

GEWERBLICHES SCHADEN-/UNFALLGESCHÄFT 2021

Marktstudie - Untersuchungsdesign, Methodik & Bewertungsschema

Ergebnisse aus einer Befragung von
Assekuranz- und Finanzvermittlern

August 2021



Ihr Partner für erfolgreiche Kontakte

Bbg
Betriebsberatungs GmbH
Bindlacher Straße 4
95448 Bayreuth

Telefon: +49 (0) 921 75758-0

Telefax: +49 (0) 921 75758-20

Mail: info@bbg-gruppe.de

Web: www.bbg-gruppe.de

Geschäftsführer: Dr. Christian Durchholz, Konrad Schmidt

Ansprechpartner: Dr. Mario Kaiser,
Sophia Tannreuther,
Jörg Deubzer

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



Institut für Versicherungsvertrieb
Beratungsgesellschaft mbH

IVV - Institut für Versicherungsvertrieb
Beratungsgesellschaft mbH
Markt 5
06526 Sangerhausen

Telefon: +49 (0) 3464-2797-730

Telefax: +49 (0) 3464-2797-732

E-Mail: info@ivv-beratung.de

Web: www.ivv-beratung.de

Geschäftsführer: Steffen Ritter

Hinweise zur Nutzung

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

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

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

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

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

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



AssCompact
— AWARD —

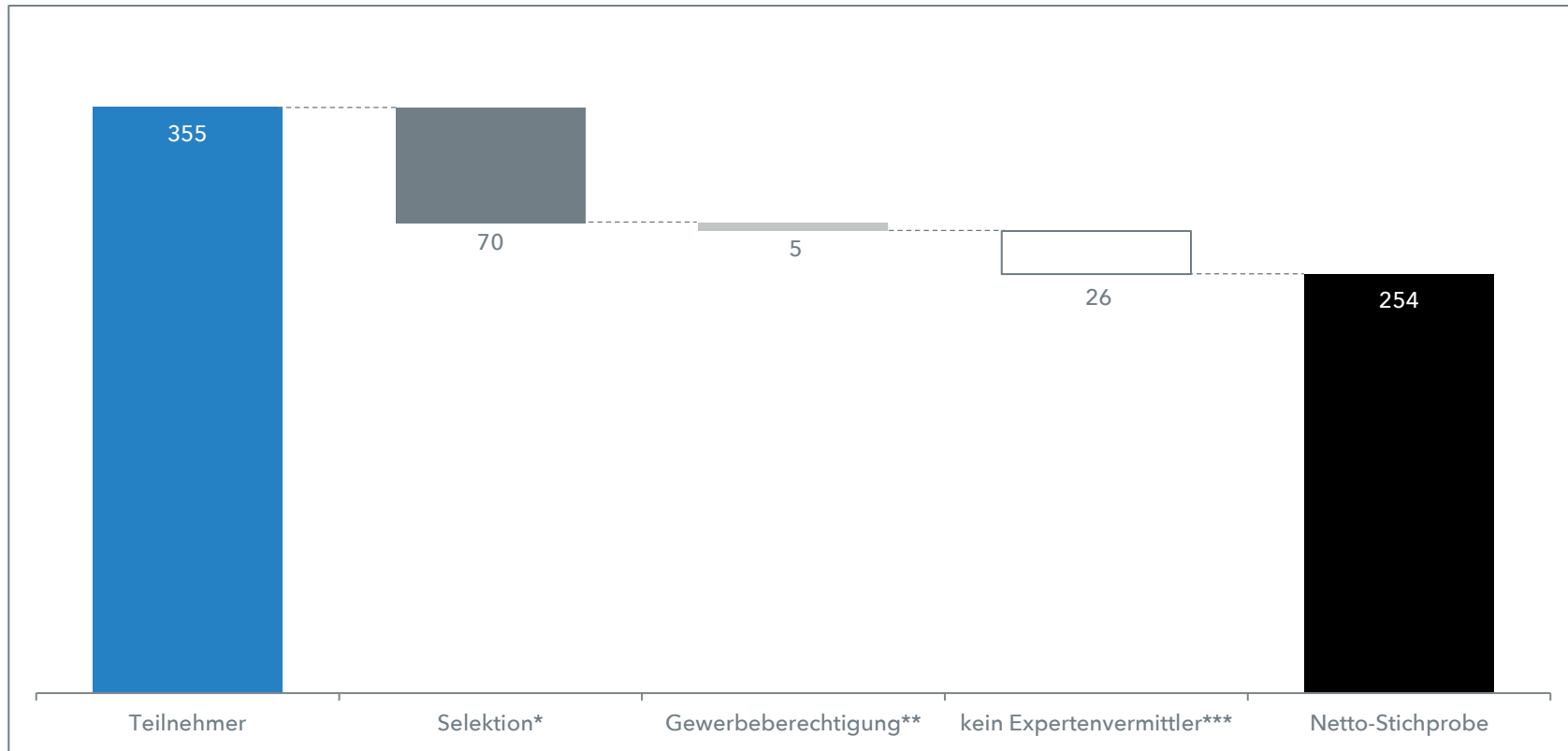
UNTERSUCHUNGSDESIGN & METHODISCHES VORGEHEN

