59	14	58
Vielfalt in der Produktauswahl	2,41	10	59
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	2,48	12	58
Courtagevereinbarungen	2,47	12	58
Abwicklung über Online-Plattform	2,67	15	58
Bestandskundenservice	2,86	13	56
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	2,49	12	59
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,53	10	58
Aufnahmepolitik des Pools / DL	2,33	16	57
Image	2,50	12	60
Regionale Vertriebsunterstützung	2,75	7	56
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,49	11	56 – 60

# Analyse der Pools / Dienstleister

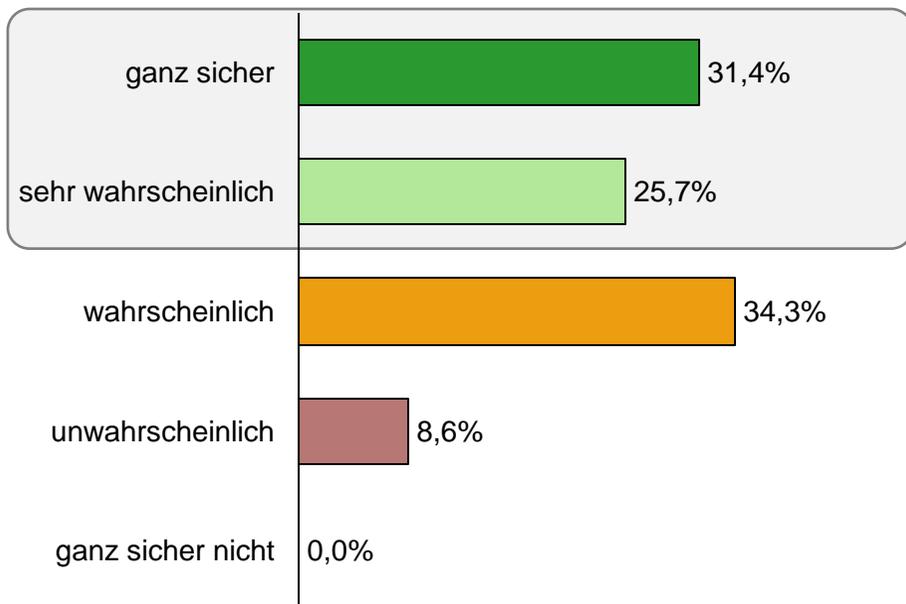
## maxPool | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister

## maxPool | Vermittler-Loyalität: Vorsorge / Leben.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

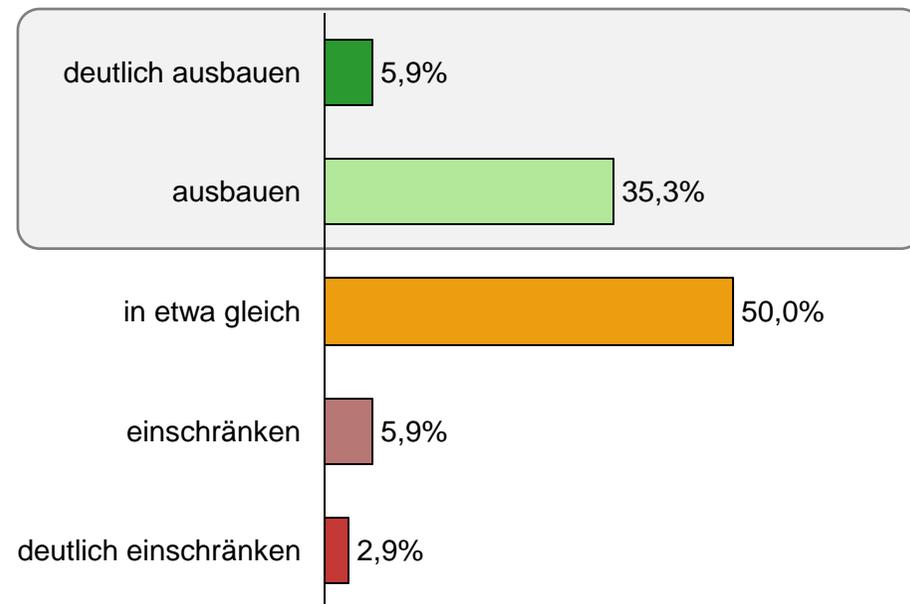


**Weiterempfehlungsrate | Vorsorge / Leben**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

maxPool	Durchschnitt
57,1 %	63,0 %

Anzahl Stimmen = 35

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



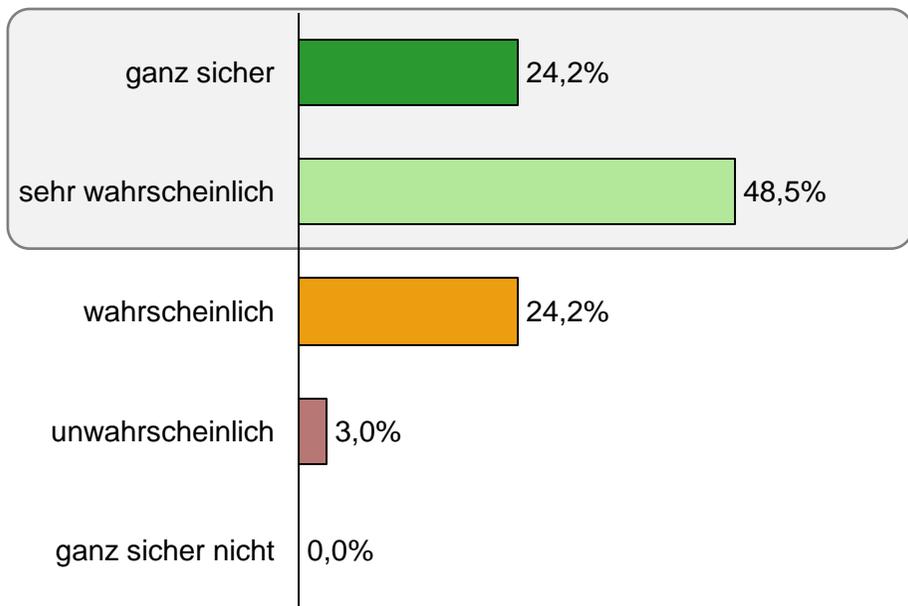
**Intensivierungsrate | Vorsorge/Leben**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

maxPool	Durchschnitt
41,2 %	40,0 %

Anzahl Stimmen = 34

# Analyse der Pools / Dienstleister maxPool | Vermittler-Loyalität: Komposit.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

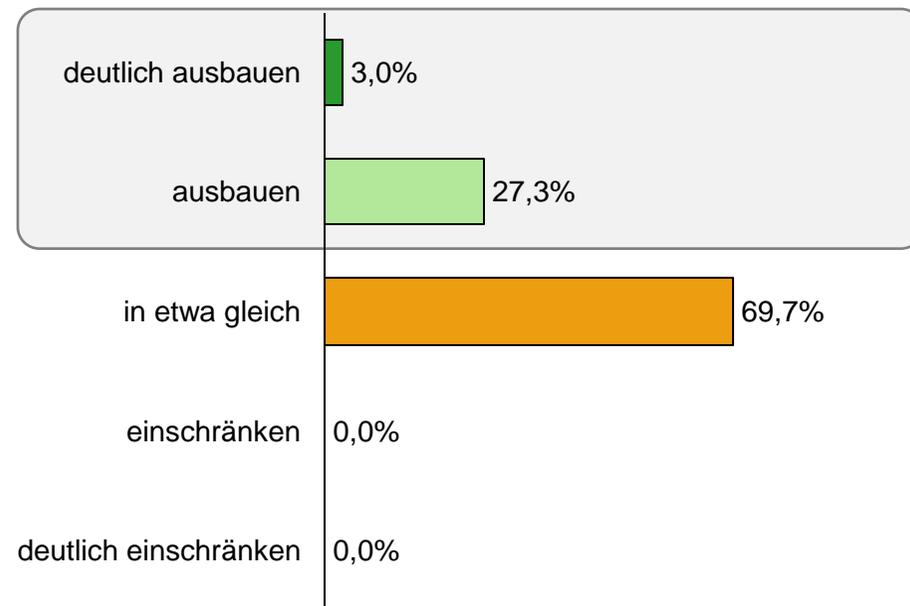


**Weiterempfehlungsrate | Komposit**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

maxPool	Durchschnitt
72,7 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 33

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



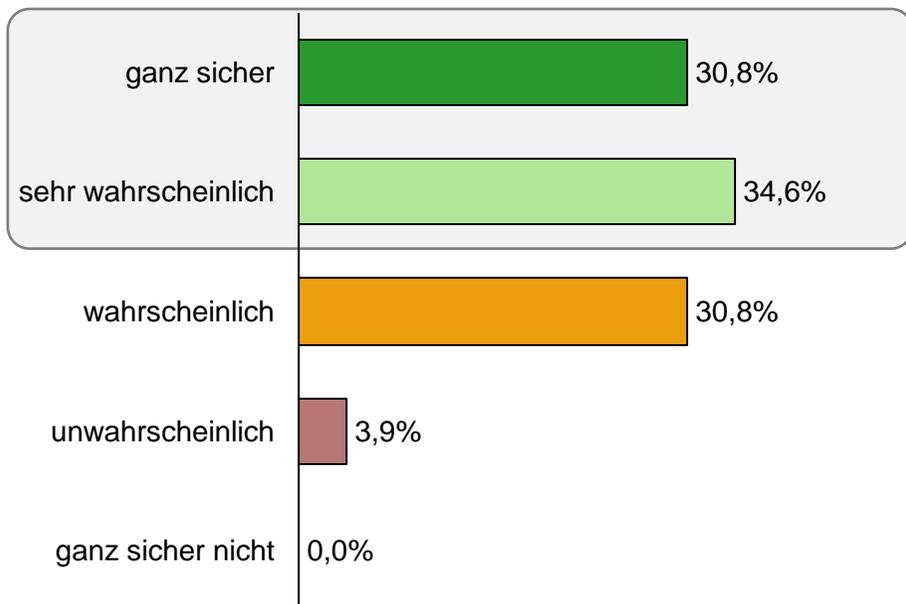
**Intensivierungsrate | Komposit**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

maxPool	Durchschnitt
30,3 %	49,0 %

Anzahl Stimmen = 33

# Analyse der Pools / Dienstleister maxPool | Vermittler-Loyalität: Krankenversicherung.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

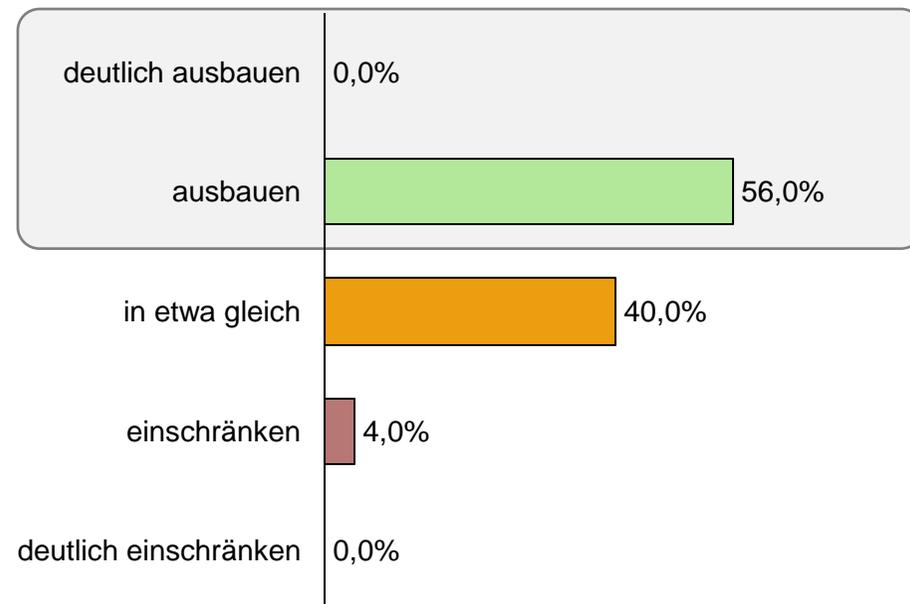


**Weiterempfehlungsrate** | Krankenversicherung  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

maxPool	Durchschnitt
65,4 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 26

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



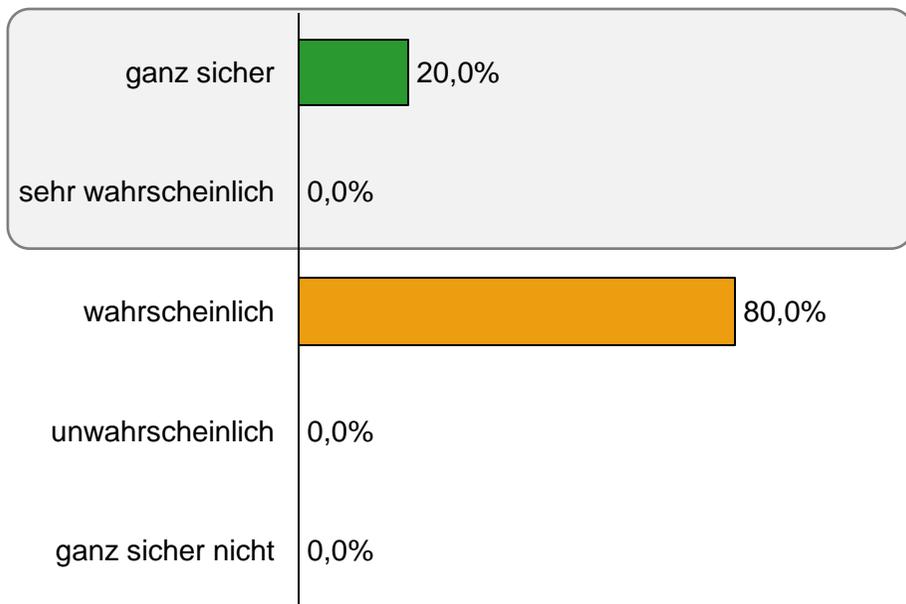
**Intensivierungsrate** | Krankenversicherung  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

maxPool	Durchschnitt
56,0 %	50,0 %

Anzahl Stimmen = 25

# Analyse der Pools / Dienstleister maxPool | Vermittler-Loyalität: Finanzen.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

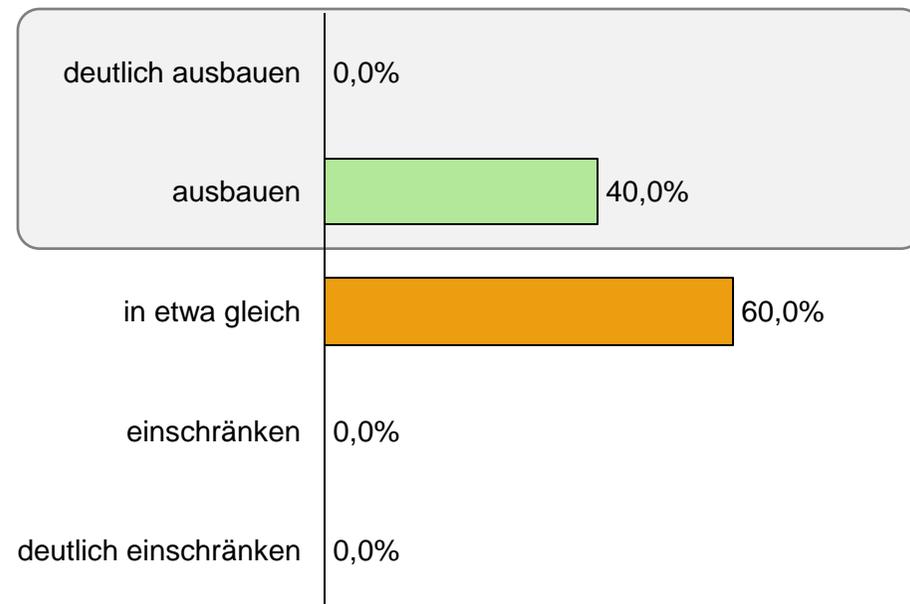


**Weiterempfehlungsrate | Finanzen**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

maxPool	Durchschnitt
20,0 %	69,0 %

Anzahl Stimmen = 5

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Finanzen**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

maxPool	Durchschnitt
40,0 %	52,0 %

Anzahl Stimmen = 5

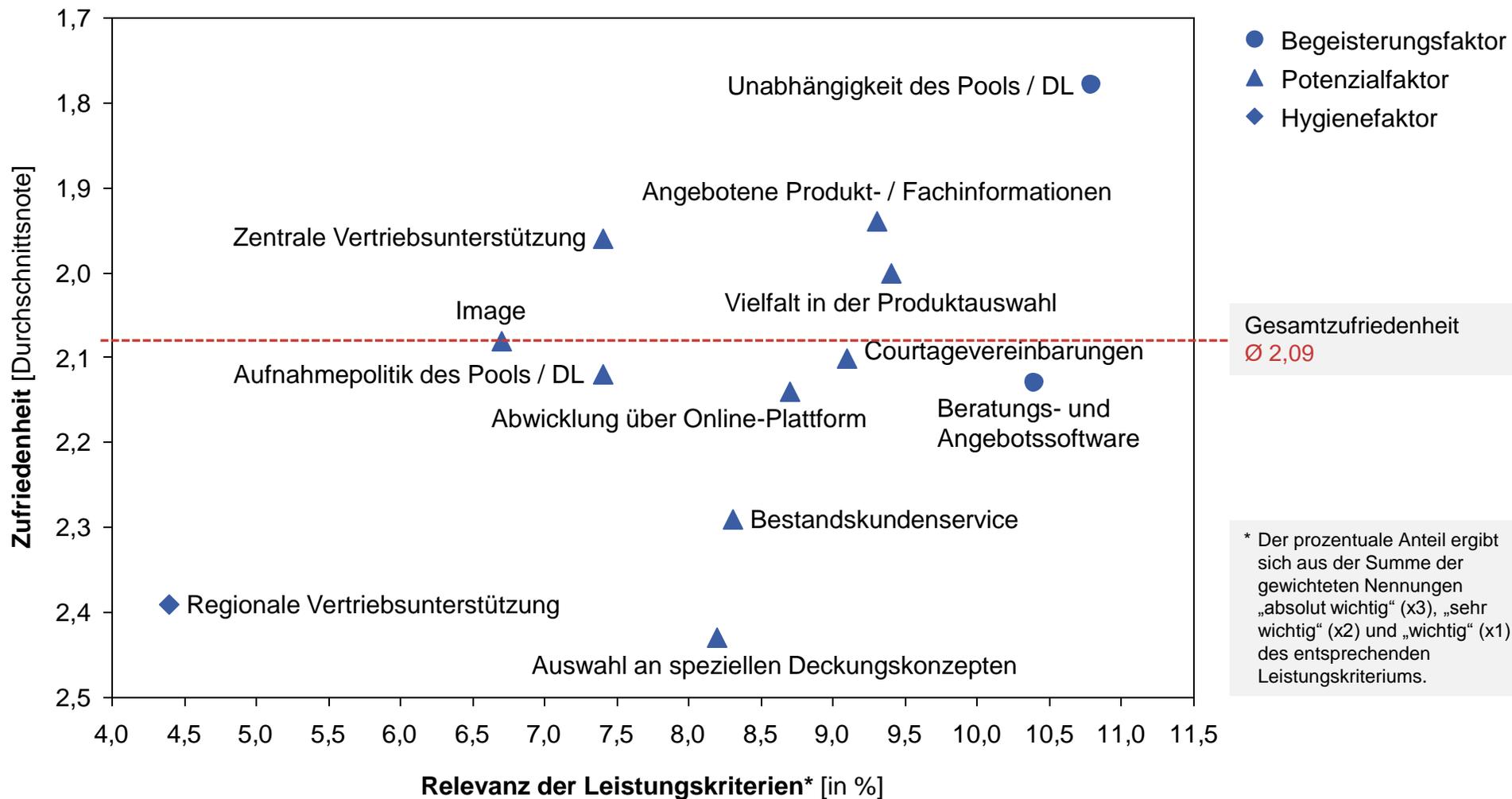
# Analyse der Pools / Dienstleister netfonds | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
<b>netfonds AG</b>	<b>2,09</b>	<b>3</b>	<b>49 – 52</b>
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

# Analyse der Pools / Dienstleister netfonds | Leistungskriterien: Übersicht.

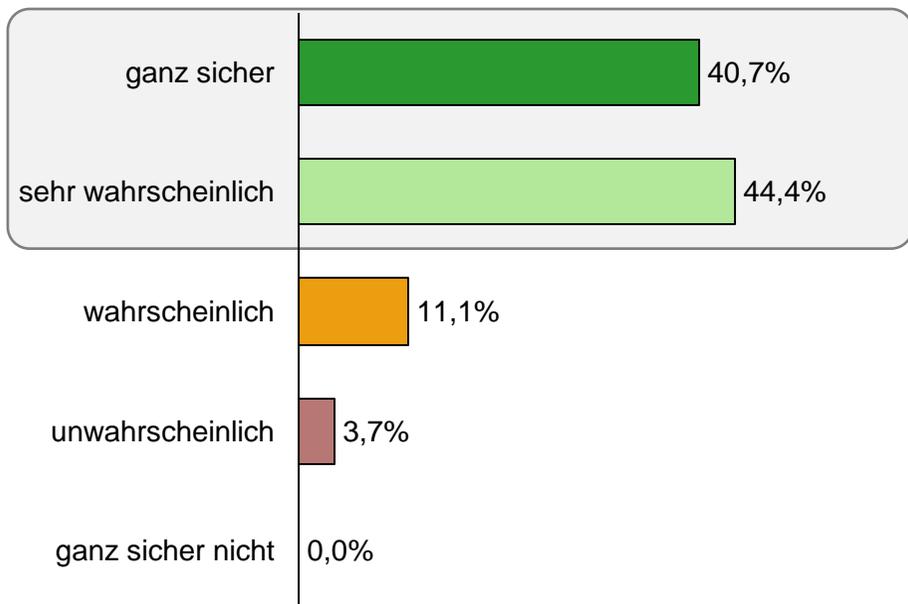
Leistungskriterium	netfonds		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	1,78	3	49
Beratungs- und Angebotssoftware	2,13	6	52
Vielfalt in der Produktauswahl	2,00	4	51
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	1,94	3	52
Courtagevereinbarungen	2,10	4	52
Abwicklung über Online-Plattform	2,14	6	50
Bestandskundenservice	2,29	4	52
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	2,43	9	49
Zentrale Vertriebsunterstützung	1,96	2	51
Aufnahmepolitik des Pools / DL	2,12	9	51
Image	2,08	4	51
Regionale Vertriebsunterstützung	2,39	4	51
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,09	3	49 – 52

# Analyse der Pools / Dienstleister netfonds | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister netfonds | Vermittler-Loyalität: Vorsorge / Leben.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

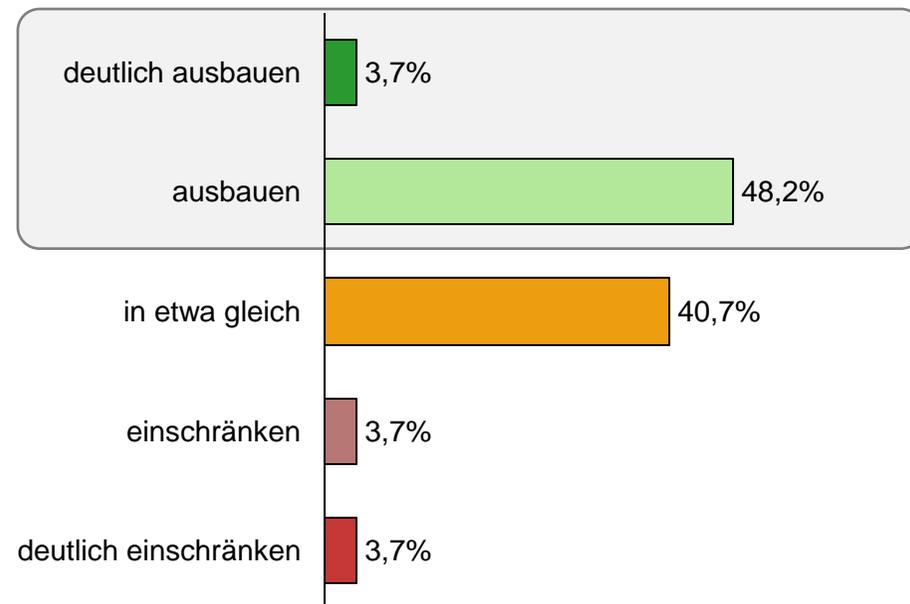


**Weiterempfehlungsrate | Vorsorge / Leben**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

netfonds	Durchschnitt
85,1 %	63,0 %

Anzahl Stimmen = 27

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



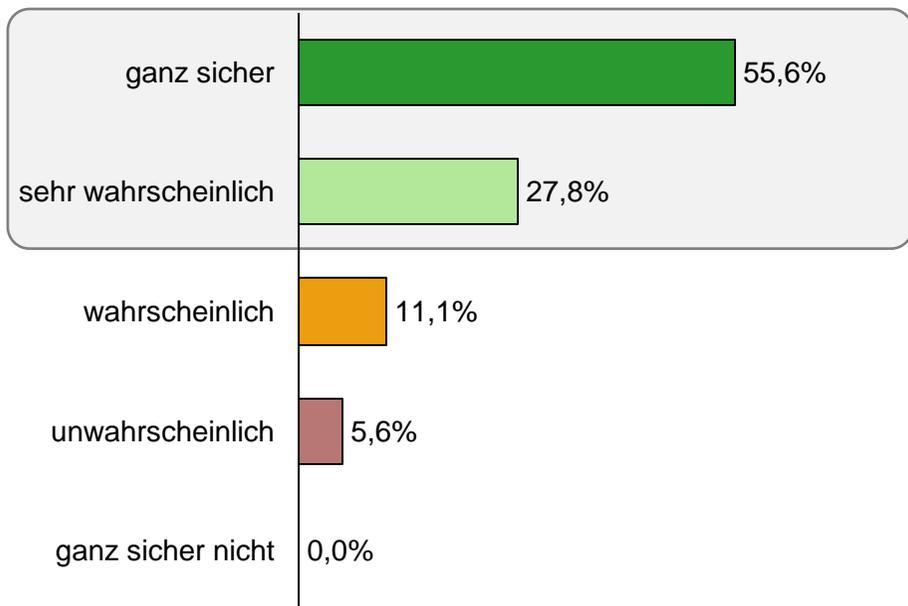
**Intensivierungsrate | Vorsorge/Leben**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

netfonds	Durchschnitt
51,9 %	40,0 %

Anzahl Stimmen = 27

# Analyse der Pools / Dienstleister netfonds | Vermittler-Loyalität: Krankenversicherung.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

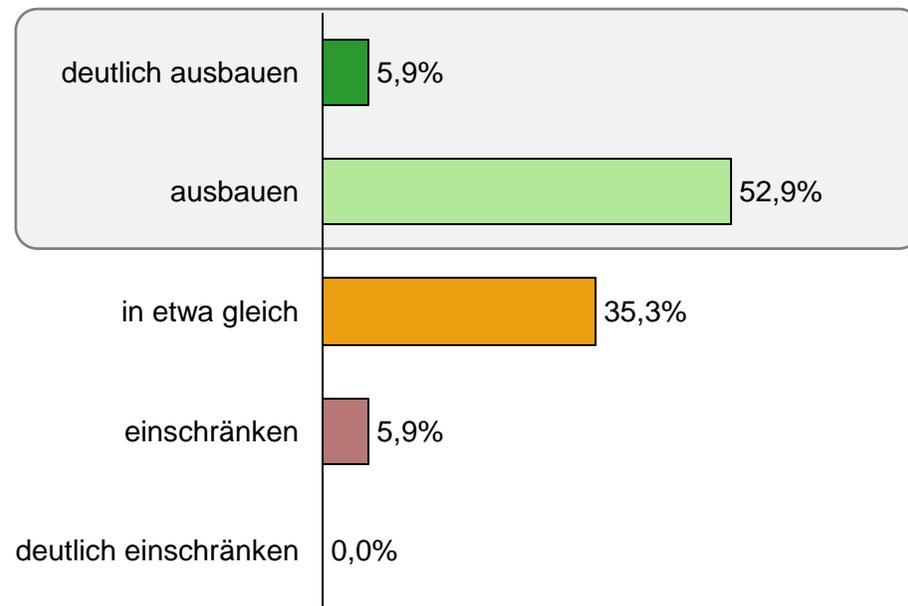


**Weiterempfehlungsrate** | Krankenversicherung  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

netfonds	Durchschnitt
83,4 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 18

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



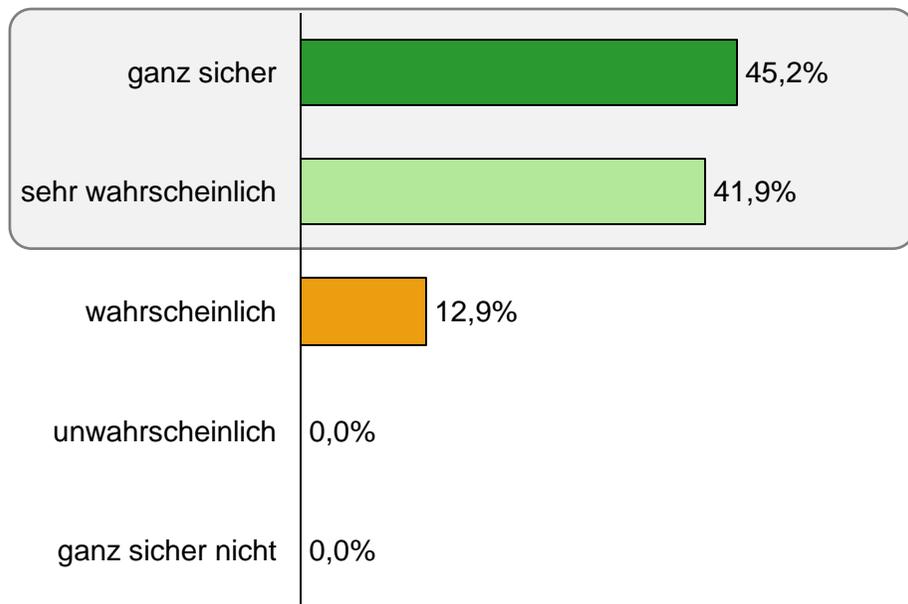
**Intensivierungsrate** | Krankenversicherung  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

netfonds	Durchschnitt
58,8 %	50,0 %

Anzahl Stimmen = 17

# Analyse der Pools / Dienstleister netfonds | Vermittler-Loyalität: Finanzen.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

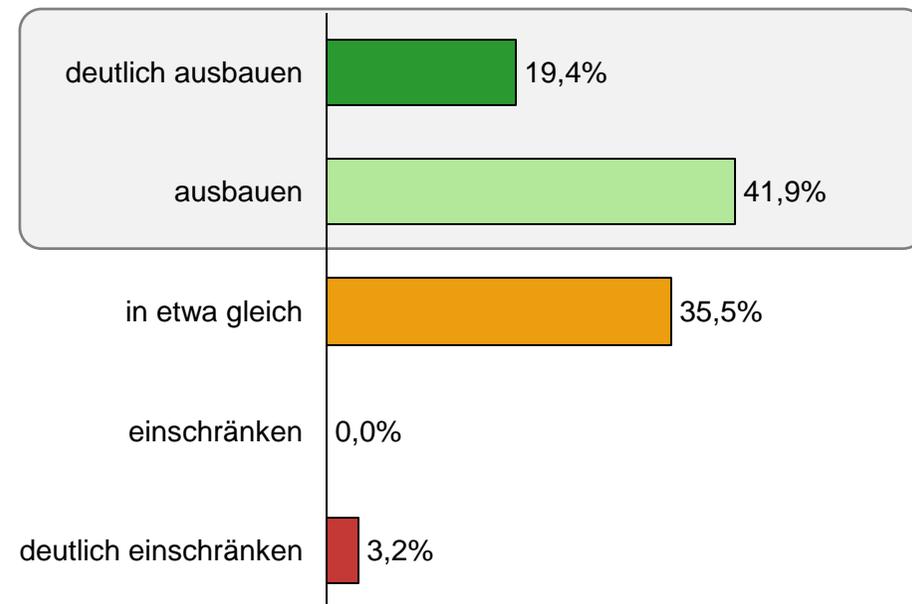


**Weiterempfehlungsrate | Finanzen**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

netfonds	Durchschnitt
87,1 %	69,0 %

Anzahl Stimmen = 31

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Finanzen**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

netfonds	Durchschnitt
61,3 %	52,0 %

Anzahl Stimmen = 31

# Analyse der Pools / Dienstleister

## PMA | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
<b>PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH</b>	<b>2,88</b>	<b>22</b>	<b>18 – 21</b>
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

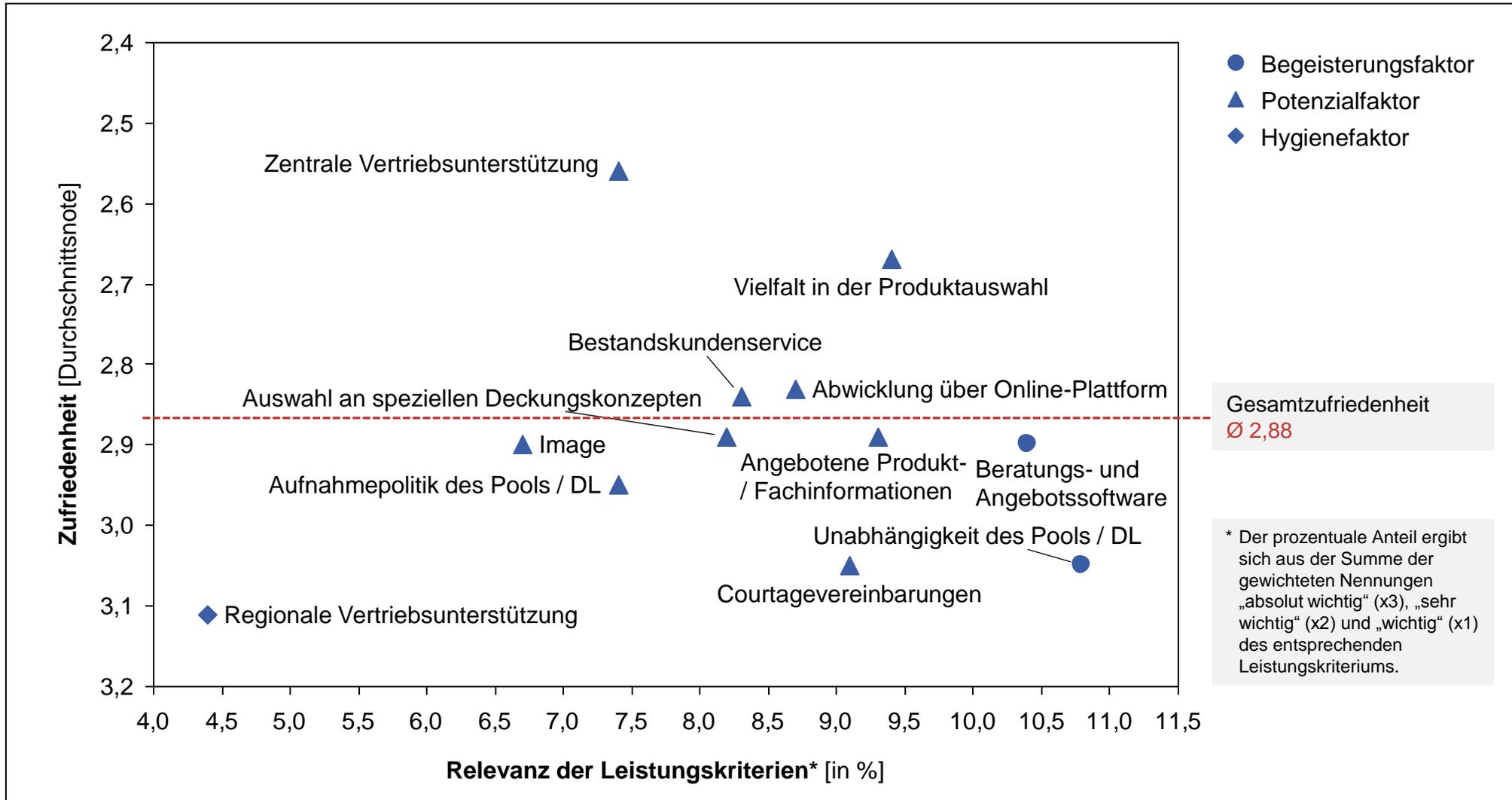
# Analyse der Pools / Dienstleister

## PMA | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	PMA		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	3,05	21	21
Beratungs- und Angebotssoftware	2,90	21	20
Vielfalt in der Produktauswahl	2,67	19	21
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	2,89	21	18
Courtagevereinbarungen	3,05	22	19
Abwicklung über Online-Plattform	2,83	-*	18
Bestandskundenservice	2,84	12	19
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	2,89	21	19
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,56	12	18
Aufnahmepolitik des Pools / DL	2,95	22	20
Image	2,90	22	21
Regionale Vertriebsunterstützung	3,11	15	18
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,88	22	18 – 21

# Analyse der Pools / Dienstleister

## PMA | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister

## Prohyp | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
<b>Prohyp GmbH</b>	<b>2,32</b>	<b>7</b>	<b>27 – 33</b>
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

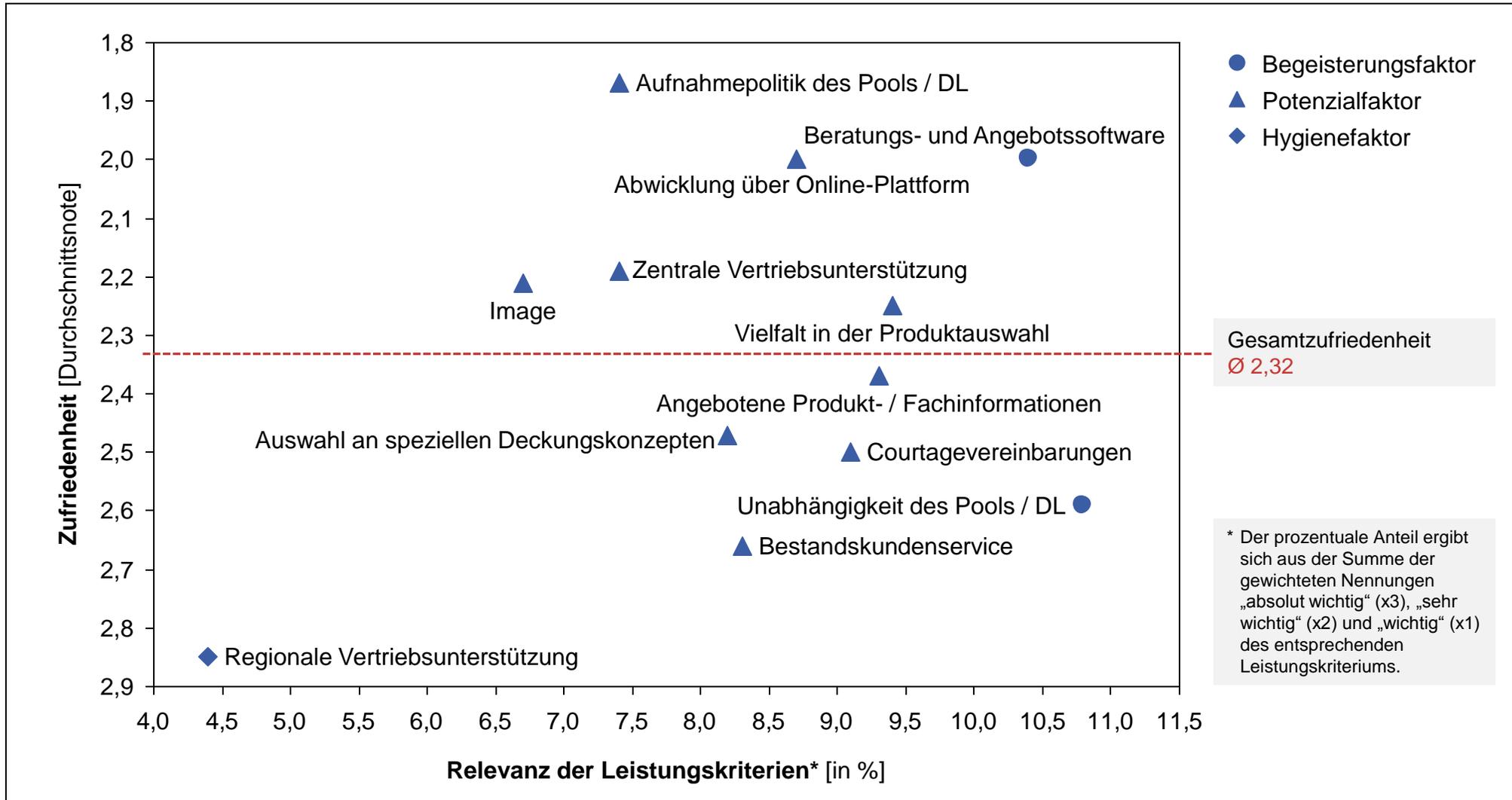
# Analyse der Pools / Dienstleister

## Prohyp | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	Prohyp		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	2,59	17	27
Beratungs- und Angebotssoftware	2,00	4	33
Vielfalt in der Produktauswahl	2,25	6	32
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	2,37	7	30
Courtagevereinbarungen	2,50	14	32
Abwicklung über Online-Plattform	2,00	4	31
Bestandskundenservice	2,66	8	32
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	2,47	10	30
Zentrale Vertriebsunterstützung	2,19	4	31
Aufnahmepolitik des Pools / DL	1,87	5	31
Image	2,21	7	33
Regionale Vertriebsunterstützung	2,85	10	33
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	2,32	7	27 – 33

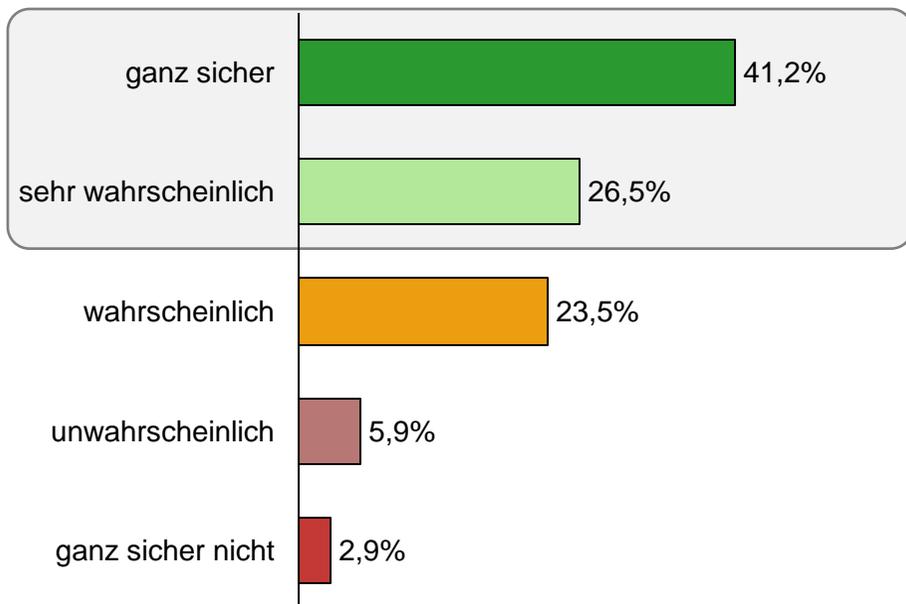
# Analyse der Pools / Dienstleister

## Prohyp | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister Prohyp | Vermittler-Loyalität: Finanzen.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

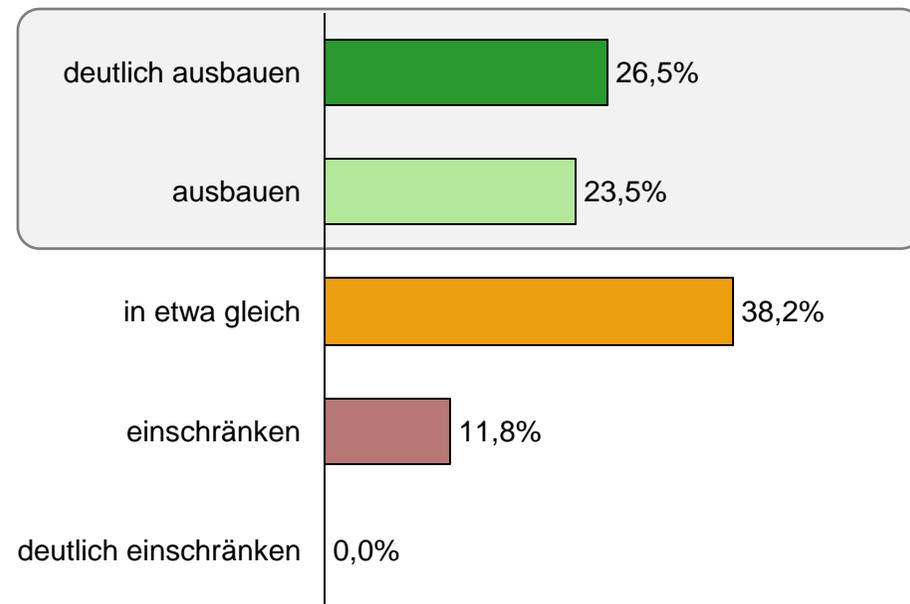


**Weiterempfehlungsrate | Finanzen**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

Prohyp	Durchschnitt
67,7 %	69,0 %

Anzahl Stimmen = 34

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Finanzen**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

Prohyp	Durchschnitt
50,0 %	52,0 %

Anzahl Stimmen = 34

# Analyse der Pools / Dienstleister

## VEMA | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
<b>VEMA e.G.</b>	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
WIFO GmbH	3,28	23	47 – 53
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