Untersuchungsdesign & methodisches Vorgehen

- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 08.06.2021 bis 18.06.2021
- Konzentrationsverfahren
- Stichprobe: N = 355
- Netto-Stichprobe: n = 254
- Zielgruppe:
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit Zulassung nach (Mehrfachnennungen möglich):
 - 84,1% Versicherungsmakler mit Erlaubnis nach § 34d Abs.1 Nr.2 GewO
 - 18,7% Finanzanlagevermittler nach § 34f Abs.1 GewO
 - 16,3% Versicherungsvertreter (Mehrfachvertreter) nach § 34d Abs.1 GewO
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit ...
 - ... einem Durchschnittsalter von 53,5 Jahren
 - ... einer Branchenerfahrung von 25,9 Jahren
 - ... einer Geschlechtsverteilung von 9,1% weiblichen Vermittlerinnen und 90,9% männlichen Vermittlern
- Sehr gutes Abbild der Finanz- und Versicherungsvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur

Untersuchungsdesign & methodisches Vorgehen

Umfrageteilnehmer



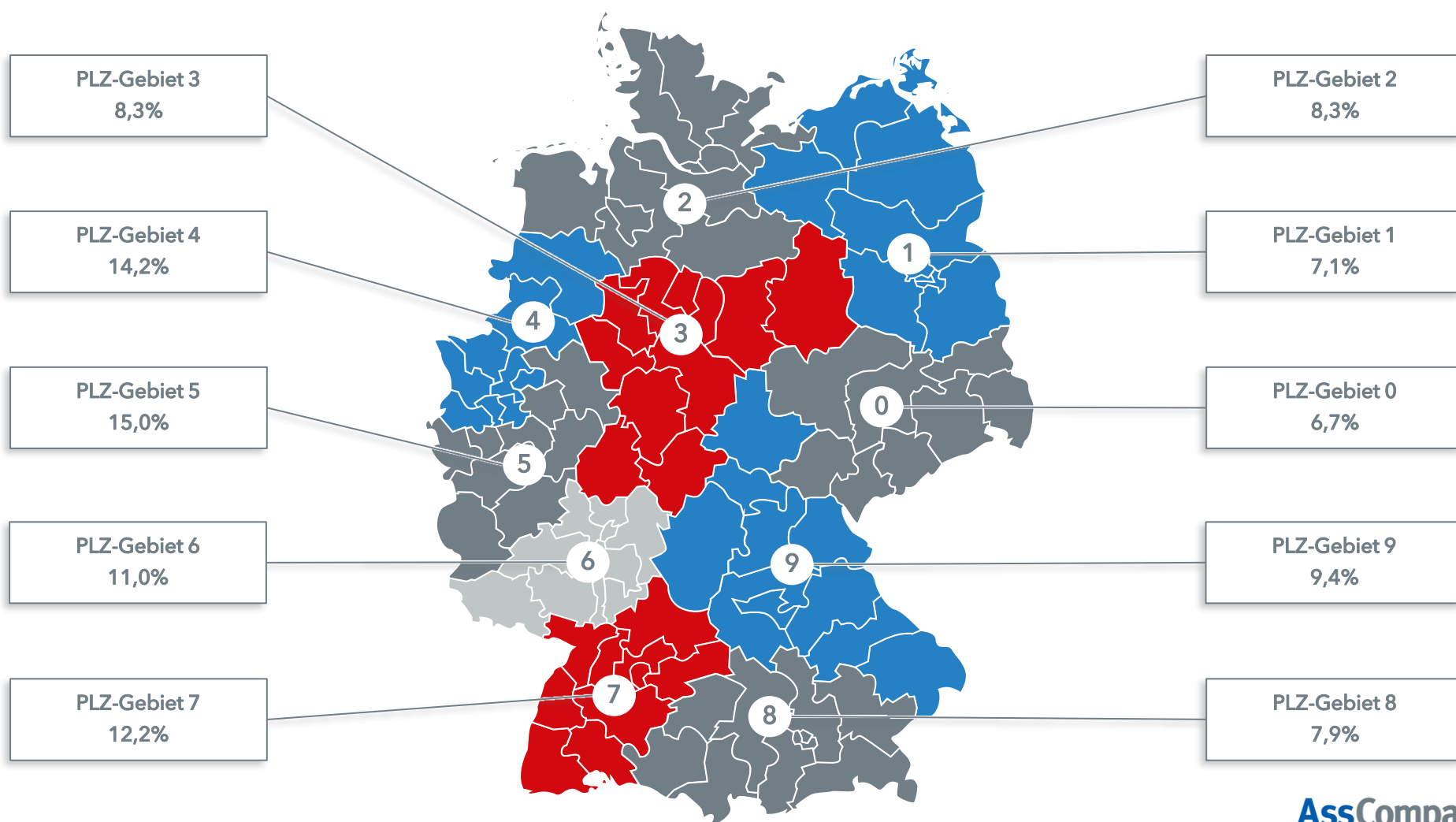
*Selektionskriterien: unrealistische Beantwortungsdauer, Abbruch nach wenigen Fragen, keine Zielgruppe