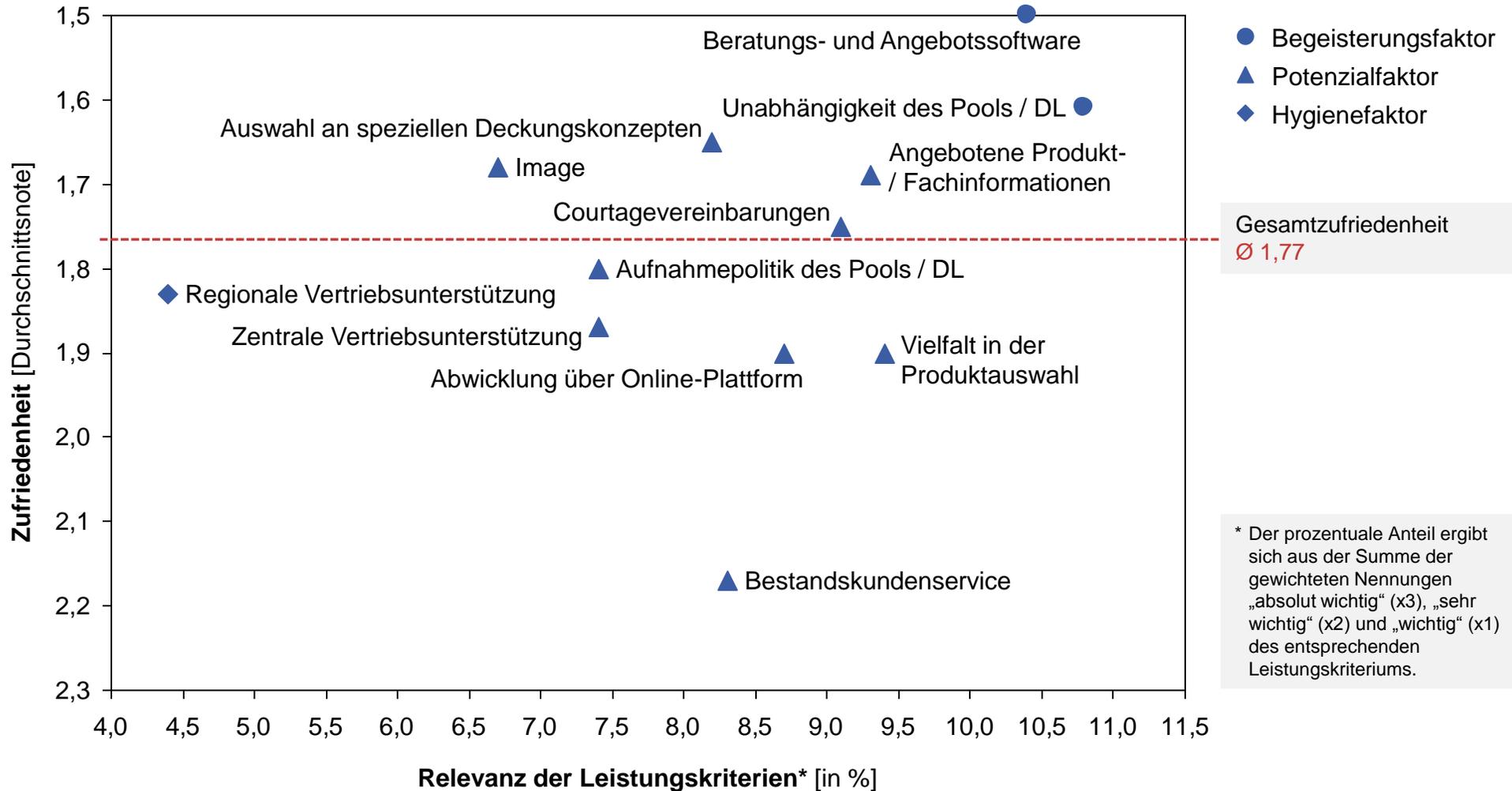
# Analyse der Pools / Dienstleister

## VEMA | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	VEMA		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	1,61	1	49
Beratungs- und Angebotssoftware	1,50	1	50
Vielfalt in der Produktauswahl	1,90	3	49
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	1,69	1	49
Courtagevereinbarungen	1,75	1	48
Abwicklung über Online-Plattform	1,90	1	48
Bestandskundenservice	2,17	2	48
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	1,65	1	49
Zentrale Vertriebsunterstützung	1,87	1	47
Aufnahmepolitik des Pools / DL	1,80	3	49
Image	1,68	1	50
Regionale Vertriebsunterstützung	1,83	1	47
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	1,77	1	47 – 50

# Analyse der Pools / Dienstleister

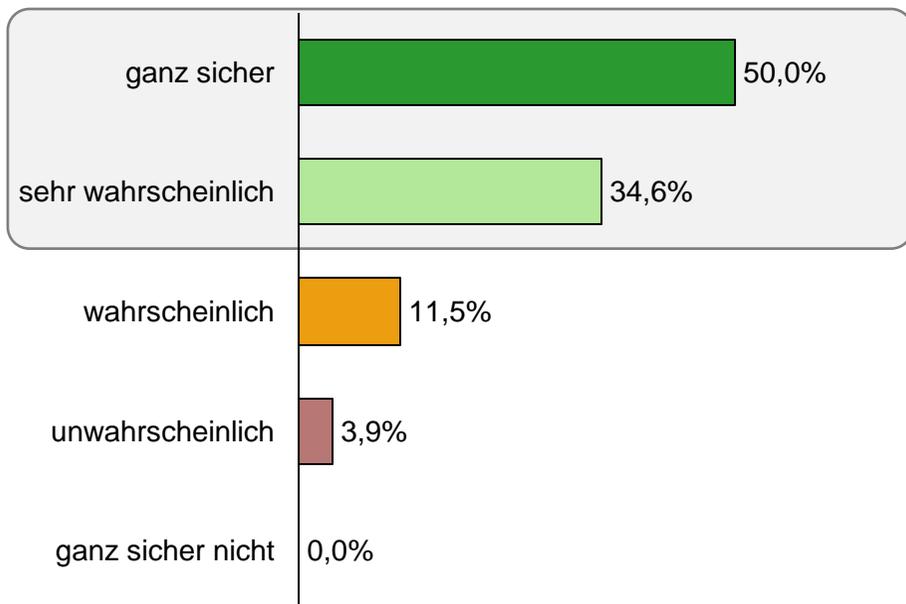
## VEMA | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister

## VEMA | Vermittler-Loyalität: Vorsorge / Leben.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

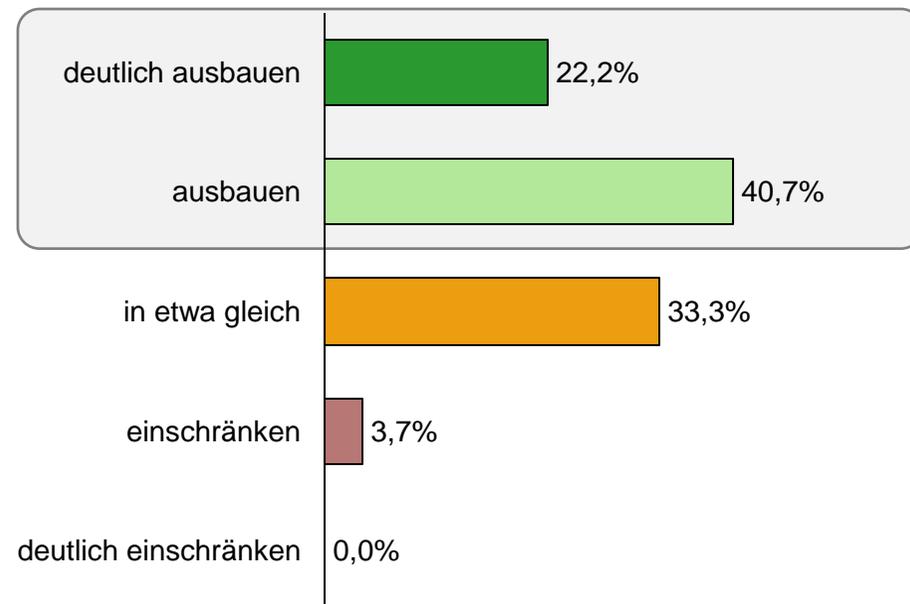


**Weiterempfehlungsrate** | Vorsorge / Leben  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

VEMA	Durchschnitt
84,6 %	63,0 %

Anzahl Stimmen = 26

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate** | Vorsorge/Leben  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

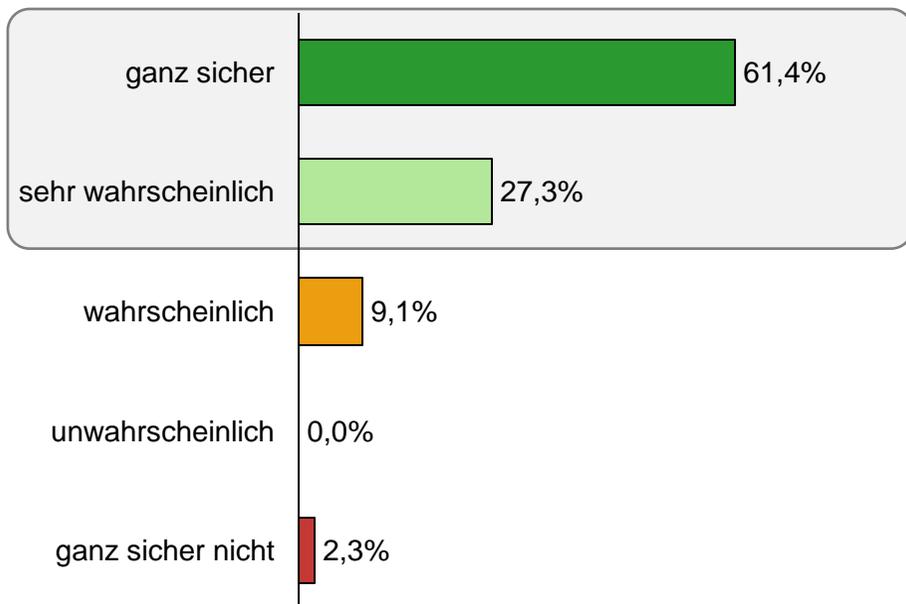
VEMA	Durchschnitt
62,9 %	40,0 %

Anzahl Stimmen = 27

# Analyse der Pools / Dienstleister

## VEMA | Vermittler-Loyalität: Komposit.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

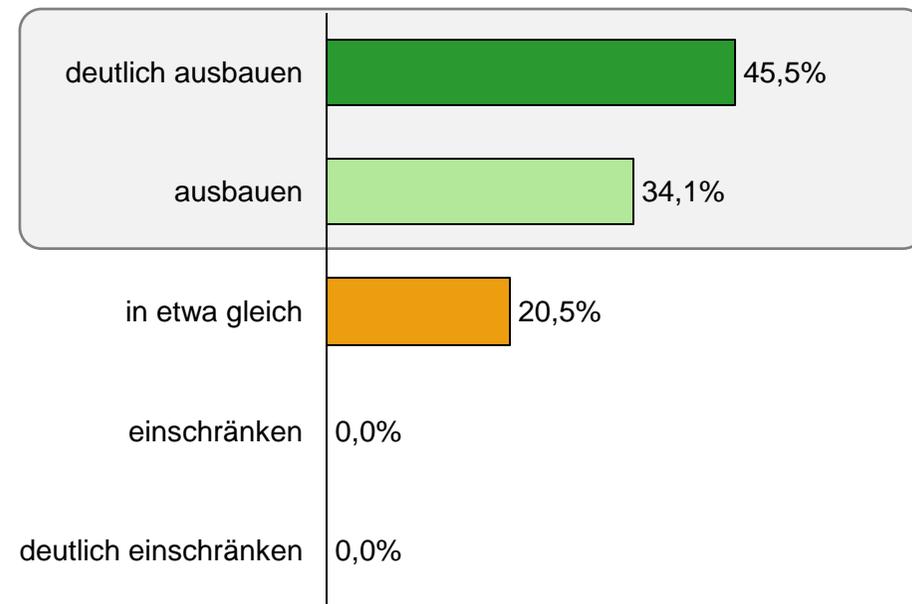


**Weiterempfehlungsrate | Komposit**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

VEMA	Durchschnitt
88,7 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 44

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Komposit**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

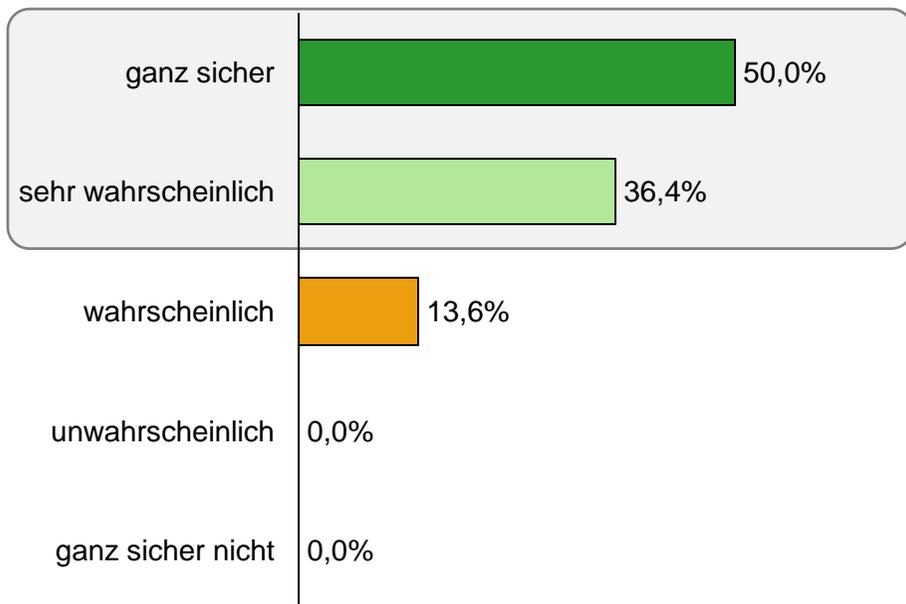
VEMA	Durchschnitt
79,6 %	49,0 %

Anzahl Stimmen = 44

# Analyse der Pools / Dienstleister

## VEMA | Vermittler-Loyalität: Krankenversicherung.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

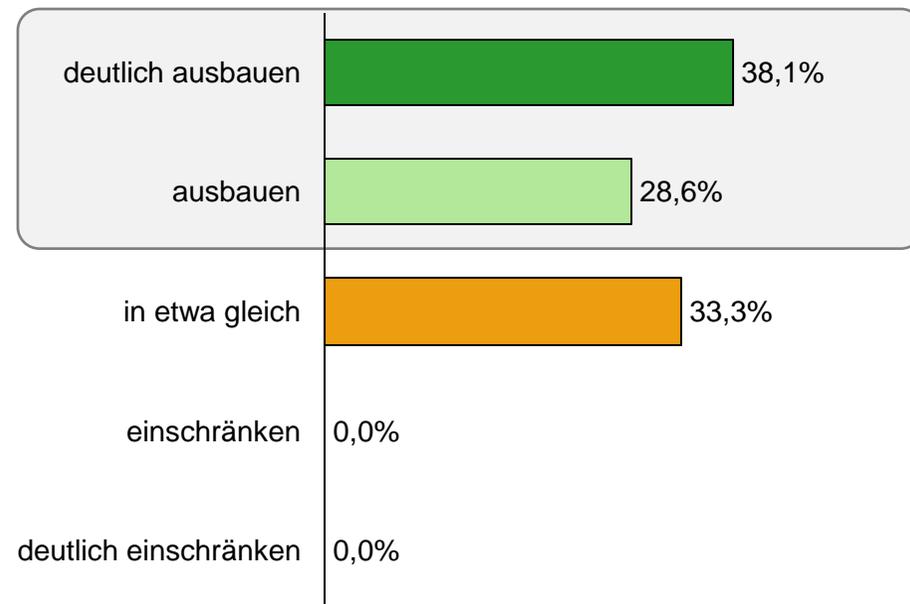


**Weiterempfehlungsrate** | Krankenversicherung  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

VEMA	Durchschnitt
86,4 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 22

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate** | Krankenversicherung  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

VEMA	Durchschnitt
66,7 %	50,0 %

Anzahl Stimmen = 21

# Analyse der Pools / Dienstleister WIFO | Gesamtzufriedenheit.

Unternehmen	Gesamtzufriedenheit	Rang	Anzahl Vermittler
VEMA e.G.	1,77	1	47 – 50
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	2,04	2	210 – 218
netfonds AG	2,09	3	49 – 52
ARUNA GmbH	2,11	4	39 – 40
degenia Versicherungsdienst AG	2,22	5	58 – 62
FondsKonzept AG	2,23	6	28 – 32
Prohyp GmbH	2,32	7	27 – 33
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	2,39	8	77 – 87
FONDSNET GmbH	2,44	9	18 – 21
DOMCURA AG	2,46	10	72 – 78
maxPool Service GmbH für Finanzdienstleister	2,49	11	56 – 60
INVERS GmbH	2,50	12	67 – 70
AmexPool AG	2,53	13	60 – 66
CHARTA Börse für Versicherungen AG	2,53	13	25 – 30
BCA AG	2,58	15	82 – 90
Concept IF AG	2,60	16	28 – 30
Creditweb Deutschland GmbH	2,62	17	20 – 23
Apella AG	2,75	18	20 – 22
blau direkt GmbH & Co. KG	2,79	19	37 – 41
Interhyp AG	2,84	20	31 – 37
Jung, DMS & Cie. AG	2,87	21	66 – 70
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2,88	22	18 – 21
<b>WIFO GmbH</b>	<b>3,28</b>	<b>23</b>	<b>47 – 53</b>
1:1 Assekuranz Service AG	3,92	24	64 – 71

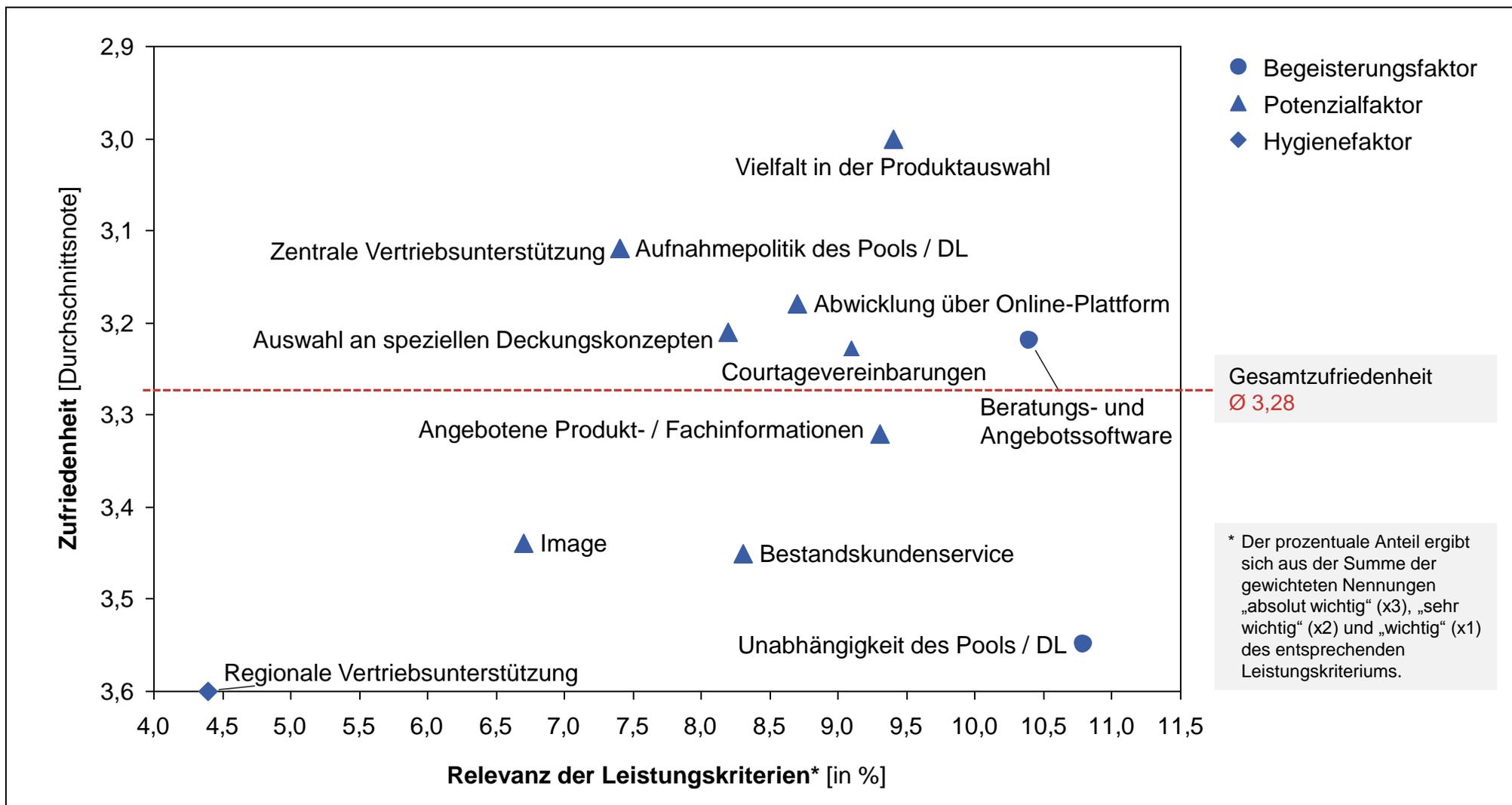
# Analyse der Pools / Dienstleister

## WIFO | Leistungskriterien: Übersicht.

Leistungskriterium	WIFO		
	Durchschnittsnote	Rang	Anzahl Stimmen
Unabhängigkeit des Pools / DL	3,55	23	51
Beratungs- und Angebotssoftware	3,22	23	50
Vielfalt in der Produktauswahl	3,00	23	52
Angebotene Produkt- / Fachinformationen	3,32	23	50
Courtagevereinbarungen	3,23	23	53
Abwicklung über Online-Plattform	3,18	22	50
Bestandskundenservice	3,45	23	47
Auswahl an speziellen Deckungskonzepten	3,21	23	52
Zentrale Vertriebsunterstützung	3,12	23	51
Aufnahmepolitik des Pools / DL	3,12	23	51
Image	3,44	23	52
Regionale Vertriebsunterstützung	3,60	23	52
AssCompact WISSEN 2013 – Pools / Dienstleister (Zufriedenheit)	3,28	23	47 – 53

# Analyse der Pools / Dienstleister

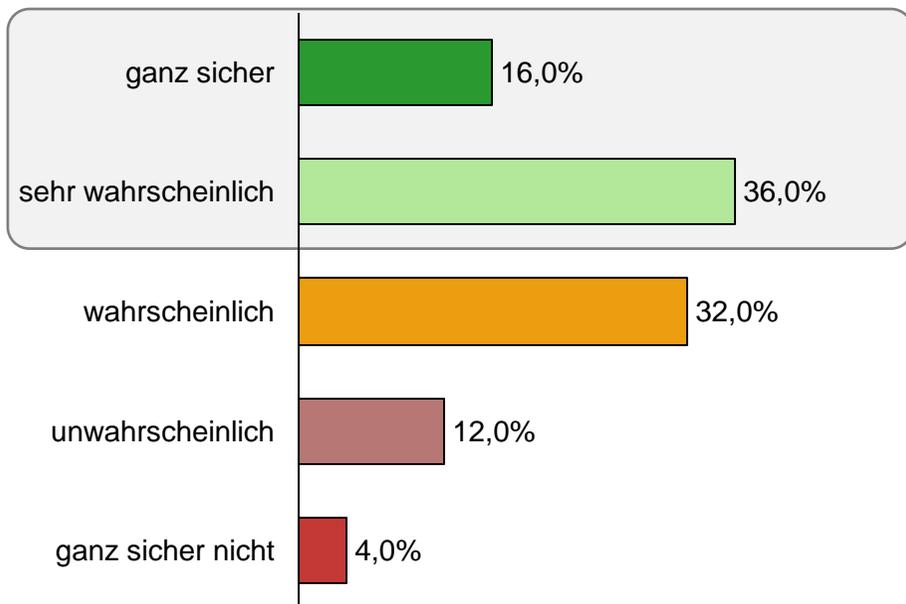
## WIFO | Stärken- / Schwächen-Analyse.



# Analyse der Pools / Dienstleister

## WIFO | Vermittler-Loyalität: Vorsorge / Leben.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

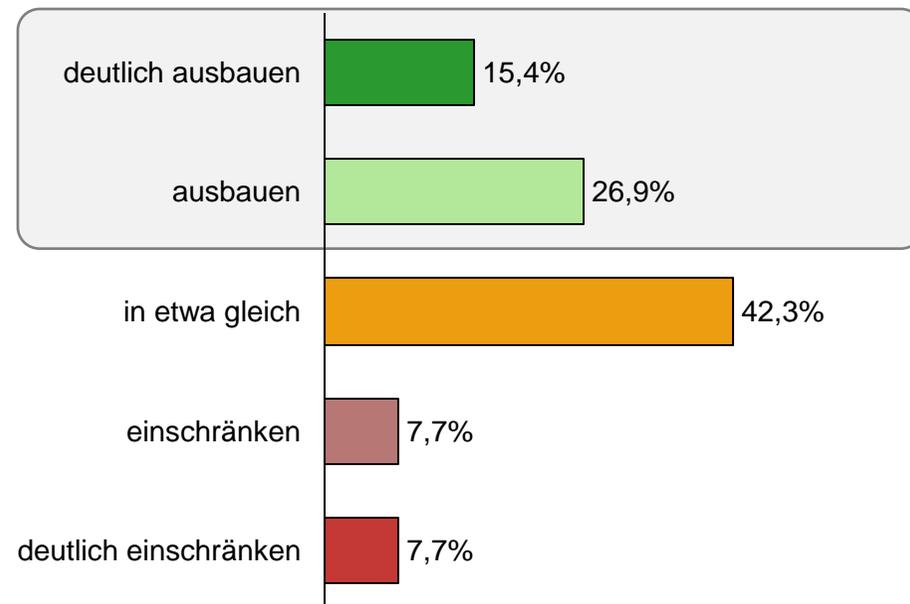


**Weiterempfehlungsrate | Vorsorge / Leben**  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

WIFO	Durchschnitt
52,0 %	63,0 %

Anzahl Stimmen = 25

Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate | Vorsorge/Leben**  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

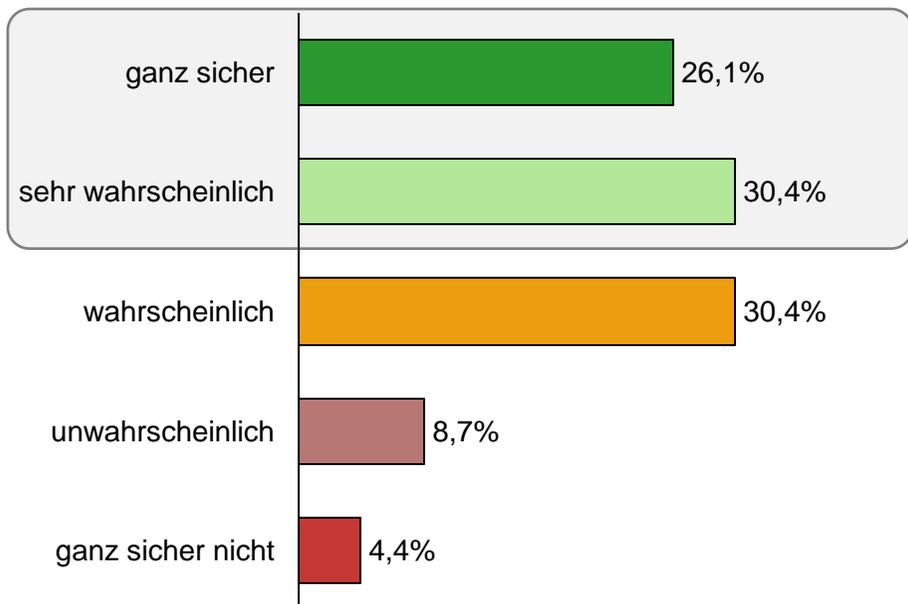
WIFO	Durchschnitt
42,3 %	40,0 %

Anzahl Stimmen = 26

# Analyse der Pools / Dienstleister

## WIFO | Vermittler-Loyalität: Krankenversicherung.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die folgenden Gesellschaften einem befreundeten Kollegen **empfehlen** würden?

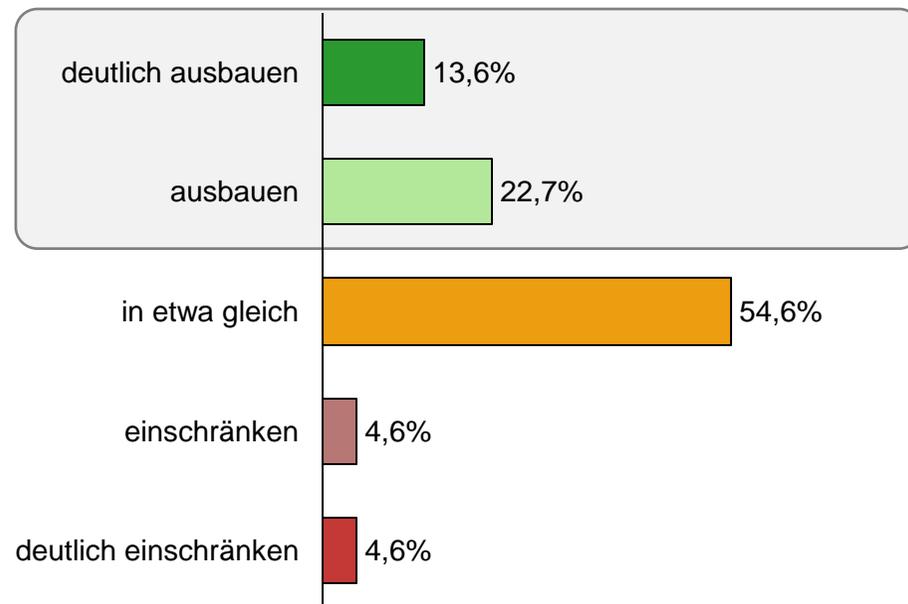


**Weiterempfehlungsrate** | Krankenversicherung  
(ganz sicher / sehr wahrscheinlich)

WIFO	Durchschnitt
56,5 %	74,0 %

Anzahl Stimmen = 23

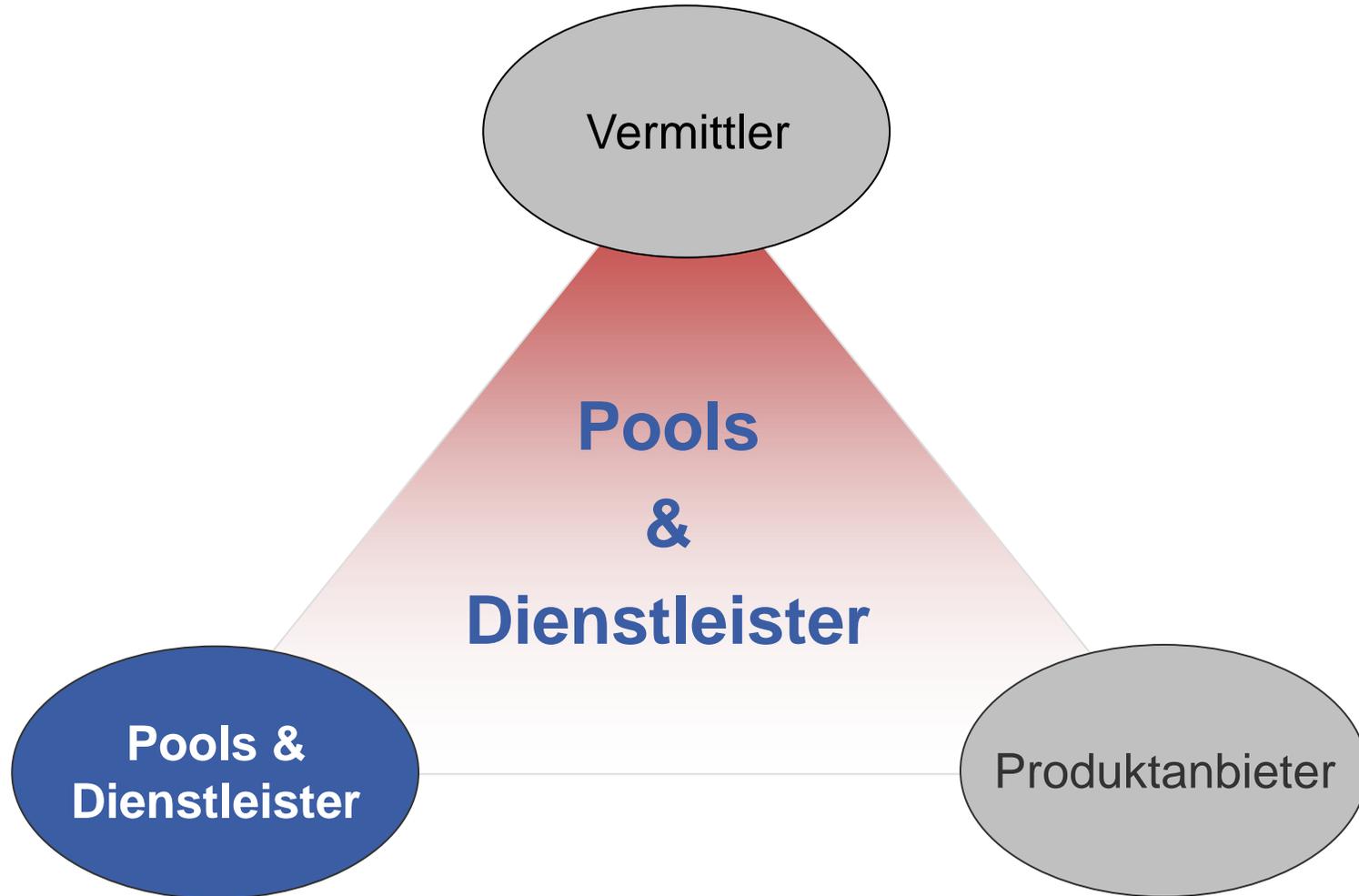
Mit Blick auf 2013, wie schätzen Sie Ihre **zukünftige Vermittlungsaktivität** in Bezug auf die folgenden Gesellschaften ein?



**Intensivierungsrate** | Krankenversicherung  
(deutlich ausbauen / ausbauen)

WIFO	Durchschnitt
36,3 %	50,0 %

Anzahl Stimmen = 22



## Bewertungen und Einschätzungen

# Kapitel 6

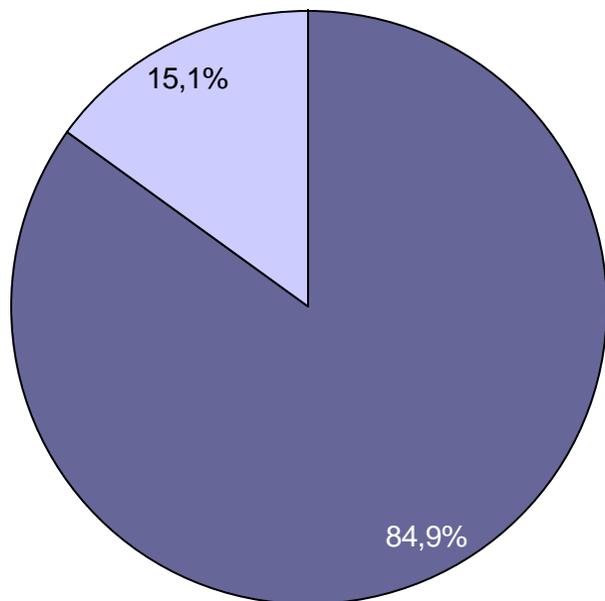
# Pools- & Dienstleister-Sicht

## Kernaussagen.

- Die Unternehmen der Pools & Dienstleister treten zu rund 90% als Pool am Markt auf. Auf Platz 2 folgt die Servicegesellschaft. 95% der befragten Pools und Dienstleister bieten jeweils die Produktbereiche Vorsorge / Leben und Komposit an, 88% die Krankenversicherung.
- Die Pools & Dienstleister arbeiten durchschnittlich mit 6.007 aktiven Vertriebspartnern zusammen. Die teilnehmenden Pools & Dienstleister haben darüber hinaus im Schnitt 90 Angestellte im Innendienst.
- Bei der Frage nach den Top 3-Gründen warum sich ein Vermittler einem Pool / Dienstleister anschließen sollte, herrschen große Unterschiede unter den befragten Gesellschaften. Das lässt auf unterschiedliche Geschäftsmodelle und Marktpositionierungen schließen.
- Auf die Frage, ob Produktgeber an ihrem Unternehmen finanziell beteiligt sind, verneinten dies 82% der befragten Gesellschaften. Bei knapp 12% sind Versicherer oder Fondsgesellschaften mit mehr als 50% des Grund- und Stammkapitals beteiligt.
- Die Geschäftsentwicklung der vergangenen 12 Monate wird als gut bis sehr gut bewertet. Für die kommenden 24 Monate blicken die Pools und Dienstleister positiv in die Zukunft.

# Pools- & Dienstleister-Sicht

## Anlage der Untersuchung.



■ nicht-teilnehmende Produkthanbieter  
■ teilnehmende Produkthanbieter

n = 112

### Grundgesamtheit:

Insgesamt wurden 112 Pools & Dienstleister per E-Mail gebeten, sich an dieser Spiegel-Befragung zu beteiligen. Die Adressen stammen von der bbg Betriebsberatungs GmbH, Bayreuth.

### Response / Stichprobe:

17 Pools & Dienstleister haben sich an der Umfrage beteiligt. Dies entspricht einer Rücklaufquote von 15,1%. Somit lassen sich repräsentative Aussagen in Bezug auf die Pools und Dienstleister ableiten.

### Befragungszeitraum:

Die Befragung wurde in der Zeit vom 27.02.2013 bis 09.04.2013 durchgeführt.

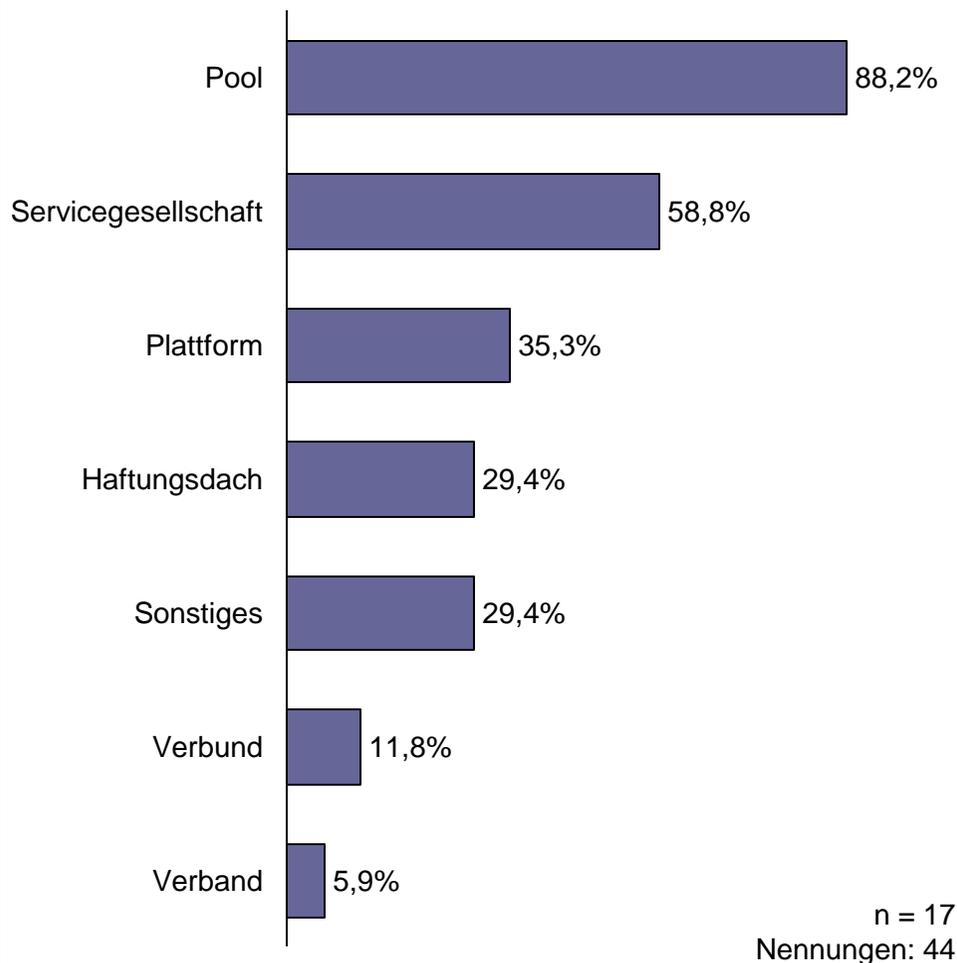
### Auswertung:

Aus datenschutzrechtlichen Gründen findet die Auswertung anonymisiert statt.

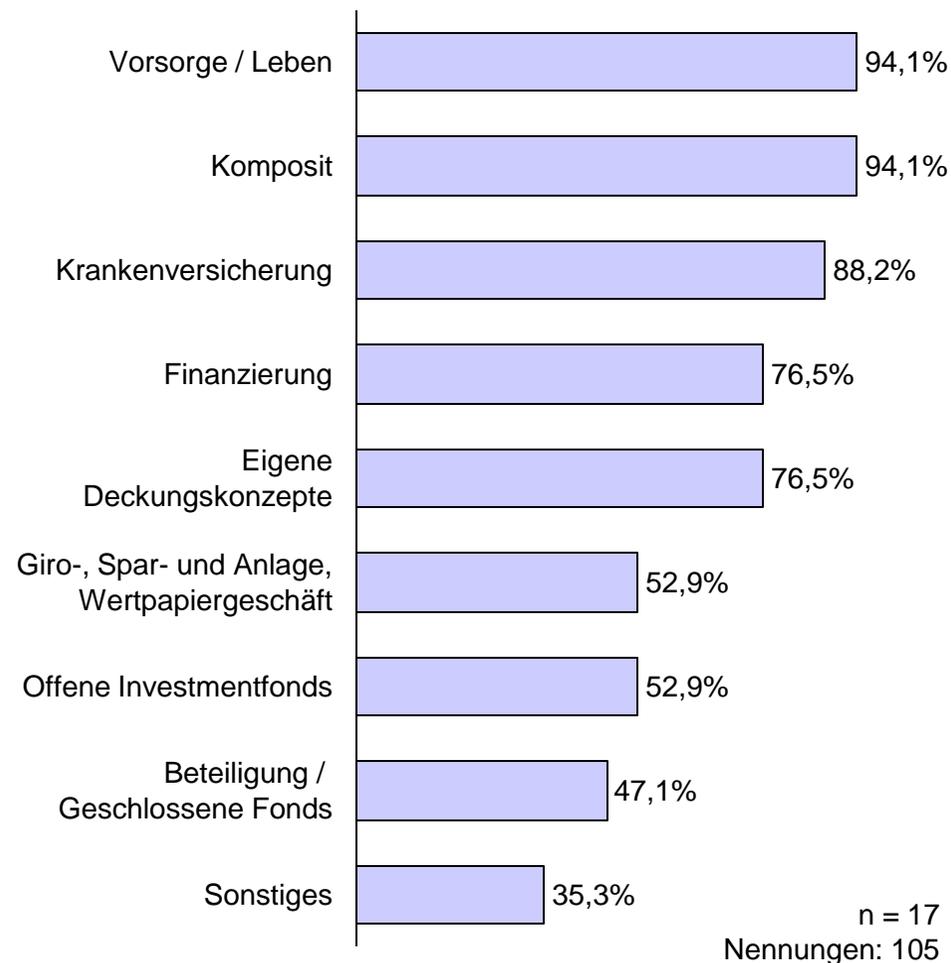
# Pools- & Dienstleister-Sicht

## Auftritt und Produktbereiche.

Als was tritt Ihr Unternehmen am Markt auf?  
(Mehrfachnennungen möglich)



Welche der folgenden Produktbereiche bietet Ihr Unternehmen an?  
(Mehrfachnennungen möglich)

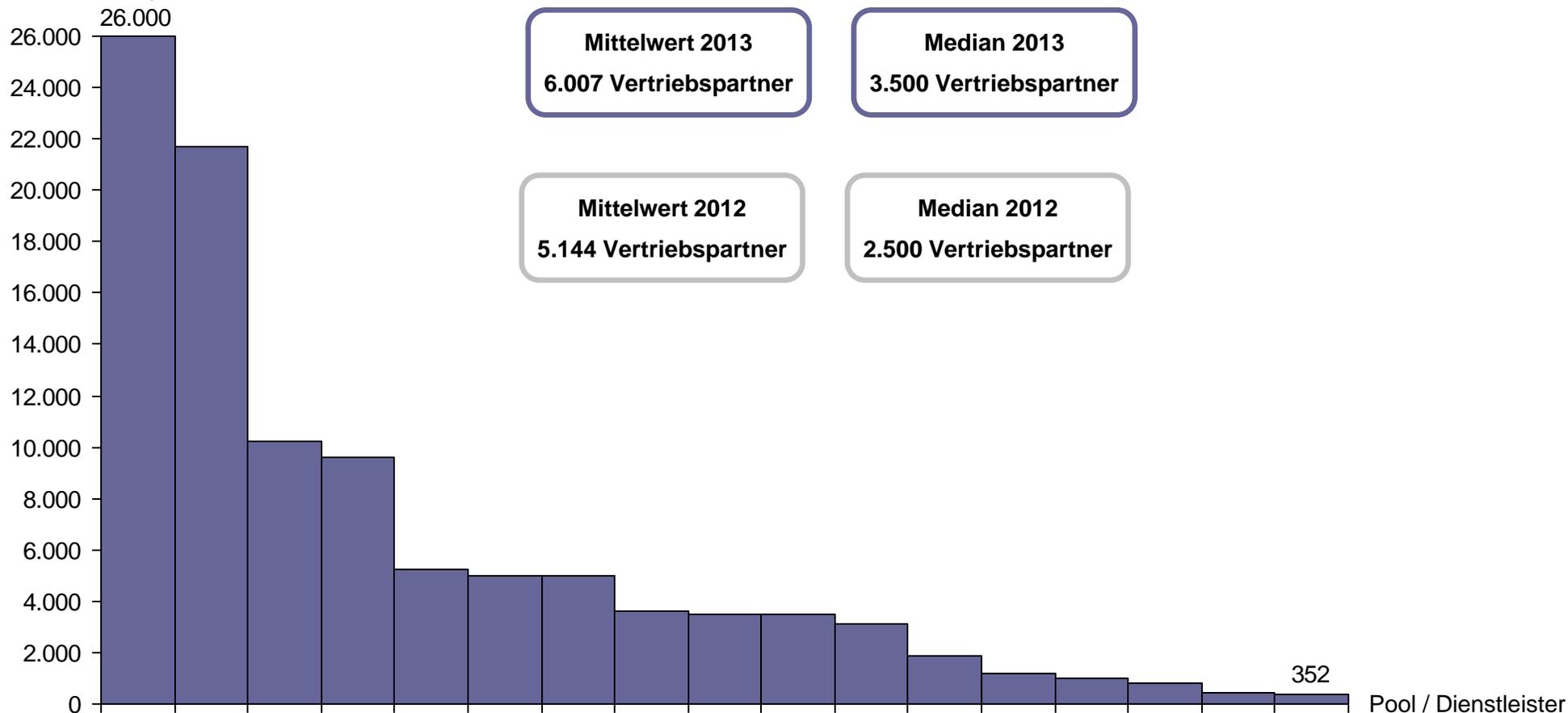


# Pools- & Dienstleister-Sicht

## Aktive Vertriebspartner.

Mit wie vielen Vertriebspartnern arbeitet Ihr Unternehmen regelmäßig zusammen?