**Gewerbeberechtigung: Antwortoption "Gebundener Versicherungsvertreter"

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

Untersuchungsdesign & methodisches Vorgehen

Regionale Verteilung der Befragten (n = 254)



Ziele der Untersuchung 2021

- Die **Qualitätsmessung der Anbieter** im Bereich des gewerblichen Schaden-/Unfallgeschäfts **aus Sicht der unabhängigen Vermittler** ist ein wichtiger Indikator zur Wettbewerbsanalyse.
- Dieses **Benchmarking** dient einerseits zum **Leistungsvergleich** mit der Konkurrenz. Andererseits eignet es sich zur **Prognose** möglicher Konkurrenzreaktionen auf ein verändertes Preis-Qualitäts-Angebot der betrachteten Anbieter.
- Daher werden in der Befragung folgende **Ziele** verfolgt:
 - Ermittlung eines Rankings
 - Ermittlung der Höhe des Geschäftsanteils ("Share of Wallet")
 - Ermittlung der wichtigsten Einflussgrößen auf den Unternehmenserfolg
 - Ermittlung der Zufriedenheit der Makler und Mehrfachvertreter mit den Anbietern (Qualitative Bewertung anhand von Leistungskriterien)
 - Ermittlung der Einstellungsloyalität
 - Ermittlung der Marktpositionierung
 - Ermittlung von Stärken und Schwächen
 - Ermittlung der Einstellung hinsichtlich marktrelevanter Fragestellungen
- Die **Studie „AssCompact AWARD - Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2021“** liefert **zentrale Erkenntnisse** zur Einordnung im Wettbewerb. Die Gesellschaften können somit ihre eigene Leistung **mit den Leistungen der Konkurrenz vergleichen** und **zielorientierte Maßnahmen implementieren**.



Untersuchungsdesign & methodisches Vorgehen

Bewertungsschema 2021

- Basis des Rankings ist der etablierte **Share of Wallet (SoW)**, also die Verteilung der Geschäftsanteile auf die Gesellschaften.
- Die qualitative Bewertung der Produktgeber basiert auf **14 Leistungskriterien (LK)**. Der Einsatz einer **100er Skala** in diesem Zusammenhang ermöglicht ein feinstufiges Qualitätsurteil.
- Zur Ermittlung der **Relevanz der Leistungskriterien** wird eine Regressionsanalyse durchgeführt. Dabei werden die Wichtigkeiten der Leistungskriterien statistisch geschätzt.
- Neben den **Top-3-platzierten Gesellschaften** gemäß SoW pro untersuchtem Bereich werden auch die jeweils **besten Anbieter pro Leistungskriterium** mit einem Siegel ausgezeichnet



Bestes Image | Bester Digitalisierungsgrad | Beste Produktqualität
Beste Tarifflexibilität | Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis
Beste dezentrale Vertriebsunterstützung | Beste zentrale Vertriebsunterstützung
Bester Angebotsrechner | Beste Risikomanagementberatung
Beste Angebotsunterlagen | Beste Abwicklung im Neugeschäft
Bester Bestandskundenservice | Beste Schadenregulierung | Beste Courtageausgestaltung



- Die Einstellungsloyalität der unabhängigen Vermittler wird anhand des **Net-Promoter-Score** (= Netto-Weiterempfehlungswert) abgebildet.
- Jeder Umfrageteilnehmer kann den Anbietern in einer offenen Antwortform **direktes Feedback** und **konstruktive Hinweise zur Verbesserung** mitteilen.
- Daher werden in der Befragung folgende **Ziele** verfolgt:
 - Benchmark der Leistungskriterien
 - Erweiterung zur Analyse der Wichtigkeiten pro Leistungskriterium
 - Abratungen und Abratungsgründe
 - Verteilung der Geschäftsanteile
 - Konstruktives Feedback



AssCompact
— AWARD —

BEWERTUNGSSCHEMA

Share of Wallet (SoW)

Überblick

1

AssCompact AWARD

Wie hoch war in etwa der Anteil Ihres Geschäfts mit den folgenden Gesellschaften nach Stück innerhalb der letzten 12 Monate?
Betrachten Sie den Bereich XY.

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

| | | |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> % UNTERNEHMEN 1 | <input type="checkbox"/> % UNTERNEHMEN 6 | <input type="checkbox"/> % UNTERNEHMEN 11 |
| <input type="checkbox"/> % UNTERNEHMEN 2 | <input type="checkbox"/> % UNTERNEHMEN 7 | <input type="checkbox"/> % UNTERNEHMEN 12 |
| <input type="checkbox"/> % UNTERNEHMEN 3 | <input type="checkbox"/> % UNTERNEHMEN 8 | <input type="checkbox"/> % UNTERNEHMEN 13 |
| <input type="checkbox"/> % UNTERNEHMEN 4 | <input type="checkbox"/> % UNTERNEHMEN 9 | <input type="checkbox"/> % UNTERNEHMEN 14 |
| <input type="checkbox"/> % UNTERNEHMEN 5 | <input type="checkbox"/> % UNTERNEHMEN 10 | <input type="checkbox"/> % UNTERNEHMEN 15 |
| <input type="checkbox"/> 100 % SONSTIGER ANBIETER | | |

100 % von 100%

Bitte nennen Sie den "sonstigen Anbieter":
Unternehmen XY

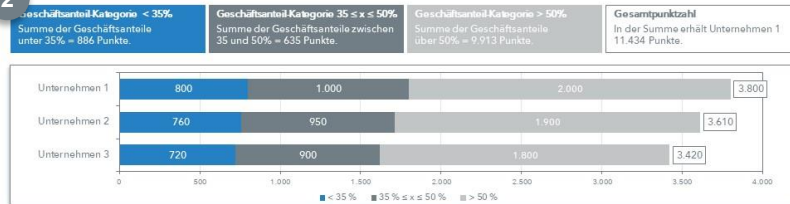
<| zurück weiter |>

3.1 Bewertungsschema

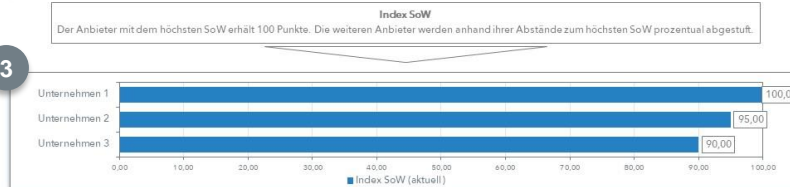
Share of Wallet (SoW)

Index SoW

2



3



Bewertungsansatz Share of Wallet (SoW):

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

Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

Überblick

1

AssCompact AWARD

Wie hoch war in einer der AssiL-Eins-Geschäfte mit den folgenden Gesellschaften nach Stück innerhalb der letzten 12 Monate? Bezeichnen Sie den Bereich XY:

Alle Verfahren die 100% SoW sind Sie mit einigen Gesellschaften keine Vertragskriterien (Ausgangspunkt) erfüllt haben, dann setzen Sie alle das Feld für:

% UNTERNEHMEN 1 % UNTERNEHMEN 6 % UNTERNEHMEN 11
 % UNTERNEHMEN 2 % UNTERNEHMEN 7 % UNTERNEHMEN 12
 % UNTERNEHMEN 3 % UNTERNEHMEN 8 % UNTERNEHMEN 13
 % UNTERNEHMEN 4 % UNTERNEHMEN 9 % UNTERNEHMEN 14
 % UNTERNEHMEN 5 % UNTERNEHMEN 10 % UNTERNEHMEN 15
 % SONSTIGER ANBIETER

100 % von 100%
 Bitte nennen Sie den "verfügbaren Anteil"
 Unternehmen XY

< zurück weiter >

2

AssCompact AWARD

Erleutern Sie als unabhängiger Vermittler folgender Aussage zu?

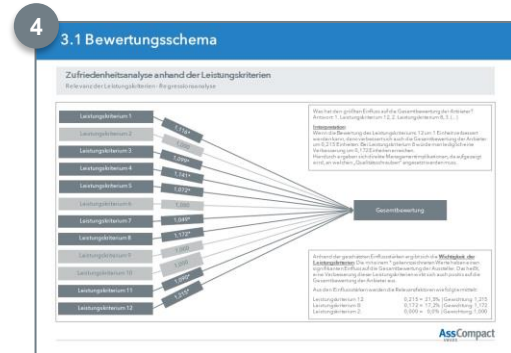
Insgesamt betrachtet ist die Qualität sehr gut.

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

keine Zustimmung 0% 100% volle Zustimmung kann ich nicht beurteilen

Unternehmen 1 (Bereich XY) 0% 100%
 Unternehmen 2 (Bereich XY) 0% 100%
 Unternehmen 3 (Bereich XY) 0% 100%

< zurück weiter >



3

3.1 Bewertungsschema

Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

Index Gesamtwertung (GZF): Siegelhafte Daten für den Bereich XY

| Leistungskriterium | Relevanzfaktor | Wichtigkeit | Ergebnis | Ergebnis | Ergebnis | Ergebnis | Ergebnis | Ergebnis | Ergebnis | Ergebnis | Ergebnis | Ergebnis | Ergebnis | Ergebnis | Ergebnis | Ergebnis | Ergebnis | Ergebnis | Ergebnis |
|--------------------|----------------|-------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Unternehmen 1 | 0.12 | 0.08 | 0.10 | 0.09 | 0.07 | 0.06 | 0.05 | 0.04 | 0.03 | 0.02 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 |
| Unternehmen 2 | 0.12 | 0.08 | 0.10 | 0.09 | 0.07 | 0.06 | 0.05 | 0.04 | 0.03 | 0.02 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 |
| Unternehmen 3 | 0.12 | 0.08 | 0.10 | 0.09 | 0.07 | 0.06 | 0.05 | 0.04 | 0.03 | 0.02 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 |
| Gesamtwertung | 0.12 | 0.08 | 0.10 | 0.09 | 0.07 | 0.06 | 0.05 | 0.04 | 0.03 | 0.02 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 |

Die Durchschnittswerte je Anbieter und Leistungskriterium werden in einem Relevanzfaktor (Relevanzfaktor) gewichtet und zu einer Gesamtwertung summiert.