Anzahl Vertriebspartner



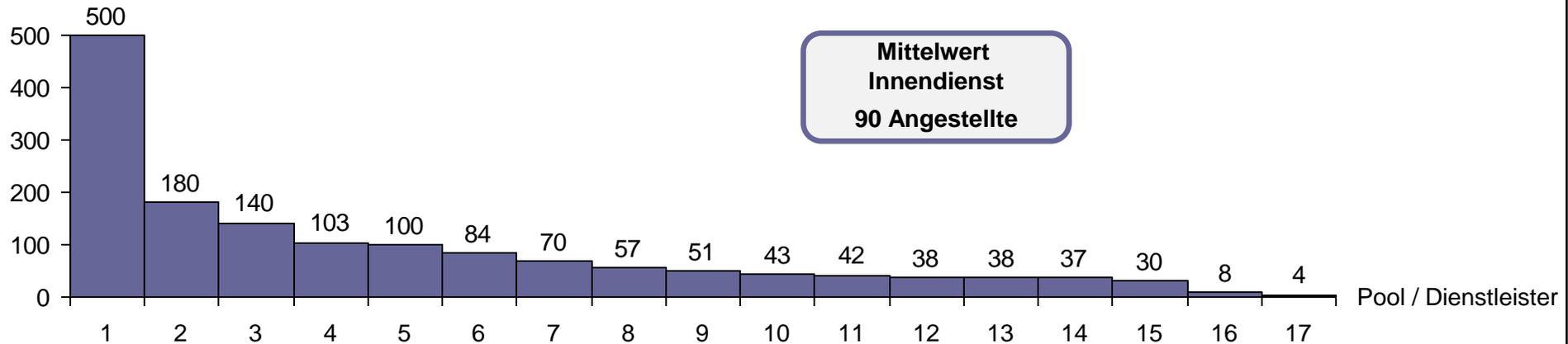
n = 17

# Pools- & Dienstleister-Sicht

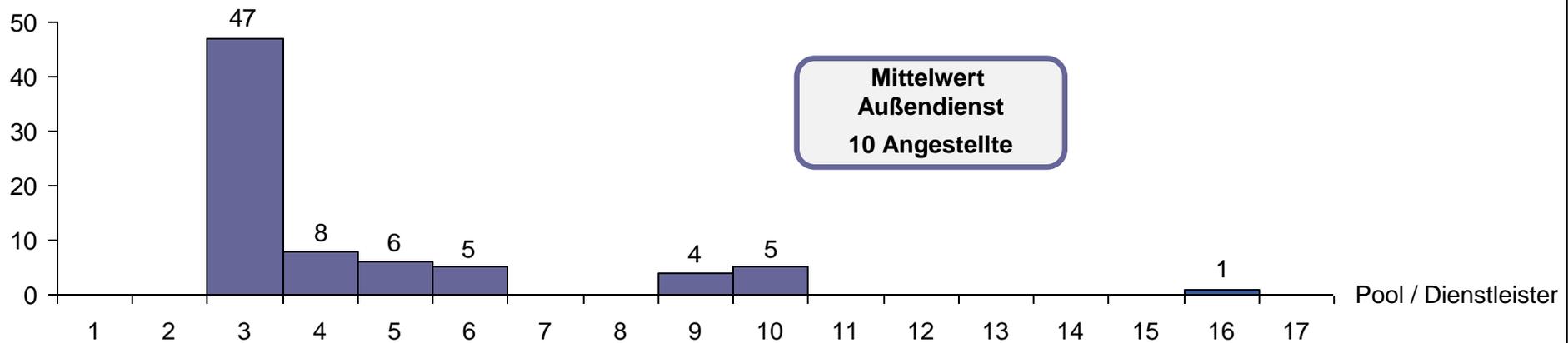
## Mitarbeiterstruktur.

Wie viele Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen, für das Sie tätig sind?

Angestellte Innendienst



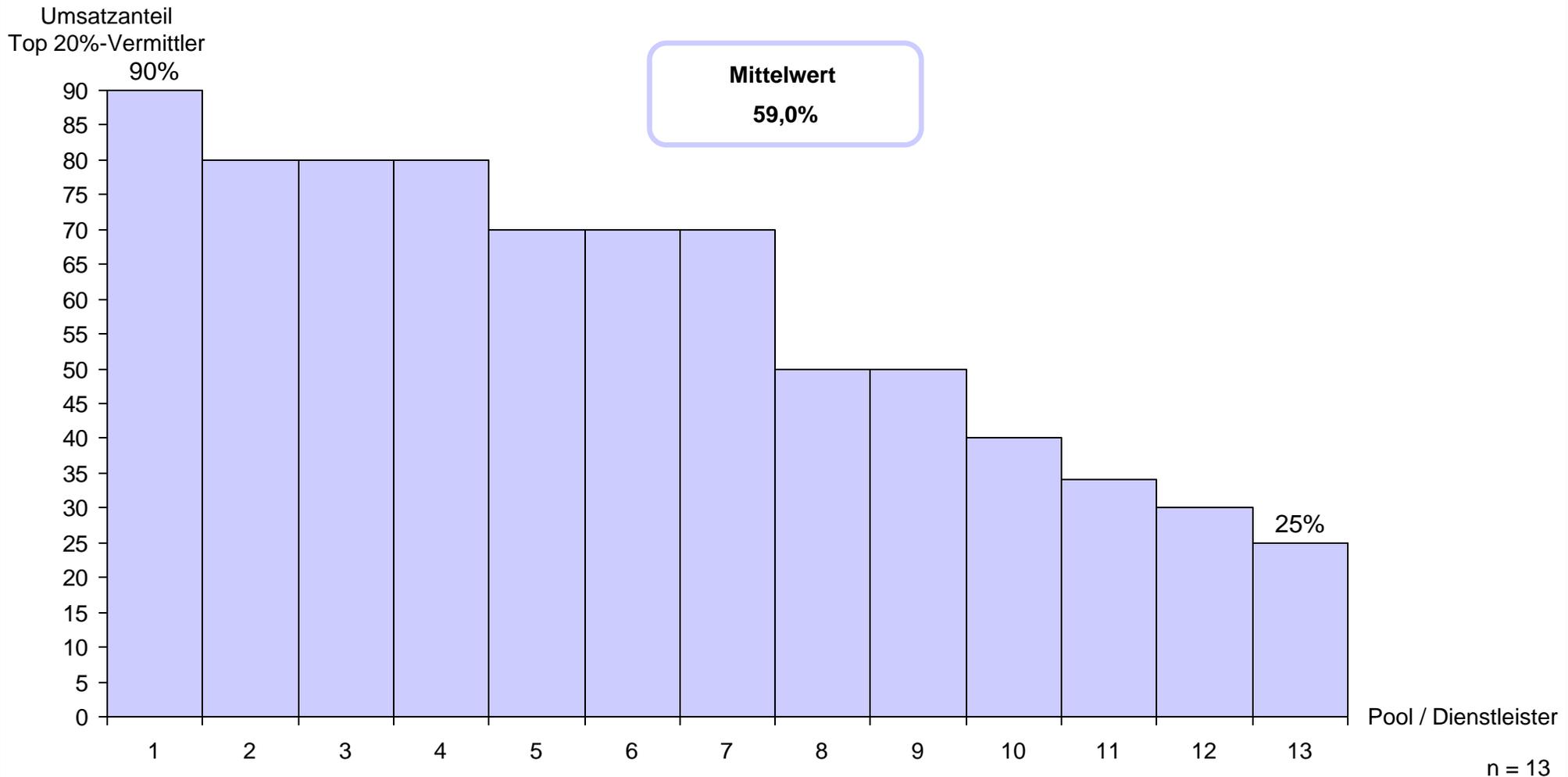
Angestellte Außendienst



n = 17

# Pools- & Dienstleister-Sicht Umsatzverteilung.

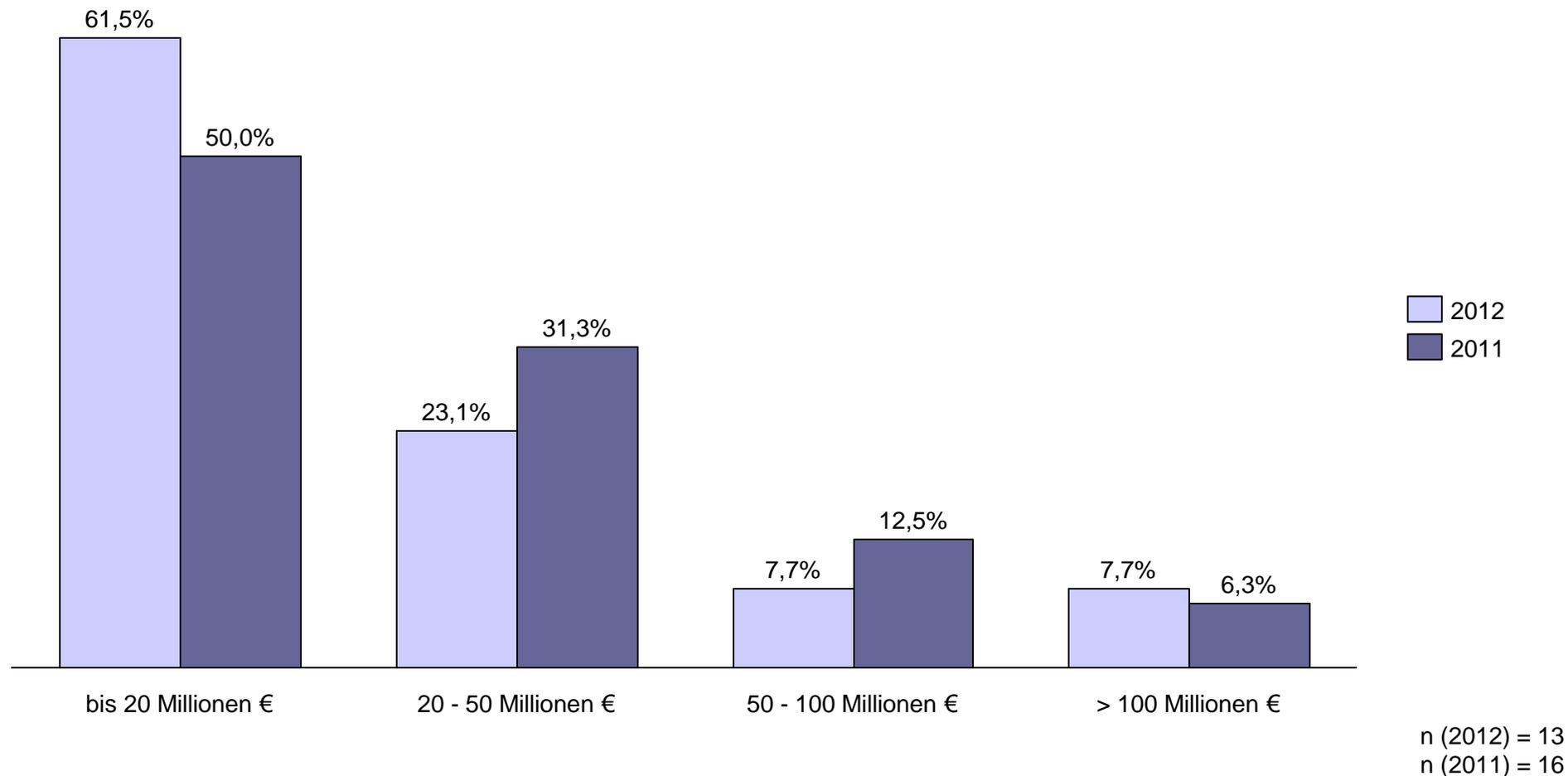
Was meinen Sie, wie viel Umsatzanteil machen Ihre Top 20%-Vermittler in etwa?



# Pools- & Dienstleister-Sicht

## Zeitreihenanalyse: Provisionserlöse.

Wie hoch waren die Umsätze (Provisionserlöse) Ihres Unternehmens in den Jahren 2011 und 2012 pro Jahr?



# Pools- & Dienstleister-Sicht Geschäftsfeldabdeckung.

Wie verteilt sich Ihr Geschäft – gemessen an den Umsätzen (Provisionserlösen) – im Jahr 2012 auf die einzelnen Produktbereiche?

Geschäftsfeld		Mittelwert 2012 (in %)	Mittelwert 2011 (in %)	Minimaler Wert 2012 (in %)	Maximaler Wert 2012 (in %)
1.	Komposit	43,0%	30,9%	0%	100,0%
2.	Vorsorge / Leben	20,2%	17,8%	0%	57,0%
3.	Offene Investmentfonds	16,9%	19,2%	0%	80,0%
4.	Krankenversicherung	11,0%	23,3%	0%	33,0%
5.	Beteiligung / Geschlossene Fonds	5,3%	2,0%	0%	50,0%
6.	Finanzierung	1,5%	0,6%	0%	5,0%
7.	Sonstiges	1,1%	5,8%	0%	8,0%
8.	Giro-, Spar- und Anlage	0,9%	0,4%	0%	5,0%

n = 13

# Pools- & Dienstleister-Sicht

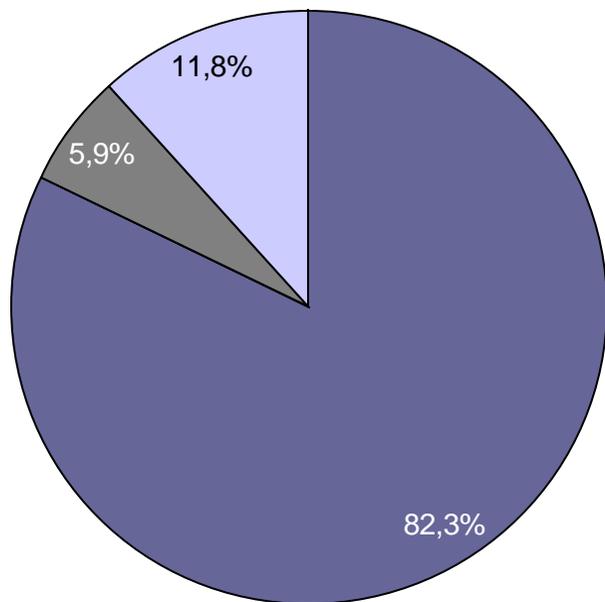
## Selbstwahrnehmung: Positionierung.

Was sind die Top 3-Argumente, warum ein Vertriebspartner sich Ihrem Unternehmen anschließen sollte?

Pool	Top 1	Top 2	Top 3
1	Unabhängiges und inhabergeführtes Familienunternehmen seit 34 Jahren	Anspruch auf Qualität statt Quantität	Der Spezialist im Firmenkundengeschäft
2	Bonität / Transparenz	100% inhabergeführt	Familiäre Atmosphäre
3	Exklusivität	Schlanke Abwicklung	Online gestützte Prozess
4	Sonderkonzepte	Individuelle Betreuung	Rund-um-Service
5	Höhere Einnahmen - geringere Kosten	Service Marktführer	Hochqualifiziertes Backoffice
6	Alle DL 100% kostenfrei	Vollelektronischer Bearbeitungskreislauf dank neuer Vergleichsrechnergeneration und elektronischer Signatur	Vergleichsrechner, CRM- und Kundenverwaltungs-Software, E-Learning, Online-Schulungen, Messen und Roadshows
7	Erstklassige technische Infrastruktur	Fachlich hoch qualifizierte Mitarbeiter	Faire Vertragswerke
8	Persönliche Betreuung mit qualifizierter fachlicher und technischer Unterstützung	Erfolgreich in bestimmten Segmenten: Medizinberater, Akademiker, CFP	Attraktives Provisionsmodell mit Top- und Premium-Konditionen
9	Kapitalstärke	Servicequalität	Vollsortiment & Haftungsdach
10	Unabhängiger Pool mit Lösungen für jedes Geschäftsmodell	Fach- & Vertriebskompetenz	Umfangreiche Abwicklungsplattform
11	absolute Verlässlichkeit	kompetentes Personal	perfekte Abwicklung
12	100 fach erprobtes Umstiegskonzept - rundum gelungener Start	Exzellente Zufriedenheit unserer Partner (TOP-Kondition / Unterstützung) als Makler / Mehrfachvertreter	Entscheidung für echte Unabhängigkeit durch Direktanbindungen an die Gesellschaften und eine eigene Datenverwaltung
13	Unabhängigkeit, Objektivität	Leistungsservice im Schadenfall	Gute Qualifikation der Mitarbeiter
14	Top Leistungen- Starke Servicebausteine	Top Qualität - Intelligente Vertriebstools	Berechenbar und vor Ort - regionale Betreuung und alle Produktwelten
15	Best Advice inkl. Haftungsdach	Sofortcourtage / Courtagepower	Maklervertragsservice inkl. professionelles Ablaufmanagement
16	Spezielle Deckungskonzepte	Zeichnungsvollmachten - Anfrage bei VR überflüssig	Experten-Backoffice
17	Abwicklungsgeschwindigkeit	Zuverlässigkeit	Produktauswahl / -gestaltung

# Pools- & Dienstleister-Sicht Beteiligungen.

Sind Produktgeber, z.B. Versicherer oder Fondsgesellschaften, an Ihrem Unternehmen finanziell beteiligt?



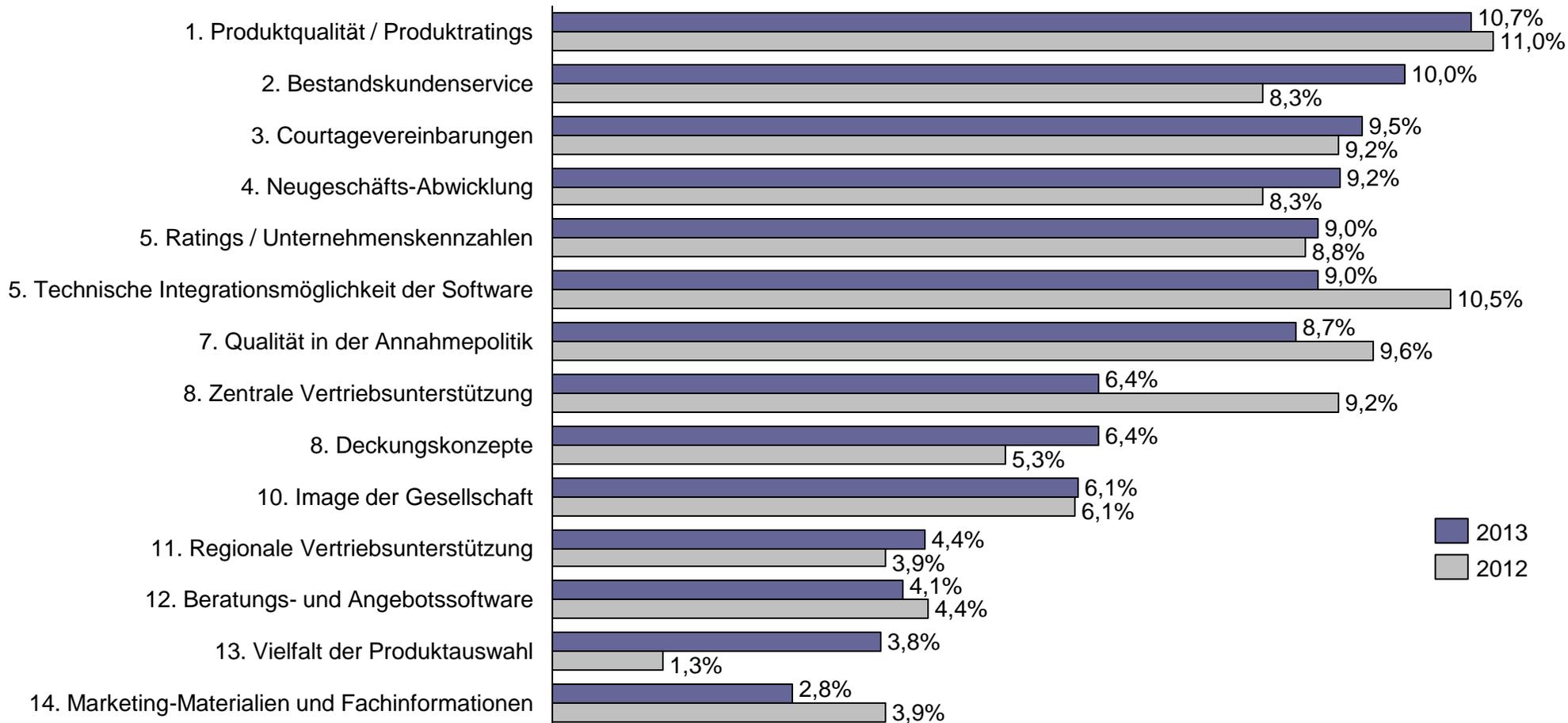
- Nein
- Ja, < 10% am Grund- bzw. Stammkapital
- Ja, zwischen 10% und 50% des Grund- & Stammkapitals
- Ja > 50% des Grund- & Stammkapitals

n = 17

# Pools- & Dienstleister-Sicht

## Leistungskriterien: Relevanz.

Wie wichtig sind für Sie folgende Leistungskriterien eines Produkthanbieters für die Zusammenarbeit mit Pools / Dienstleistern?

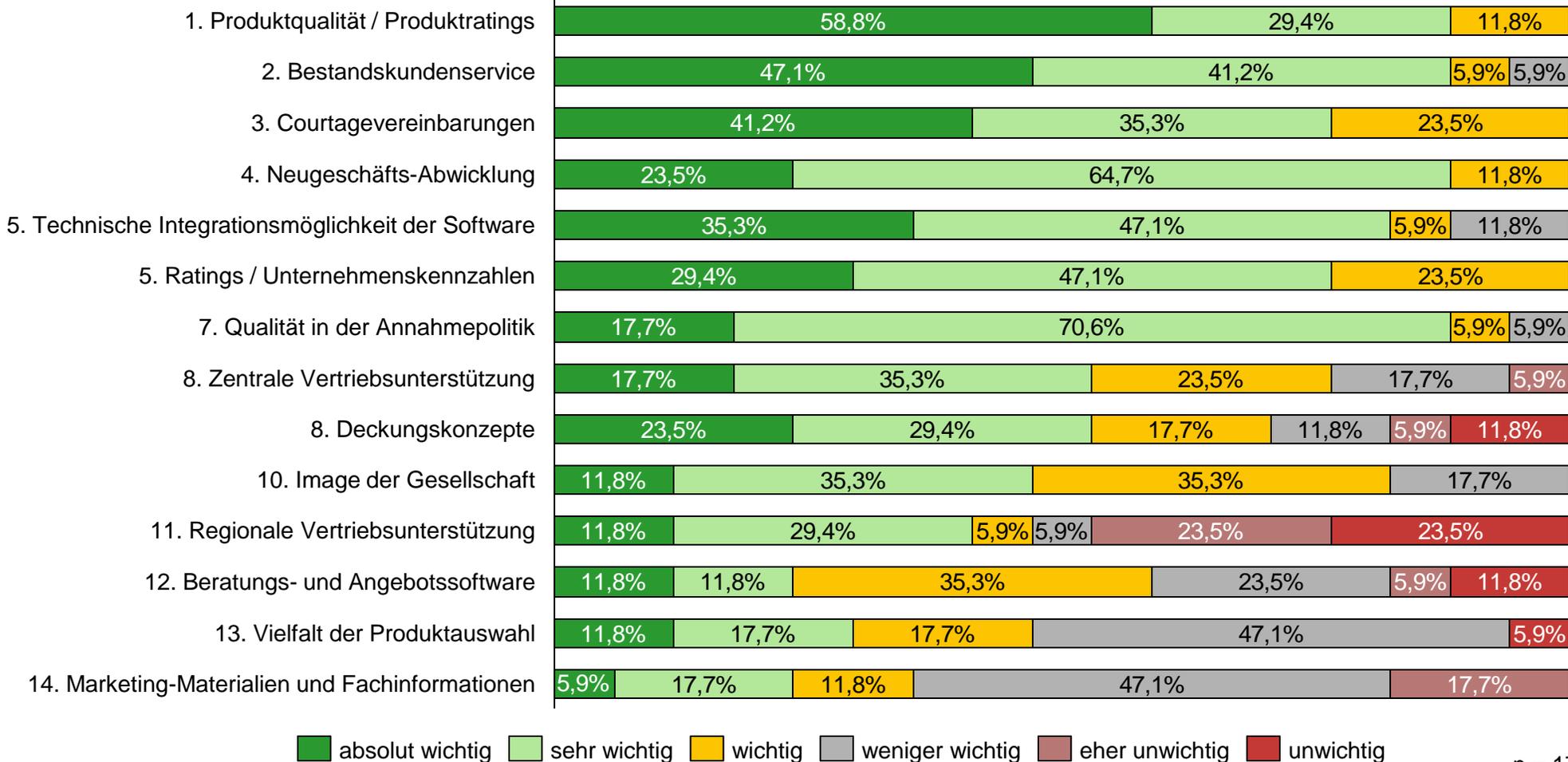


n = 17

# Pools- & Dienstleister-Sicht

## Leistungskriterien: Relevanz.

Wie wichtig sind für Sie folgende Leistungskriterien eines Produkthanbieters für die Zusammenarbeit mit Pools / Dienstleistern?



n = 17

# Pools- & Dienstleister-Sicht

## Geschäftsverhältnis zu Produktgebern.

Mit welchen Produkthanbieter pflegen Sie in den folgenden Produktbereichen das beste Geschäftsverhältnis? Begründen Sie dies bitte kurz!

### Vorsorge / Leben

Pool	Produkthanbieter	Begründung
1	Allianz	Wird von den Kunden und Maklern am häufigsten gewählt. Guter Service und finanzstark.
2	Friends Provident	Schnelle und kompetente Abwicklung, innovative Produkte.
3	Friends Provident	Sehr innovativer Versicherer mit proaktiver B2B-Betreuung und modernem Auftreten.
4	HDI	Tolle Technik, gute Produkte, einfache Prozesse, maklerorientiert, kurze Bearbeitungszeit, schnelle und klare Rückmeldungen, übersichtliches Maklerportal, einfache Angebotserstellung.
5	Allianz	Kommunikation, Austausch, Betreuung, Service, Produkte, Marktpositionierung.
6	Allianz	Gut abgestimmte, technische Prozesse, gutes Image, finanzielle Solidität.
7	Volkswahl Bund	
8	Allianz Leben	Sehr gute Fachkompetenz und flexible Abwicklung.
9	HDI	Hohe Produktqualität der einzelnen Produkte, guter Service, flexible Einzellösungen.

# Pools- & Dienstleister-Sicht

## Geschäftsverhältnis zu Produktgebern.

Mit welchen Produkthanbieter pflegen Sie in den folgenden Produktbereichen das beste Geschäftsverhältnis? Begründen Sie dies bitte kurz!

### Komposit

Pool	Produkthanbieter	Begründung
1	Generali	Eigene Deckungskonzepte und Kfz-Rahmenvertrag. Gute Betreuung durch DBV.
2	Gothaer	Gute Qualität mit vernünftiger Abwicklung.
3	VHV	Sehr zielführend in der Zusammenarbeit mit uns als Verbund - vor allem konditionsseitig.
4	HDI	Tolle Technik, gute Produkte, einfache Prozesse, maklerorientiert, kurze Bearbeitungszeit, schnelle und klare Rückmeldungen, übersichtliches Maklerportal, einfache Angebotserstellung. Umfangreiche Rabattkompetenzen, übersichtliche Angebots- und Vertragsdokument.
5	Domcura	Transparent, unkompliziert, zuverlässig, einfache Prozesse, nah am Vermittler.
6	Gothaer	Volldigitale Abwicklung, Dunkelverarbeitung, gutes Komposit Know-How.
7	Helvetia	
8	Medien Versicherung	Sehr gutes Preis- / Leistungsverhältnis, gute Konzepte.
9	AXA Versicherung AG	Hohe Produktqualität der einzelnen Produkte, guter Service, kostengünstige Prämien.
10	Allianz	Größte Produktvielfalt außerhalb der Deckungskonzepte.
11	Alte Leipziger	Der Alte Leipziger ist langjähriger, verlässlicher Partner der degenia. Die gemeinsamen Prozesse sind sehr eng verzahnt und aufeinander abgestimmt.

# Pools- & Dienstleister-Sicht

## Geschäftsverhältnis zu Produktgebern.

Mit welchen Produkthanbieter pflegen Sie in den folgenden Produktbereichen das beste Geschäftsverhältnis? Begründen Sie dies bitte kurz!

### Kranken

Pool	Produkthanbieter	Begründung
1	AXA	Wird von den Kunden und Maklern am häufigsten gewählt. Guter Service und finanzstark.
2	AXA	Aktuelle Angebotserstellung durch Versicherer, schnelle Risikovorabanfragen (im Schnitt innerhalb von 48 Stunden), schnelle, klare und ausführliche Rückmeldungen, vertriebs- und lösungsorientierter Innendienst.
3	Hallesche	Produkte, Service, Betreuung, Prozesse.
4	Signal / Deutscher Ring	Außerordentliche Produktgüte, finanzstarker Anbieter mit hoher Kompetenz.
5	Hallesche	
6	HanseMercur	Sehr gute Tariflandschaft.
7	HanseMercur	Gutes Preis- / Leistungs-Verhältnis.

# Pools- & Dienstleister-Sicht

## Geschäftsverhältnis zu Produktgebern.

Mit welchen Produkthanbietern pflegen Sie in den folgenden Produktbereichen das beste Geschäftsverhältnis? Begründen Sie dies bitte kurz!

### Finanzen

Pool	Produkthanbieter	Begründung
1	Hansalinvest	
2	Fondsdepotbank	Gute Konditionen, Produktauswahl, Service, Datenqualität.
3	ebase	Gute B2B-Anbindung, breite Produktpalette.

# Pools- & Dienstleister-Sicht

## Geschäftsentwicklung: Vergangenheit.

Wie beurteilen Sie Ihre Geschäftsentwicklung in den letzten 12 Monaten insgesamt? Begründen Sie dies bitte kurz!

Pool	Vergangenheit					Begründung
	sehr gut	gut	mittel- mäßig	schlecht	sehr schlecht	
1						
2						
3						Innovationen und Verbesserungen der Prozesse haben sich positiv ausgewirkt.
4						Wachstum im Bereich der Kapitalanlagevermittlung.
5						Junges, innovatives und stetig wachsendes Unternehmen mit sehr guter Zukunftsorientierung! Nachhaltiges Unternehmen!
6						Umsatzerlöse erneut über 100 Mio. Euro, Gewinn im einstelligen Millionenbereich, angesichts des schwierigen Marktumfeldes im Jahr 2012 sensationelles Unternehmensergebnis bei gleichzeitigem Wachstum (eigene Erwartung wurde übertroffen); wiederkehrende Provisionseinnahmen stärken zunehmend Unternehmensergebnis.
7						Trotz schwierigen und zurückhaltenden Endkunden, gute Geschäftsentwicklung, gemessen am Markt.
8						

# Pools- & Dienstleister-Sicht

## Geschäftsentwicklung: Vergangenheit.

Wie beurteilen Sie Ihre Geschäftsentwicklung in den letzten 12 Monaten insgesamt? Begründen Sie dies bitte kurz!

Pool	Vergangenheit					Begründung
	sehr gut	gut	mittel- mäßig	schlecht	sehr schlecht	
9						Rückgang bei Kapitalanlagen wegen Euro-Krise gepaart mit sehr schwierigem Versicherungsjahr wegen Rechnungszinsabsenkung und Krankenversicherung-Regulierung.
10						Im Investmentbereich zeigen sich die Anleger, trotz positiver Marktentwicklungen, noch zurückhaltend. Im Versicherungsbereich wurden die Potenziale nicht ausreichend genutzt.
11						Trotz der erheblichen gesetzlichen Änderungen in wesentlichen Sparten konnten wir unseren Rohertrag weiterhin steigern.
12						
13						Verschiedene Mehrwerte konnten eingeführt werden und sie werden gut angenommen, beispielsweise der Leistungsservice.
14						Der Bereich Finanzierung hat sich sehr gut entwickelt und ist deutlich gewachsen. Hier stellen das historische Zinstief und die hohe Nachfrage nach Immobilien positive Rahmenbedingungen dar. Der Bereich Versicherungen liegt aufgrund der Marktgegebenheiten / -veränderungen hinter unseren Erwartungen.
15						In einem Jahr, dass für die gesamte Branche eher negativ verlaufen ist, ist es uns gelungen das Wachstum weiter voranzutreiben.
16						Wachstum im Kerngeschäft bei gleichzeitiger Reduzierung der Produktvielfalt.
17						

# Pools- & Dienstleister-Sicht

## Geschäftsentwicklung: Zukunft.

Wie schätzen Sie die künftige Entwicklung Ihres Geschäfts für die kommenden 24 Monate insgesamt ein? Begründen Sie dies bitte kurz!

Pool	Vergangenheit					Begründung
	sehr gut	gut	mittel- mäßig	schlecht	sehr schlecht	
1						
2						
3						Assekuradeurkonzepte und weitere Produktinnovationen tragen zur Verbesserung bei!
4						Bereinigung und Neustrukturierung in Folge § 34 f. GewO.
5						Junges, innovatives und stetig wachsendes Unternehmen mit sehr guter Zukunftsorientierung! Nachhaltiges Unternehmen!
6						Sparten Komposit (insb. Gewerbesach), Beteiligungen, Investments und Bankprodukte werden weiter überdurchschnittlich wachsen; Nachfrage nach Pool-Dienstleistungen wächst aufgrund der zunehmenden Marktregulierungen weiter, kostenfreie Top-Services der Fonds Finanz stark nachgefragt, Schwerpunkt Weiterbildung mit weiterhin guter Entwicklung.
7						Viele technische Innovationen, freundlicheres Börsenumfeld, positive Konjunkturaussichten.
8						
9						

# Pools- & Dienstleister-Sicht

## Geschäftsentwicklung: Zukunft.

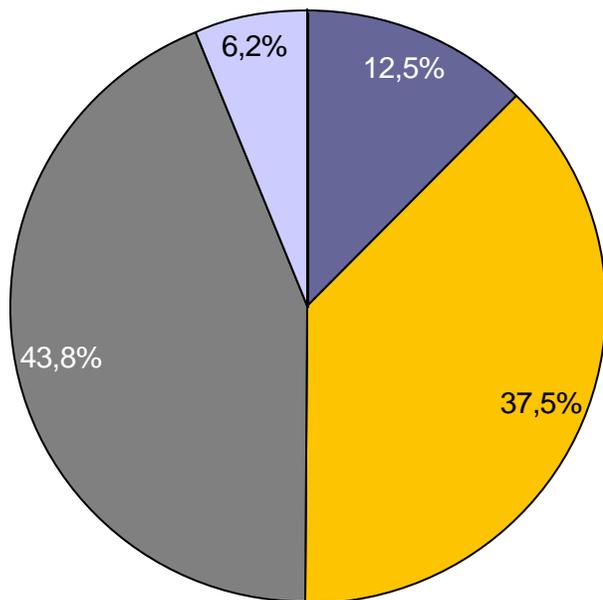
Wie schätzen Sie die künftige Entwicklung Ihres Geschäfts für die kommenden 24 Monate insgesamt ein? Begründen Sie dies bitte kurz!

Pool	Vergangenheit					Begründung
	sehr gut	gut	mittel- mäßig	schlecht	sehr schlecht	
10						Das Haftungsdach konnte deutlich ausgebaut werden. Außerdem sehen wir weiterhin positive Marktentwicklung. Die Optimierungen unserer Prozesse und unserer Software, sowie die verbesserte Betreuung und die Fokussierung unserer Vertriebsaktionen zeigen ebenfalls Wirkung.
11						Durch die Erweiterung unserer Geschäftsbereiche um Vermögensverwaltungen sowie Dienstleistungen für Mehrfachagenten werden wir dem aktuellen Marktbedarf gerecht werden. Unsere Erfahrung als Haftungsdachpartner sowie unsere Lösungsangebote zu den aktuellen Regulierungen bieten echte Mehrwerte für Berater.
12						
13						Die Objektivität, die Qualität und die Unabhängigkeit gewinnt zunehmend an Bedeutung.
14						Wir erwarten im Bereich Finanzierung weiterhin ein positives Marktumfeld, von dem wir überproportional profitieren werden. Auch im Bereich Versicherung und Geldanlage wird die künftige Entwicklung besser sein, da wir uns durch neue Makler-System-Zentrale (alle vertriebsunterstützenden Einheiten des Geschäftsbereichs Privatkunden werden künftig zentral gesteuert) noch kundenorientierter ausgerichtet haben und die Bedürfnisse unserer Kunden künftig zielgerichteter und schneller befriedigen können.
15						Die ersten Monate 2013 zeigen, dass eine starke Steigerung zum Vorjahr zu verzeichnen ist. Sodass wir äußerst optimistisch sind, diesen Trend die nächsten Monate weiter fortführen zu können.
16						Neue innovative Produkte, Gewerbe Abschlüsse ab sofort online möglich (papierlos).
17						

# Pools- & Dienstleister-Sicht Geschäftsentwicklung.

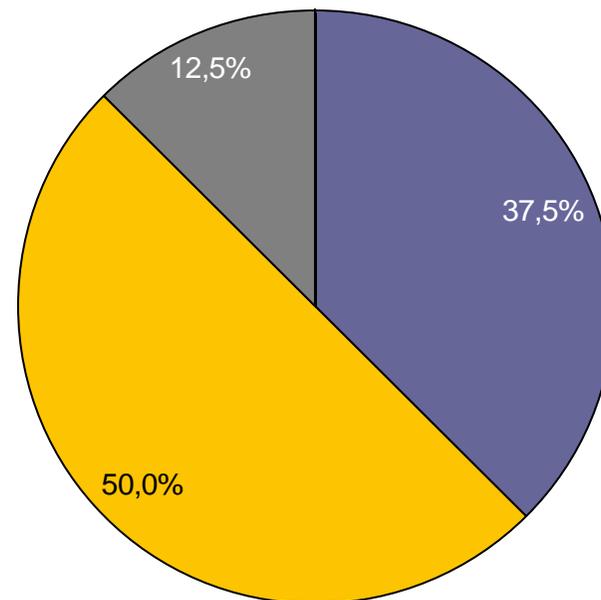
Welche Bedeutung sehen Sie für die folgenden Produktbereiche in den kommenden ein bis drei Jahren ganz allgemein?

**Vorsorge / Leben**



Viel höher
  Gleich
  Viel geringer  
 Höher
  Geringer

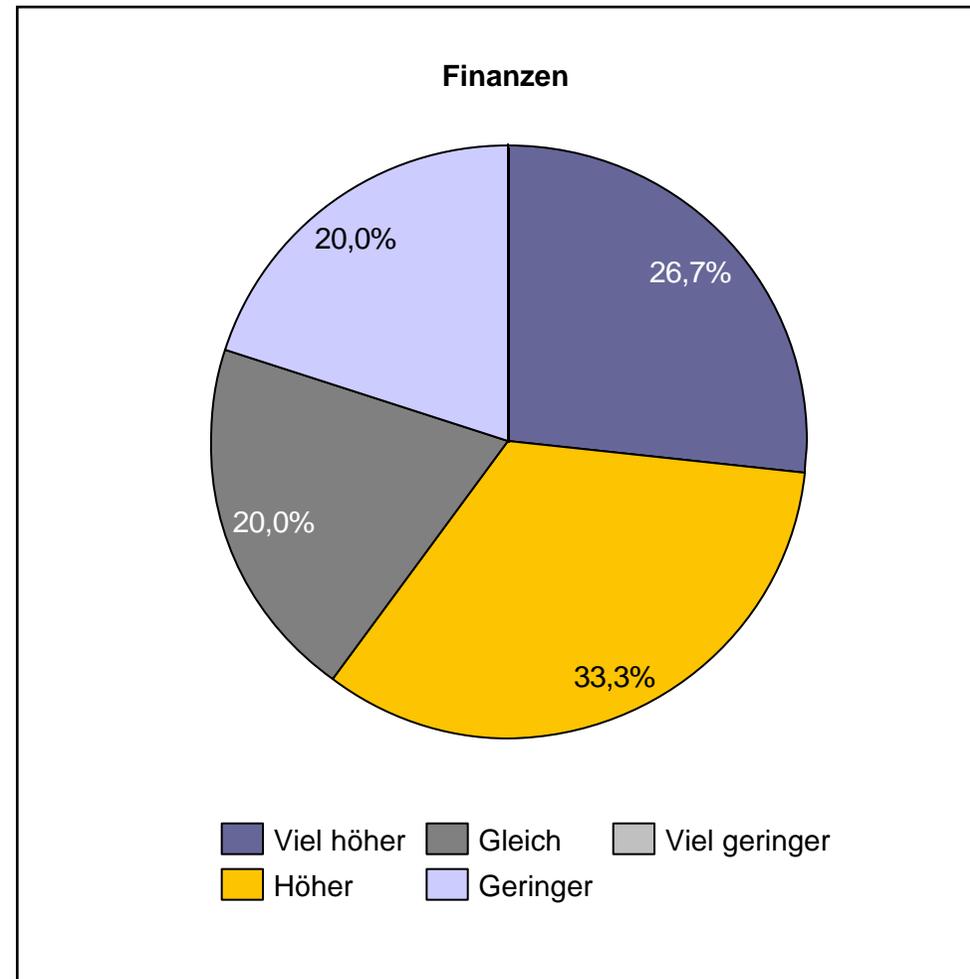
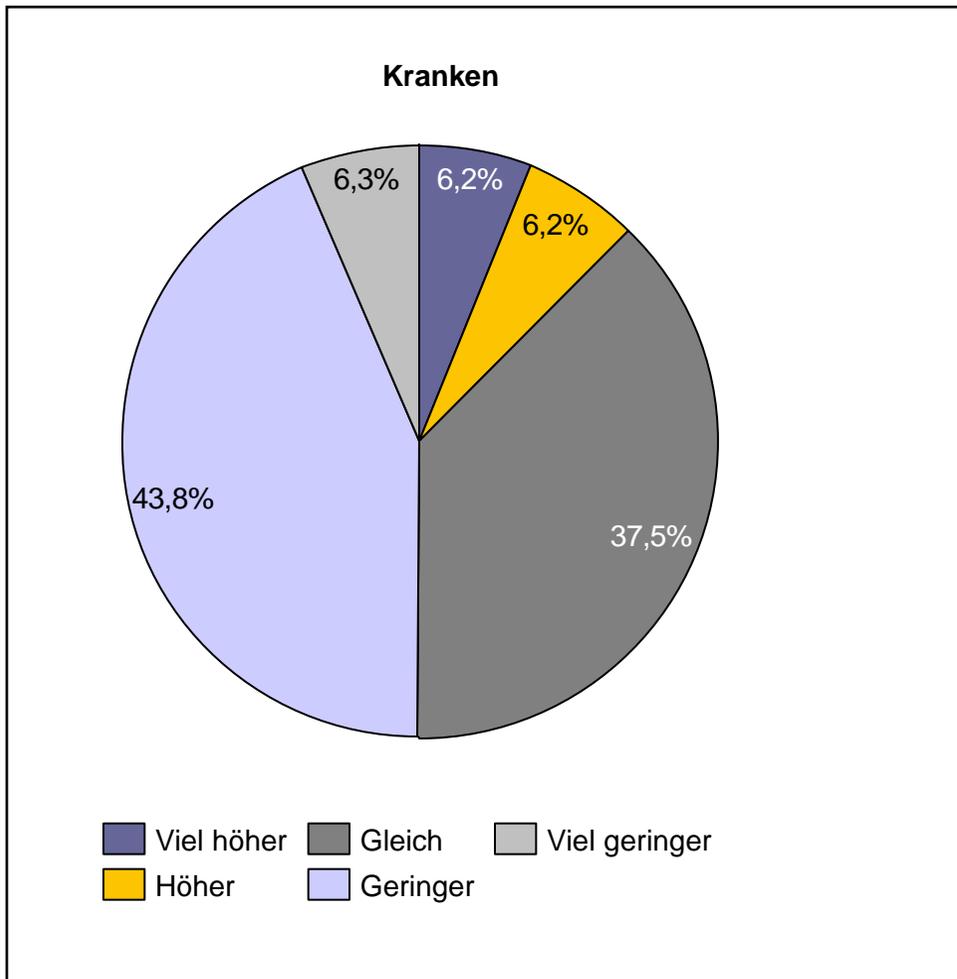
**Komposit**