Unternehmen 1: 61
 Unternehmen 2: 67
 Unternehmen 3: 63

AssCompact

Bewertungsansatz Gesamtzufriedenheit

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

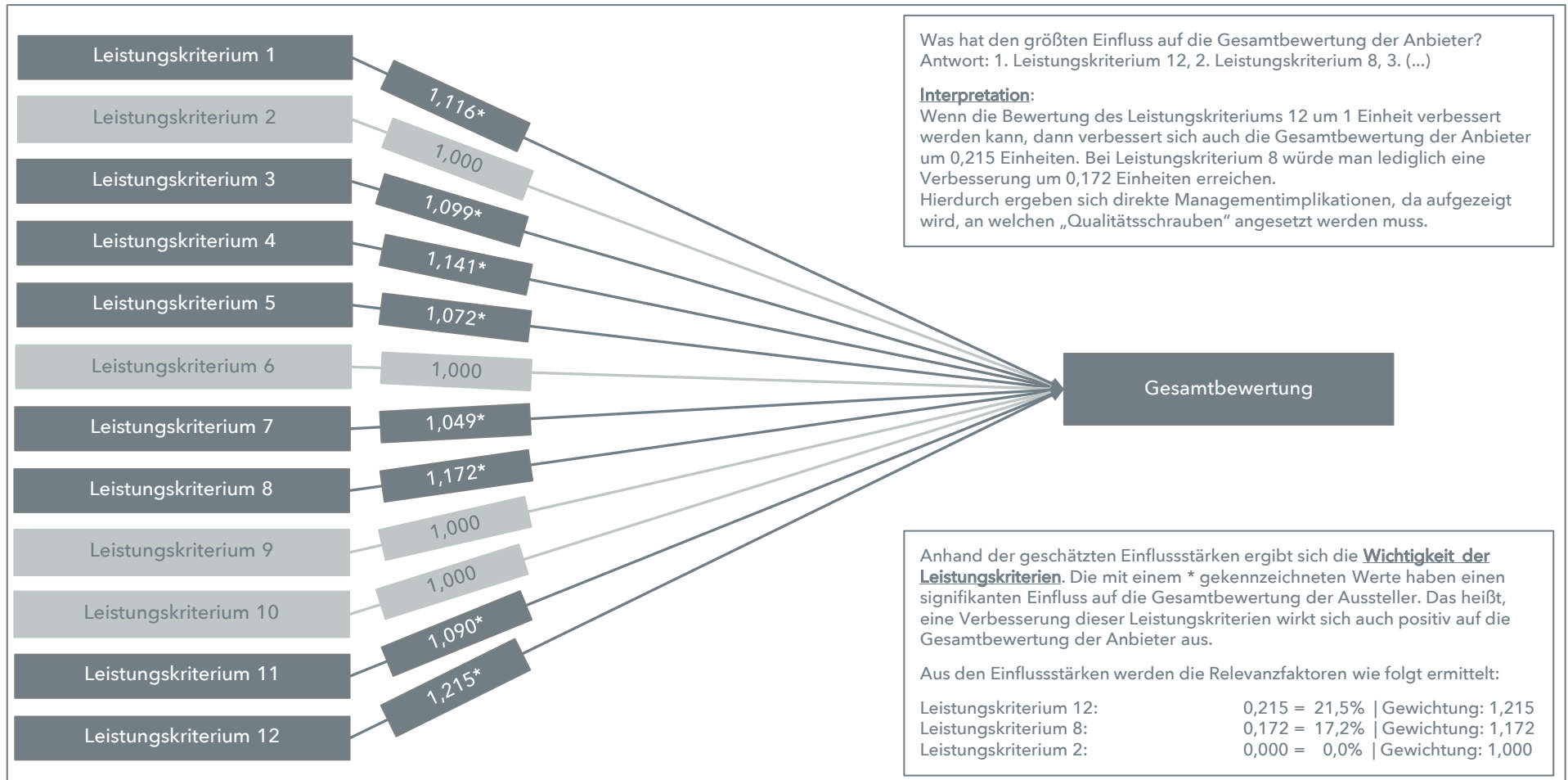
Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