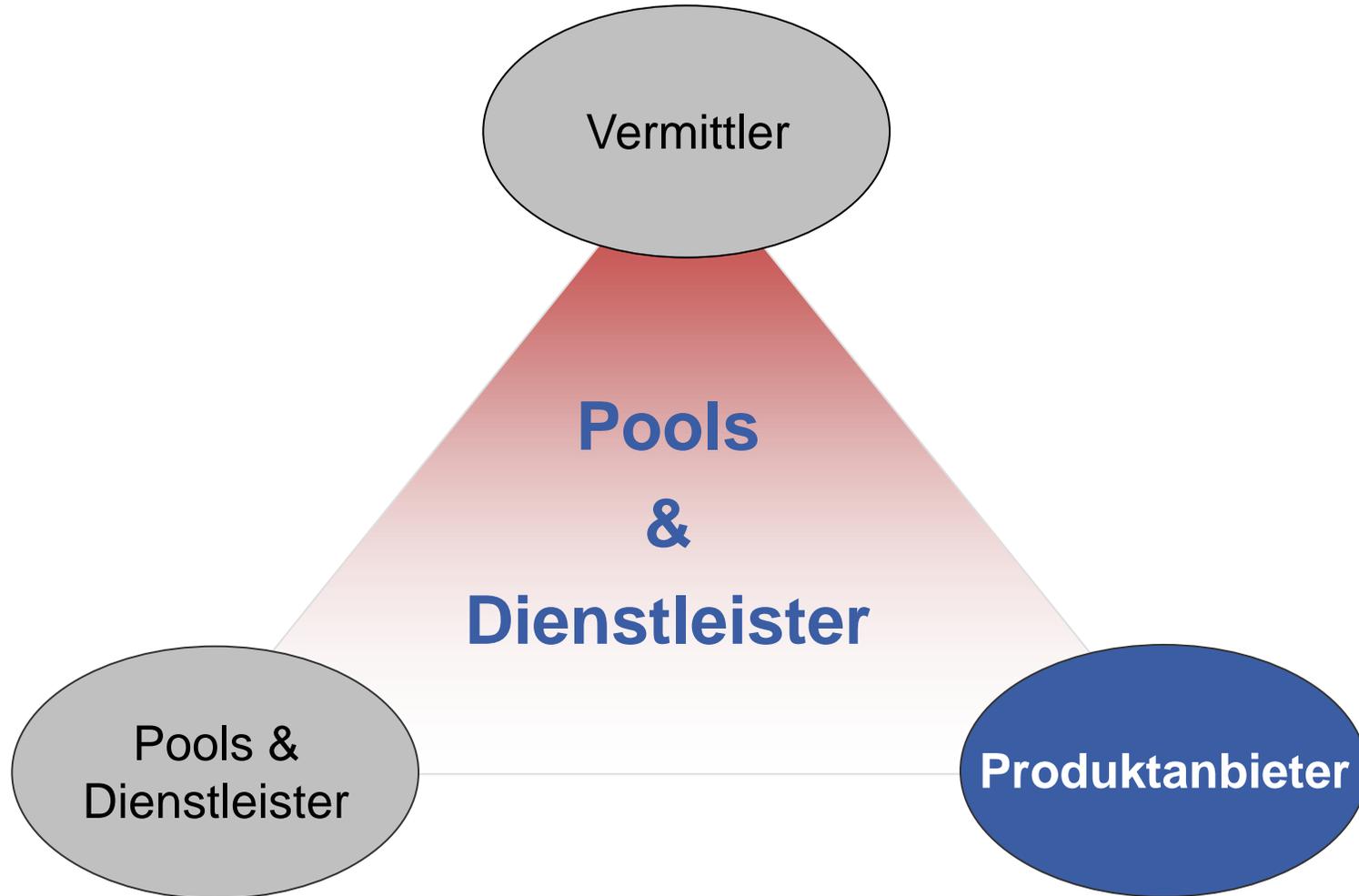


Viel höher
  Gleich
  Viel geringer  
 Höher
  Geringer

# Pools- & Dienstleister-Sicht Geschäftsentwicklung.

Welche Bedeutung sehen Sie für die folgenden Produktbereiche in den kommenden ein bis drei Jahren ganz allgemein?





## Bewertungen & Einschätzungen

# Kapitel 7

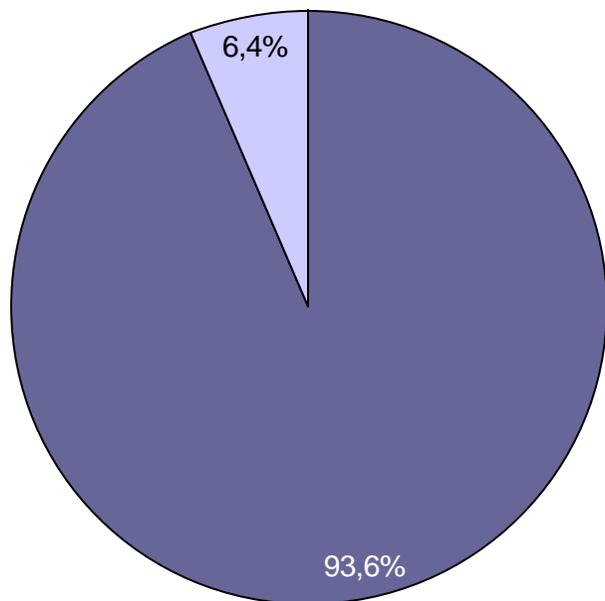
# Produktanbieter-Sicht

## Kernaussagen.

- 84,6% der teilnehmenden Produkthanbieter schätzen die Bedeutung von Maklerpools / Dienstleistern in den kommenden drei bis fünf Jahren stark bis moderat wachsend ein. 15,4% der Befragten gehen von einer gleichbleibenden Bedeutung aus.
- Durchschnittlich arbeiten die Produkthanbieter mit 20 Pools zusammen. Im Vergleich zum letzten Jahr symbolisiert dies einen Rückgang um elf Pools.
- Im Bezug auf die Pool-Steuerung spiegelt sich ein ähnliches Bild zum Vorjahr wieder. Die Konzentration ist mit großem Vorsprung auf Rang 1, gefolgt von der Forcierung. Erst dann folgt die Reduktion.
- Über 60% der teilnehmenden Produkthanbieter betreuen ihre Pools / Dienstleister je nach individueller Anbindung zentral bzw. dezentral. Knapp ein Drittel der angebundenen Pools werden zentral betreut.
- Knapp 85% der teilnehmenden Produkthanbieter sind nicht finanziell beteiligt an Maklerpools / Dienstleistern.

# Produktanbieter-Sicht

## Anlage der Untersuchung.



■ nicht-teilnehmende Produkthanbieter  
■ teilnehmende Produkthanbieter

n = 204

### Grundgesamtheit:

Insgesamt wurden 204 Produkthanbieter per E-Mail gebeten, sich an dieser Spiegel-Befragung zu beteiligen. Die Adressen stammen von der bbg Betriebsberatungs GmbH, Bayreuth.

### Response / Stichprobe:

13 Produkthanbieter haben sich an der Umfrage beteiligt. Dies entspricht einer Rücklaufquote von 6,4 %.

Dadurch lassen repräsentative Aussagen in Bezug auf die Produkthanbieter ableiten.

### Befragungszeitraum:

Die Befragung wurde in der Zeit vom 27.02.2013 bis 10.04.2013 durchgeführt.

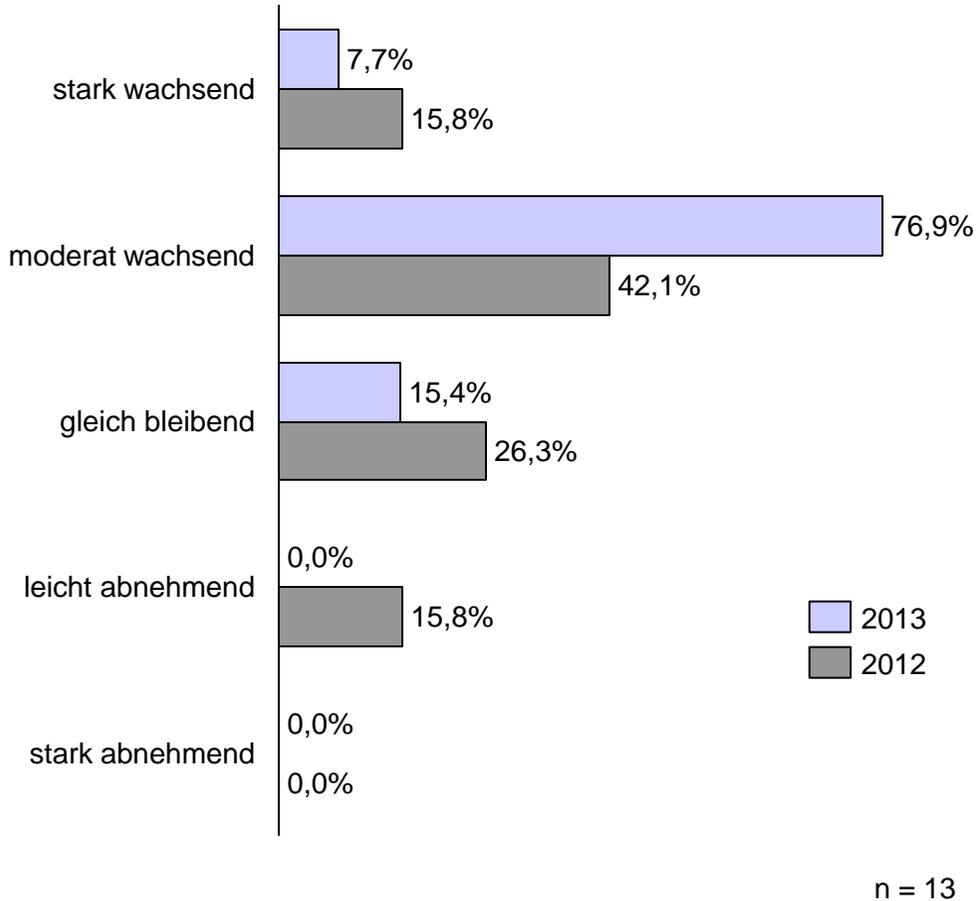
### Auswertung:

Aus datenschutzrechtlichen Gründen findet die Auswertung anonymisiert statt.

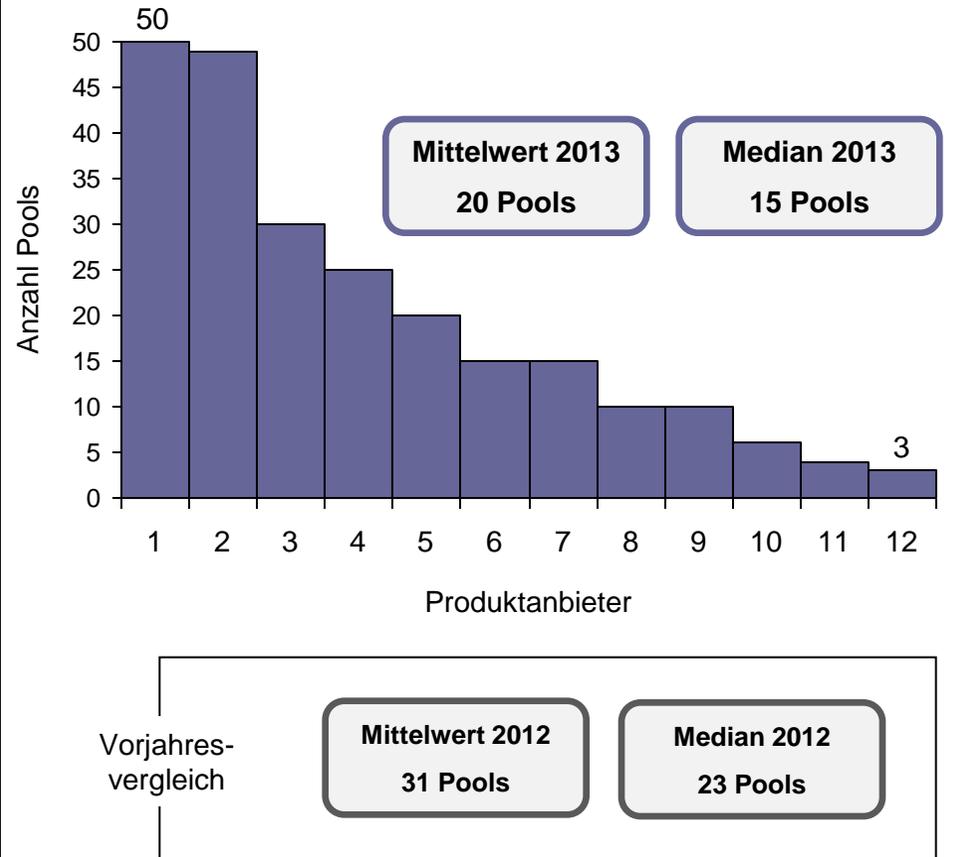
# Produktanbieter-Sicht

## Bedeutung und Zusammenarbeit.

Wie schätzen Sie generell die Bedeutung von Maklerpools / Dienstleistern in den kommenden drei bis fünf Jahren im Markt ein?



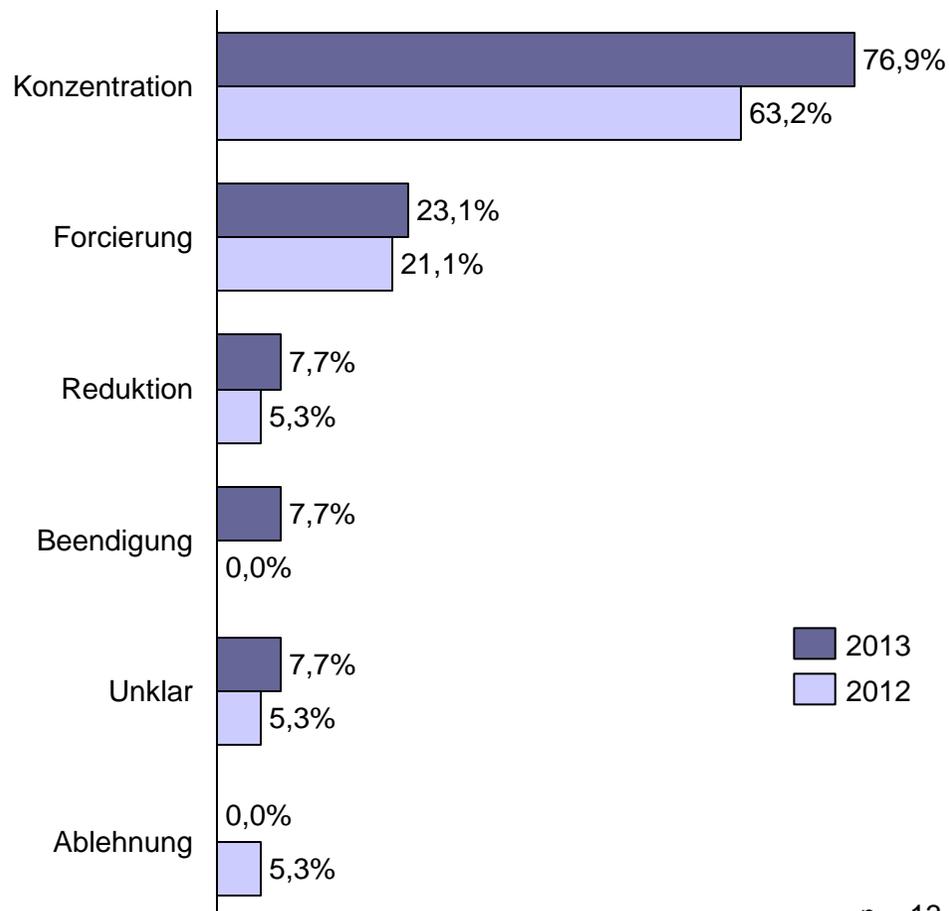
Mit wie vielen Maklerpools / Dienstleistern arbeiten Sie regelmäßig zusammen?



# Produktanbieter-Sicht

## Steuerung von Pools.

Nach welchen strategischen Optionen steuert Ihr Unternehmen derzeit die Zusammenarbeit mit Maklerpools / Dienstleistern?



### Konzentration

„Wir arbeiten nur mit ausgewählten Pools / Dienstleistern zusammen.“

### Forcierung

„Poolgeschäft gewinnt an Bedeutung & Pool-Geschäft wird forciert.“

### Reduktion

„Wir forcieren nicht mehr aktiv die Zusammenarbeit.“

### Beendigung

„Wir beenden die Zusammenarbeit (einzelner Verbindungen).“

### Unklar

„Wir sind noch unschlüssig und warten ab.“

### Ablehnung

„Wir haben uns gegen eine Zusammenarbeit ausgesprochen.“

# Produktanbieter-Sicht

## Zusammenarbeit mit Pool / Dienstleister (1/2).

Wie bewerten Sie folgende Aussagen hinsichtlich einer Zusammenarbeit mit einem Pool bzw. Dienstleister?

Kriterium	Verteilung			
„Durch eine Zusammenarbeit mit Pools / DL erwarten wir für unser Unternehmen mehr Geschäft.“	46,1%	53,9%	0,0%	0,0%
„Durch eine Zusammenarbeit mit Pools / DL erwarten wir Zugang zu weiteren aktiven Vermittlern.“	30,8%	69,2%	0,0%	0,0%
„Durch eine Zusammenarbeit mit Pools / DL erwarten wir eine durchschnittliche Verteuerung des Geschäfts.“	23,0%	30,8%	30,8%	15,4%
„Durch eine Zusammenarbeit mit Pools / DL erwarten wir technische Anforderungen, die einen hohen Aufwand für unser Unternehmen bedeuten.“	15,3%	53,9%	30,8%	0,0%

■ trifft voll und ganz zu 
 ■ trifft zu 
 ■ trifft weniger zu 
 ■ trifft überhaupt nicht zu

n = 13

# Produktanbieter-Sicht

## Zusammenarbeit mit Pool / Dienstleister (2/2).

Wie bewerten Sie folgende Aussagen hinsichtlich einer Zusammenarbeit mit einem Pool bzw. Dienstleister?

Kriterium	Verteilung			
„Durch eine Zusammenarbeit mit Pools / DL erwarten wir insgesamt geringere Aufwendungen für unser Unternehmen, da das Geschäft stärker gebündelt wird.“	7,7%	53,9%	30,8%	7,6%
„Durch eine Zusammenarbeit mit Pools / DL erwarten wir Einsparpotenzial in Bezug auf personelle Ressourcen.“	7,6%	53,9%	30,8%	7,7%
„Durch eine Zusammenarbeit mit Pools / DL erwarten wir einen Verlust der Kundenbindung (Kunde = Vermittler).“	0,0%	23,1%	69,2%	7,7%

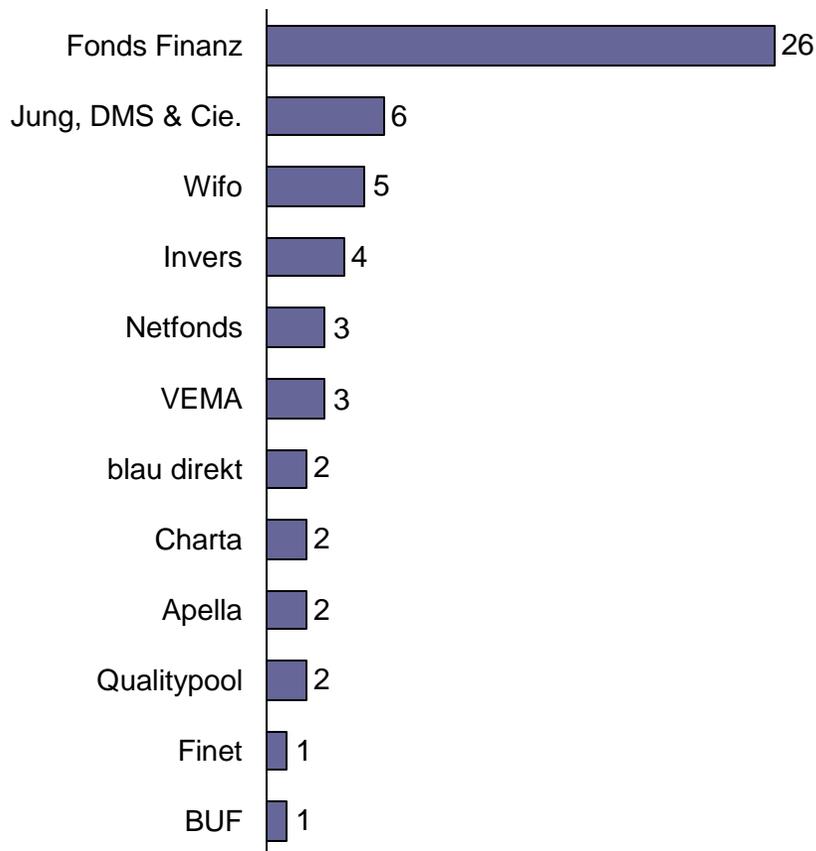
■ trifft voll und ganz zu 
 ■ trifft zu 
 ■ trifft weniger zu 
 ■ trifft überhaupt nicht zu

n = 13

# Produktanbieter-Sicht

## Geschäftsverhältnis zu Pools / Dienstleistern.

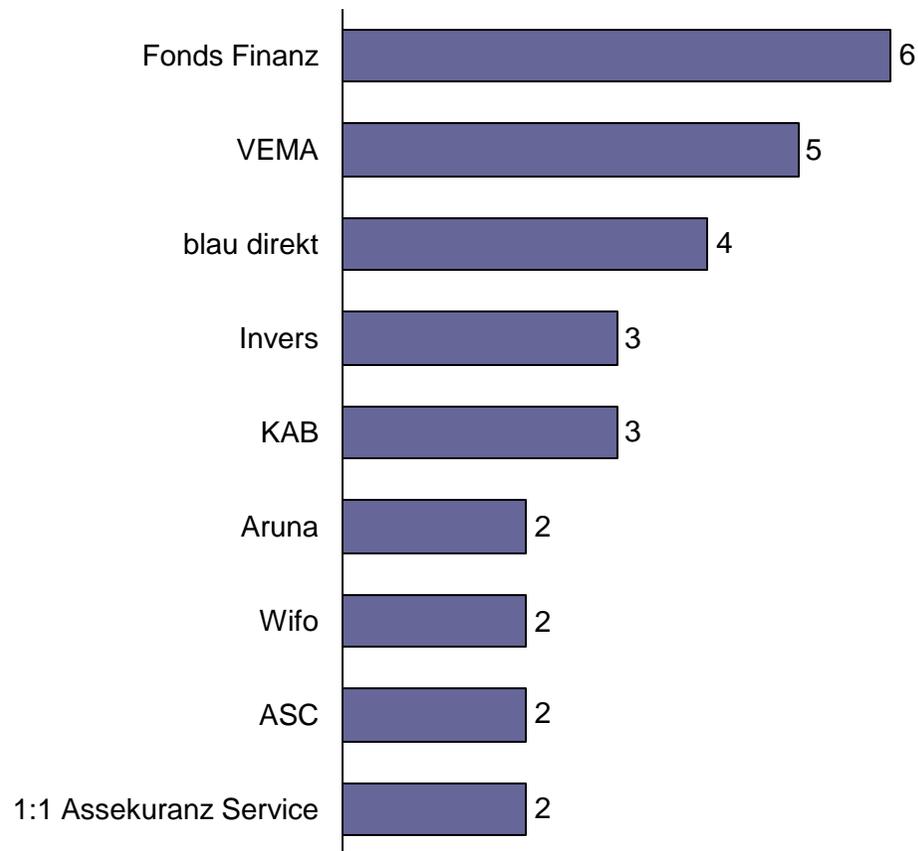
Mit welchem Maklerpools / Dienstleistern arbeiten Sie in diesen Geschäftsfeldern überwiegend zusammen? **Leben / Vorsorge**



HINWEIS: Die absoluten Nennungen ergeben sich aus der Summe Rang 1 (x3), Rang 2 (x2) Rang 3 (x1).

n = 10  
Nennungen: 28

Mit welchen Maklerpools / Dienstleistern arbeiten Sie in diesen Geschäftsfeldern überwiegend zusammen? **Komposit**



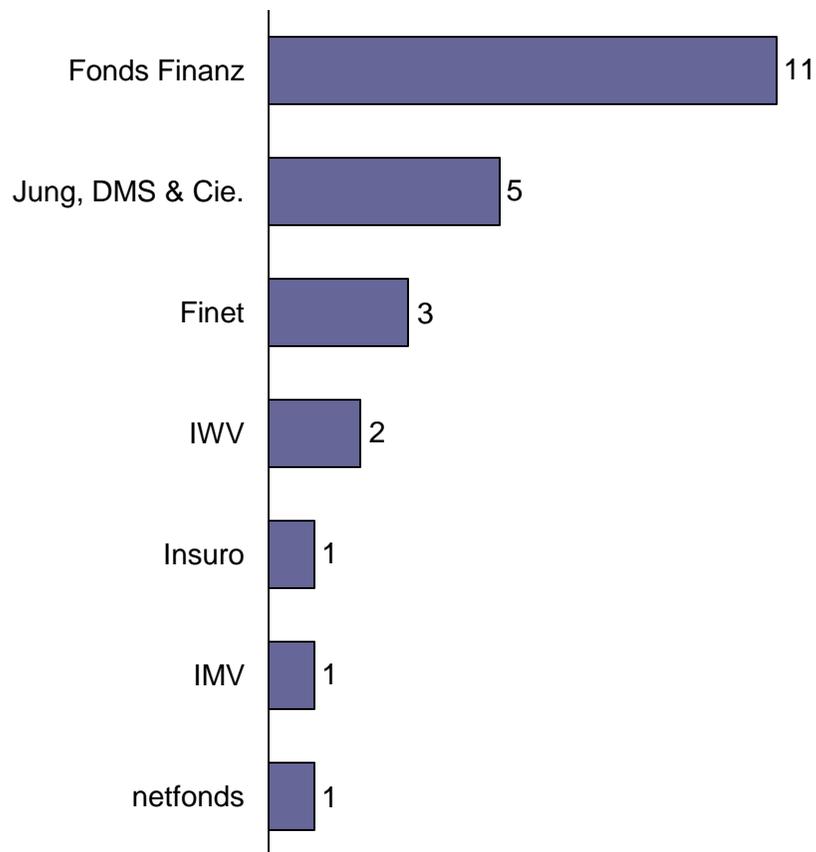
HINWEIS: Die absoluten Nennungen ergeben sich aus der Summe Rang 1 (x3), Rang 2 (x2) Rang 3 (x1).

n = 5  
Nennungen: 13

# Produktanbieter-Sicht

## Geschäftsverhältnis zu Pools / Dienstleistern.

Mit welchem Maklerpools / Dienstleistern arbeiten Sie in diesen Geschäftsfeldern überwiegend zusammen? **Krankenversicherung**



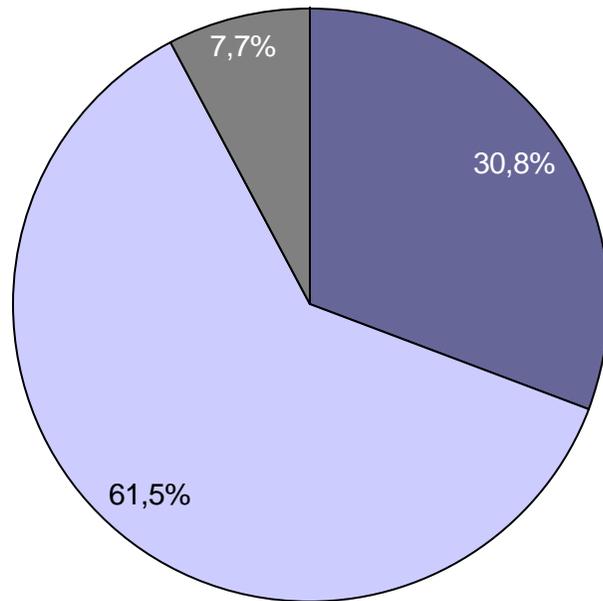
HINWEIS: Die absoluten Nennungen ergeben sich aus der Summe Rang 1 (x3), Rang 2 (x2) Rang 3 (x1).

n = 5  
Nennungen: 11

# Produktanbieter-Sicht

## Betreuung und Produktbereiche.

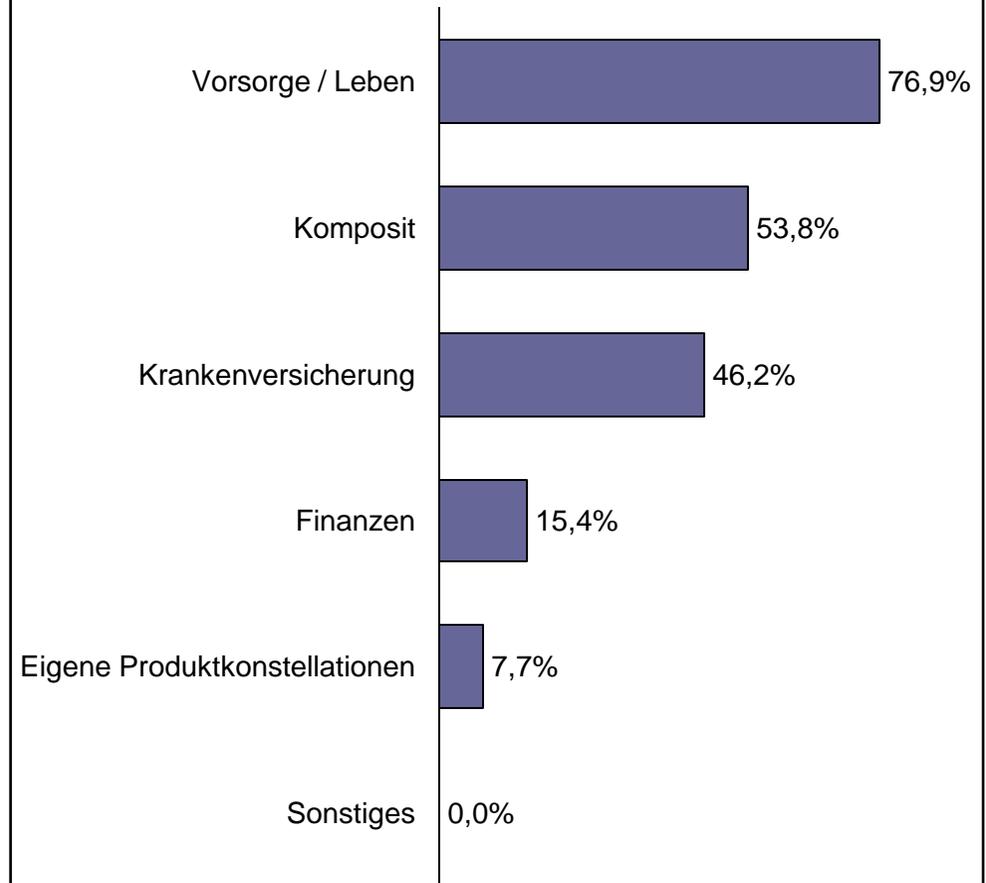
Wie werden heute in Ihrem Unternehmen angebundene Maklerpools / Dienstleister betreut?



- Jede Anbindung wird ausschließlich zentral betreut
- Teilweise – je nach individueller Anbindung – zentrale bzw. dezentrale Betreuung
- Jede Anbindung wird aussch. dezentral / regional betreut

n = 13

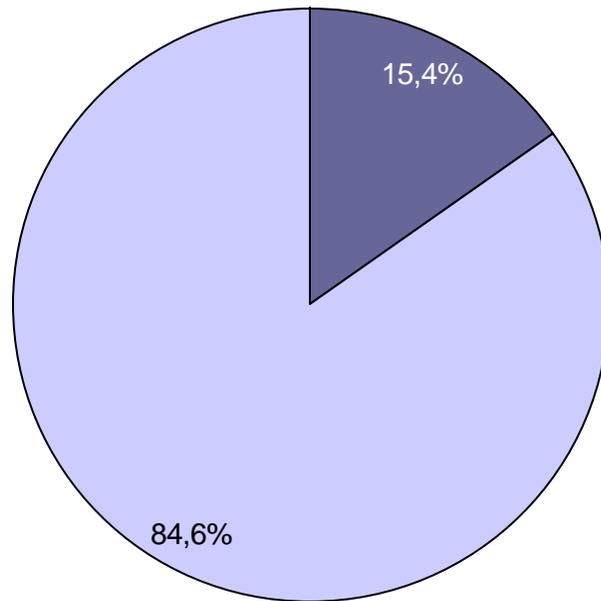
In welchen Produktbereichen arbeitet Ihr Unternehmen mit Maklerpools / Dienstleistern zusammen?



n = 13

# Produktanbieter-Sicht Beteiligung.

Ist Ihr Unternehmen an Maklerpools / Dienstleistern finanziell beteiligt?



■ Ja ■ Nein

n = 13

# Produktanbieter-Sicht

## Zusammenarbeit mit Pool / Dienstleister | Top 5-Kriterien.

Kennzeichnen Sie die Top 5-Kriterien, die aus Ihrer Sicht bzgl. der Zusammenarbeit mit Pools und Dienstleistern von besonderer Bedeutung sind?



n = 13

# Produktanbieter-Sicht

## Top-Erfolgsfaktoren (1/2).

Was sind aus Ihrer Sicht die Top-Erfolgsfaktoren in der Zusammenarbeit mit Maklerpools / Dienstleistern?

### Erfolgsfaktoren

Weniger Verwaltungsaufwand und –kosten, Zugang zu großer Anzahl an Vermittlern, kurze Dienstwege, zentrale Erreichbarkeit, Unterstützung in Akquise- und Bestandspflege, Möglichkeit Incentives gezielt zu platzieren.

Hohe Produktqualität, hohe technische Unterstützung für Geschäftspartner durch Pool, hohe Servicequalität durch Produkthanbieter, Top-Partner erwarten persönliche Betreuung vor Ort, hohe Erreichbarkeit von Geschäftspartner durch Pool.

Marktfähige Produkte, maklerorientierte Prozesse, Vertriebsunterstützung strategische Betreuung, regionale Unterstützung.

Schlanke Prozesse, hervorragende Servicequalität, gutes Preis- / Leistungsverhältnis, Verkaufunterstützung, kurze Kommunikationswege.

Schnelle Produktdistribution, gute Differenzierung zum Wettbewerb durch Kommunikation, Prozessvorteile.

Produkte: Gutes Pricing für gute Position in Vergleichsrechnern, offensichtliche Alleinstellungsmerkmale, geringe Erklärungsbedürftigkeit, wenig BAV // Courtage: Margenfähiges Vergütungssystem, klare Vorgaben von Courtageweitergabe ohne Besser oder Schlechlechterstellung gegenüber anderen Pools oder der Maklerbetreuung, häufiger Abrechnungsmodus, elektronisch.

Produkt mit einem herausragendem Preis- / Leistungsverhältnis, unbürokratische Administration, Verlässlichkeit, schnelle Risikoprüfung, guter Abwicklungsservice (Angebote, Antragsbearbeitung, Bestandskundenservice).

Differenzierung durch Service, Bereitstellung von Vergleichssystemen und Verwaltungssystemen, Unterstützung bei der Kundenakquise, Begleitung bei politischen Veränderungen, Sicherstellung des Know Hows.

Produkte, Betreuung der Poolmitglieder, die Fähigkeit sich an die Pool-Prozesse / Systeme anzupassen.

n = 13

# Produktanbieter-Sicht

## Top-Erfolgsfaktoren (2/2).

Was sind aus Ihrer Sicht die Top-Erfolgsfaktoren in der Zusammenarbeit mit Maklerpools / Dienstleistern?

### Erfolgsfaktoren

Abhängig vom Business Modell des Pools z.B. Produktpreis oder Service.

Produkte (Preis- / Leistungsverhältnis, Ratings, Transparenz), Service (Qualität der Betreuung, Schnelligkeit, Erreichbarkeit).

Fairer Umgang (Wahrung der Poolbesonderheiten auch im Zusammenspiel mit Direktanbindungen), qualifizierte Vertriebsunterstützung und Trouble-Shooting-Prozess. Marktfähige Produkte.

“

Die Top-Erfolgsfaktoren in der Zusammenarbeit mit Maklerpools / Dienstleistern sind Kommunikation, serviceorientierte Prozesse und wettbewerbsfähige Produkte. Nur mit einem ausgeprägten Informationsaustausch in beide Richtungen - Versicherer zu Maklerpools und umgekehrt - kann eine zielgerichtete und erfolgreiche Zusammenarbeit funktionieren. Kompetente Ansprechpartner und eine solide Vertrauensbasis sind dafür zwingend erforderlich. Für eine positive Zusammenarbeit müssen die Prozesse (wie z.B. Auftragsabwicklung inklusive Risikoprüfung oder die Vergütungsabrechnung) serviceorientiert gestaltet sein. Beispiel dafür ist die Möglichkeit der telefonischen Vorabanfrage in der Risikoprüfung oder der späteren Direktansprache des Entscheiders bei Fragen. Der Service und die Kommunikation können aber nicht ohne wettbewerbsfähige und nachhaltige Produkte funktionieren. Es geht dabei nicht darum der "Günstigste" zu sein, sondern vielmehr darum mit sehr guten, auf die Kundenklientel abgestimmten Leistungen und einer schnellen und professionellen Leistungsabwicklung "zu punkten".

”

n = 13

# Produktanbieter-Sicht Risiken (1/2).

Was sind aus Ihrer Sicht die größten Risiken in der Zusammenarbeit mit Maklerpools / Dienstleistern?

## Risiken

Oft Informationsverlust, da kein direkter Kontakt zum Vermittler;  
verlängerte Abwicklungszeiträume (z.B. bei Nichtfragen),  
begrenzter Einfluss auf Provisionsweitergabe, Kosten (durch  
Overheads und Marketingzuschüsse).

Wirtschaftliche Schwierigkeiten des Pools, ansteigende  
Forderung in wirtschaftlicher technischer Unterstützung.

Eingeschränkter Einfluss auf die Beratungsqualität,  
Eingeschränkter Einfluss / Kenntnis auf Beteiligungsverhältnisse.

Wachsende Abhängigkeit, Qualitätskontrolle auf Vermittlerebene.

Hohe Courtageforderungen, Abhängigkeit.

Schwieriger Durchgriff auf Top-Produzenten, Abhängigkeiten in  
der Kommunikation von Engpässen der Ansprechpartner.

Abhängigkeit, Insolvenzrisiko.

Ungeklärte oder risikobehaftete Punkte: Datenschutz, Fragen bei  
Insolvenz eines Maklerpools, Besicherung (i.d.R. keine SB, wenig  
Sicherheitenstellung seitens des Pools), unklare oder geringe  
Kapitaldecke, Umsatzsteuerpflicht des Pools, Haftungsrisiken des  
Pools bei Produktempfehlungen, schwindende Steuerungs-  
möglichkeit der Makler, fehlende Kenntnis / Einschätzung des  
Abschlussvermittlers, gesetzliche Veränderungen (IMD 2,  
Honorarberatung).

Abhängigkeit von wenig großen Pools, keinen direkten Einfluss  
mehr durch vor-Ort-Betreuung.

Kosten der Zusammenarbeit z.B. Provision aber auch die Kosten  
in Zusammenhang mit Sonderanforderungen, Abhängigkeit.

Beschränkter Einfluss auf Vertriebssteuerung, Provisionshöhe,  
Reputation, fehlende Kenntnis der Untervermittler.



n = 13

# Produktanbieter-Sicht Risiken (2/2).

Was sind aus Ihrer Sicht die größten Risiken in der Zusammenarbeit mit Maklerpools / Dienstleistern?

## Risiken

Ein großes Risiko in der Zusammenarbeit mit Maklerpools / Dienstleistern liegt darin, dass der Pool die angebotenen Makler in eine bestimmte Richtung "lenken" kann. Dies erfolgt sicherlich nicht mit offenen Worten im Intranet, aber gegebenenfalls durch eigene Vergleichsplattformen oder Newsletter, bei denen bestimmte Versicherer nicht mehr oder nur noch weit unten auftauchen. Des Weiteren können Pools auffällig in den Bereichen der "Optimierung" von Vergütungen und Wettbewerben sein. Eine weitere Gefahr liegt darin, dass Kernkompetenzen von den Versicherern an die Pools übertragen werden. Die Bündelung der Nachfrage ist in der Regel mit erhöhten Forderungen im Courtagebereich verbunden. Diese Forderungen sind meist nur dann gerechtfertigt, wenn auch administrative Aufgaben vom Pool übernommen werden. Dies entfällt schon dann, wenn jeder Vertriebspartner beim Versicherer einzeln aufgebaut wird. Weiterhin kann die "Klumpenbildung" bei großen Vertriebspartnern stets zu Abhängigkeiten führen.

Kopflastigkeit und damit verbundene Abhängigkeiten durch Konzentration des Neugeschäfts auf wenige Vermittler.

“

”

n = 13

# Herausgeber / Unternehmensdarstellungen

## Kapitel 8

Weitere Informationen zur AssCompact -Studienwelt finden Sie unter:

[www.asscompact-studien.de](http://www.asscompact-studien.de) oder [www.smartcompagnie.de](http://www.smartcompagnie.de)

Bei Fragen zu unseren AssCompact-Studien können Sie sich gerne an uns wenden!



### **Christopher Kahl**

Berater und Studienleiter  
SMARTcompagnie GmbH

Tel.: +49 (0) 6123 - 97482 64

[ck@smartcompagnie.com](mailto:ck@smartcompagnie.com)



### **Karin Jelitto**

Vertriebsassistentin  
bbg Betriebsberatungs GmbH

Tel.: +49 (0) 921 - 7575 833

[jelitto@bbg-gruppe.de](mailto:jelitto@bbg-gruppe.de)



SMARTcompagnie bietet Management-Beratung, Marktforschung und praxisorientiertes Training in höchster Qualität und mit maximalem Nutzen für die Kunden.

Das 2005 gegründete, inhabergeführte Unternehmen ist frei von Konzerninteressen, in der Finanzdienstleistungsbranche tief verwurzelt und versteht sich als neutraler, unabhängiger Dienstleister.

Im Fokus steht das Vertriebs- und Produktmanagement der Assekuranz- und Finanzwirtschaft. Zum Selbstverständnis der Gesellschaft gehört, Mehrwerte für die Kunden durch die erfolgreiche praktische Umsetzung der Strategien zu schaffen.

Die Expertise von SMARTcompagnie resultiert aus langjährigen Erfahrungen (seit 1985) im Vertrieb und dem Management in der Assekuranz- und Bankbranche.

### Profil

- Geschäftsführende Gesellschafter: Harry Holzhäuser, Jürgen Schwarz.
- Gründungsjahr: 2005.
- Rechtsform: GmbH.
- Sitz: Eltville am Rhein.
- Geografische Ausrichtung: Deutschland, Österreich, Schweiz.
- Branchenerfahrung: Über 25 Jahre in Versicherungsunternehmen und Banken.
- Geschäftsfelder: Consulting, Marktforschung, Vertriebstools, Trainings und Coachings.
- SMARTcompagnie ist inhabergeführt, unabhängig und frei von Konzerninteressen.



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 – in 2013 unter anderem:

- Forum BAV – 10. September 2013 in Neuss

## Die Marken der bbg Betriebsberatungs GmbH

- DKM – Fachmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft (22. – 24. Oktober 2013 in Dortmund).
- AssCompact – Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement und Dachmarke für
  - AssCompact Wissen – Kompetenzforen zu aktuellen Themen.
  - AssCompact Events – Events für gute Kontakte (u.a. AssCompact Open).
  - AssCompact Stellenmarkt – Veröffentlichung von Stellenangeboten und -gesuchen.
  - AssCompact Mailing – Brancheninformationen per E-Mail.

## Weitere Studien

# Kapitel 9

## Studienbestellung per FAX an 0911 / 394 400 099

### Bestellung (zutreffendes bitte ankreuzen)

#### AssCompact AWARDS 2013

- Berufsunfähigkeit (1.775 EUR netto)
- Private Vorsorge (1.775 EUR netto)
- Betriebliche Altersvorsorge (1.775 EUR netto)
- Maklerservice (1.950 EUR netto)
- Sach / HUK (1.775 EUR netto)

#### AssCompact WISSEN 2013

- Pools & Dienstleister (1.775 EUR netto)

#### AssCompact TRENDS 2013

- Ausgabe I (980 EUR netto; Sonderthema: Verkaufshilfen)
- Ausgabe II (980 EUR netto; Sonderthema: Incentivierung)
- Ausgabe III (980 EUR netto)
- Ausgabe IV (980 EUR netto; Sonderthema: Vertrieb 2014)
- Abonnement (2.900 EUR netto; Nachlass: 19,4%)

### Empfänger und Rechnungsadresse

Unternehmen

Vorname, Nachname

Funktion, Abteilung

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

Telefon

E-Mail-Adresse

Datum, Unterschrift

N03

# Hinweise zur Nutzung

# Kapitel 10

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. Gerne können Sie 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.