Leistungskriterien

| Dimension | Kriterium | Beispiele |
|------------------------|-----------------------------------|---|
| Unternehmensführung | Image | Bekanntheit, Vertrauen, Sympathie, positive Erfahrungsberichte, Zuverlässigkeit ... |
| | Digitalisierungsgrad | Aktualität der digitalen Services, schnelle und flexible Kommunikation, Dunkelverarbeitung, elektronische Abwicklung, Extranet, FAQs, Newsletter, Online-Tools, Schnittstellen ... |
| Produktmanagement | Produktqualität | Transparenz, Beständigkeit des Tarifwerkes, Anpassungsklauseln ... |
| | Tarifflexibilität | Tarifiermöglichkeiten, flexible Erweiterungsbausteine, Individualisierbarkeit, Kombinierbarkeit ... |
| | Preis-Leistungs-Verhältnis | - |
| Vertriebsunterstützung | Dezentrale Vertriebsunterstützung | Persönlicher Ansprechpartner/Maklerbetreuer: Fach-/Sozial-/Entscheidungskompetenz, Konstanz in der Betreuung, Lösungsorientierung, Erreichbarkeit ... |
| | Zentrale Vertriebsunterstützung | Service-Hotline, Fachinformationen, Kundeninformationen, Vertriebsstorys, Beratungshilfen, Marketing-Material, Schulungsangebot ... |
| | Angebotsrechner | Benutzerfreundlichkeit, Aktualität, Online/Offline-Verfügbarkeit, Plattformneutralität, Kompatibilität ... |
| | Risikomanagementberatung | Unterstützung bei der Risikoanalyse vor Vertragsschluss ... |
| Abwicklungsservice | Angebotsunterlagen | Aktualität, Vollständigkeit, Korrektheit, Übersichtlichkeit, Verständlichkeit, Praktikabilität, Produktinformationsblatt ... |
| | Abwicklung im Neugeschäft | Korrektheit und Verständlichkeit der Policen, Schnelligkeit und Zuverlässigkeit der Antragsbearbeitung, Nachvollziehbarkeit von Annahmeentscheidungen ... |
| | Bestandskundenservice | Adressänderungen, Änderung von Inkassodaten, Vertragsänderungen, Fragen zum Deckungsumfang ... |
| | Schadenregulierung | Reaktionszeiten, kontinuierliche Rückmeldung über den Prozess / Stand der Schadenbearbeitung, Vermittlung von Dienstleistern, Serviceleistungen, Regulierungsaufwand, Unterstützung vor Ort, Begründung des Leistungsentscheids ... |
| | Courtageausgestaltung | Flexibilität der Modelle, Abwicklung, Zuverlässigkeit, Transparenz, Verständlichkeit ... |

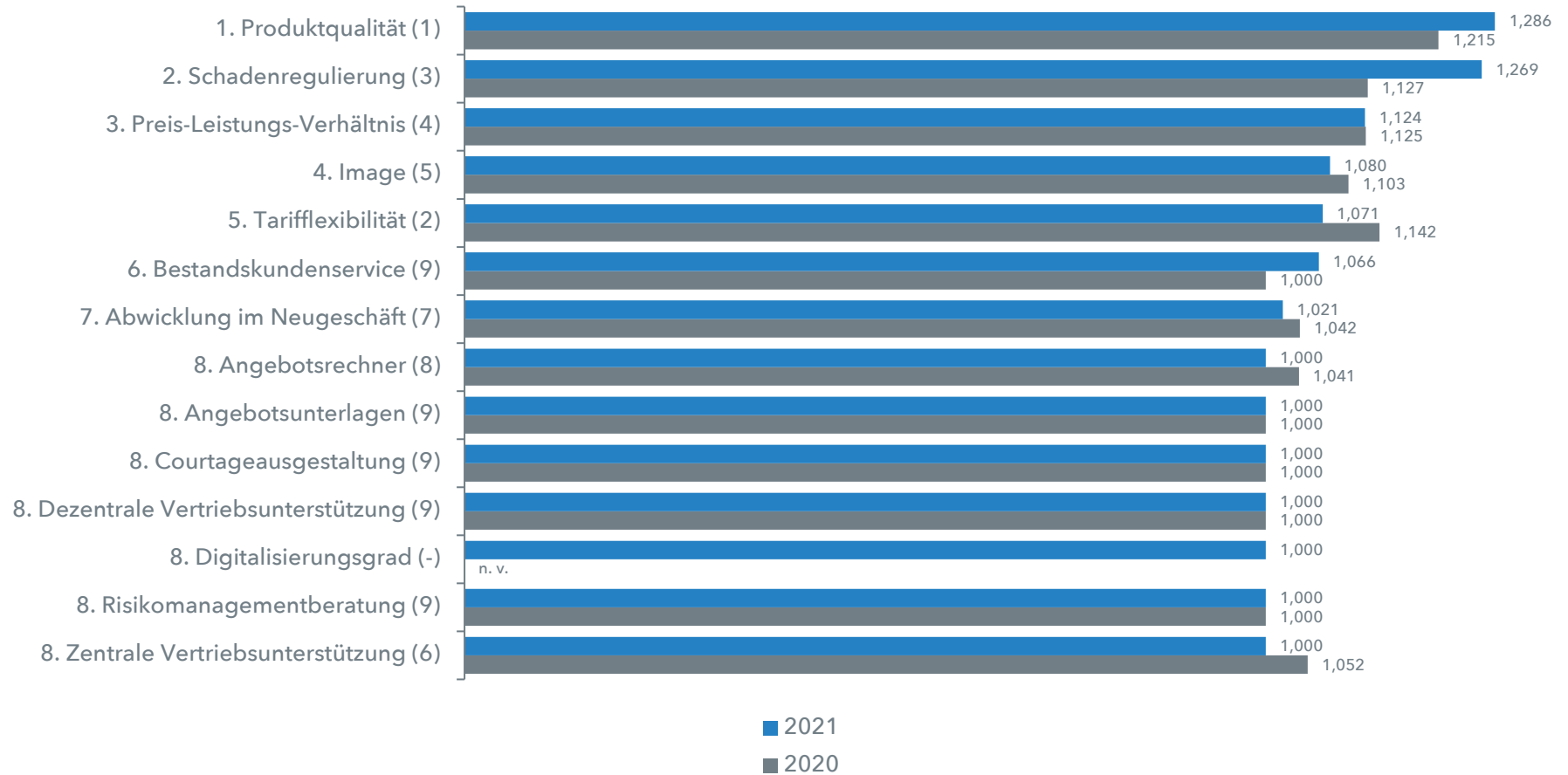
Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

Relevanz der Leistungskriterien - Regressionsanalyse



Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

Relevanz der Leistungskriterien



Net-Promoter-Score (NPS)

Überblick

1

AssCompact AWARD

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

Bitte kreuzen Sie an:

| | sehr unwahrscheinlich | | | | | sehr wahrscheinlich | | | | | kann ich nicht beurteilen | |
|----------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------|--------------------------|
| | (0) | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) | (8) | (9) | (10) | |
| Unternehmen 1 (Bereich XY) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Unternehmen 2 (Bereich XY) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Unternehmen 3 (Bereich XY) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

<| zurück weiter >|

3.2 Favoriten der Vermittler - Bereich XY

3.2.6 Analyse der Top-Anbieter

Unternehmen ABC | Net-Promoter-Score (NPS) (n = 40)



Bewertungsansatz Net-Promoter-Score (NPS):

1. Die Vermittler werden gebeten auf einer Skala von 0-10 anzugeben, wie wahrscheinlich es ist, dass sie die aufgeführten Gesellschaften einem befreundeten Kollegen weiterempfehlen.
2. Anhand ihrer abgegebenen Bewertungen werden die Vermittler in drei Kategorien eingeteilt: Promotoren (10 & 9), Passive (8 & 7) und Kritiker/Detraktoren (6 - 0)
3. Der NPS wird berechnet, indem vom prozentualen Anteil der Promotoren der prozentuale Anteil der Kritiker/Detraktoren abgezogen wird.



AssCompact
— AWARD —

UNTERNEHMENS DARSTELLUNG



Ihr Partner für erfolgreiche Kontakte

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

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

- **DKM Forum 2021 hybrid** für die Finanz- und Versicherungswirtschaft (27. - 28. Oktober 2021).
- **AssCompact - Fachmagazin** für Risiko- und Kapitalmanagement und Dachmarke für
 - *AssCompact Wissen* - Kompetenzforen zu aktuellen Themen.
 - *AssCompact Events* - Events für gute Kontakte.
 - *AssCompact Stellenmarkt* - Stellenangebote und -gesuche.
 - *AssCompact Mailing* - Brancheninformationen per E-Mail.
 - *AssCompact Studien* - Umfragen & Studien zu Branchenthemen.
 - *AssCompact TV* - Informationen, Interviews & Themensendungen.



Institut für Versicherungsvertrieb
Beratungsgesellschaft mbH

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

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

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

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

Fachhochschule Dortmund

University of Applied Sciences and Arts

Fachhochschule Dortmund – Fachbereich Wirtschaft

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

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

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

Versicherungsmakler RICHTHAMMER

Unser Leitmotiv: ... damit das Leben einfacher wird

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

Inhaber und Geschäftsführer: Michael Richthammer

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

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



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

Zum Portfolio gehören:

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

- **Inhaber und CEO:** Joachim Geiberger
- **Geschäftsführer:** Pascal Schiffels
- **Geschäftsführer:** Klaus Strumberger
- **Zur MORGEN & MORGEN Firmengruppe gehören:**
 - *MORGEN & MORGEN Group GmbH*
 - *MORGEN & MORGEN GmbH*
 - *Leviosa GmbH*
 - *inSWOT GmbH*
 - *sps services GmbH*
 - *DWV Deutsches Verbraucherportal GmbH*



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

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

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

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