

# AssCompact

— AWARD —



MAKLERSERVICE 2021

Marktstudie - Untersuchungsdesign, Methodik & Bewertungsschema

Ergebnisse aus einer Befragung von  
Assekuranz- und Finanzvermittlern

November 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](mailto:info@bbg-gruppe.de)

**Web:** [www.bbg-gruppe.de](http://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](mailto:info@ivv-beratung.de)

**Web:** [www.ivv-beratung.de](http://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](http://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 —

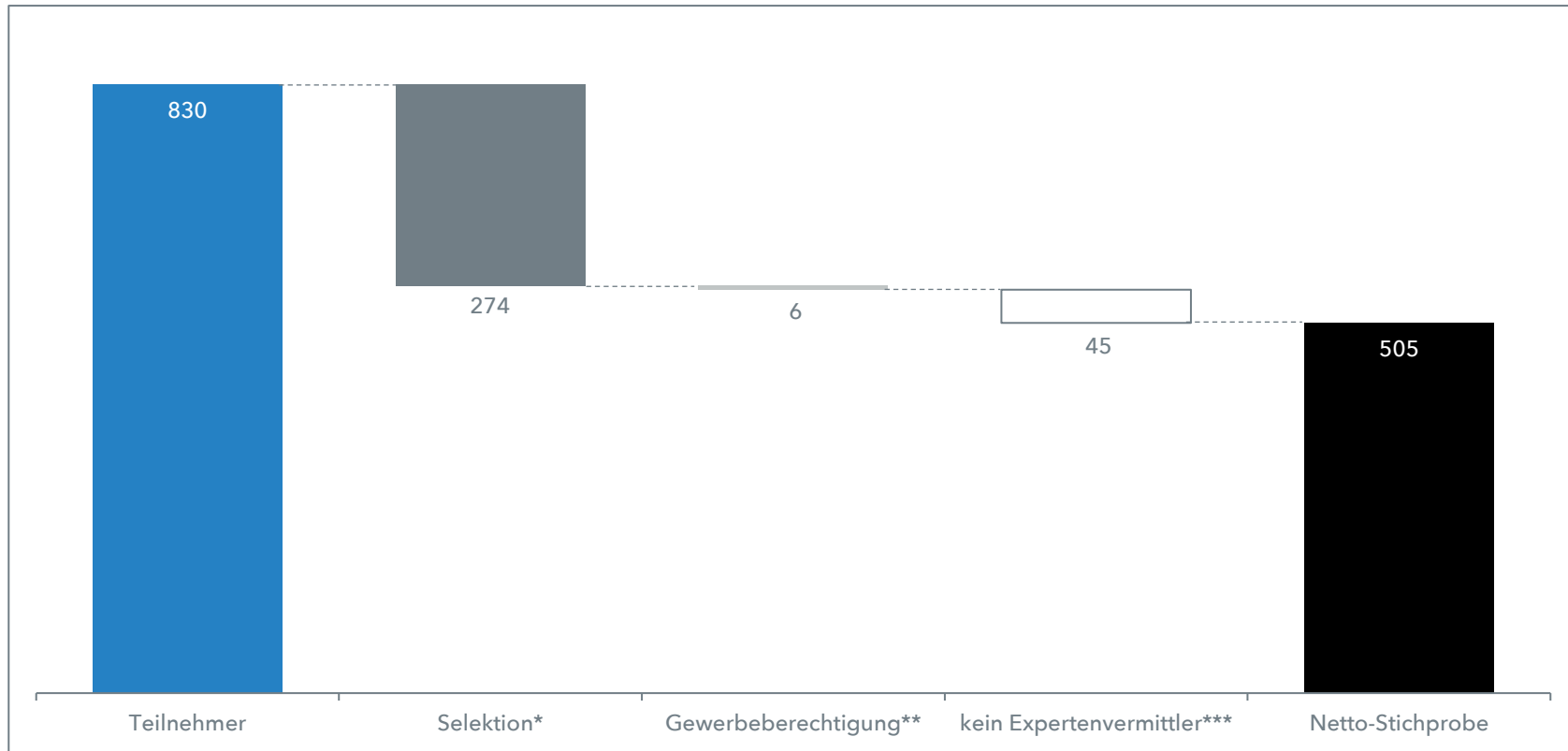
**UNTERSUCHUNGSDESIGN & METHODISCHES VORGEHEN**

# Untersuchungsdesign & methodisches Vorgehen

- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 31.08.2021 bis 10.09.2021
- Konzentrationsverfahren
- Stichprobe: N = 830
- Netto-Stichprobe: n = 505
- Zielgruppe:
  - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit Zulassung nach (Mehrfachnennungen möglich):
    - 86,6% Versicherungsmakler mit Erlaubnis nach § 34d Abs.1 Nr.2 GewO
    - 24,0% Finanzanlagevermittler nach § 34f Abs.1 GewO
    - 20,8% Immobiliendarlehensvermittler nach § 34i Abs.1 S.1 GewO
  - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit ...
    - ... einem Durchschnittsalter von 55,5 Jahren
    - ... einer Branchenerfahrung von 27,2 Jahren
    - ... einer Geschlechtsverteilung von 10,7% weiblichen Vermittlerinnen und 89,3% männlichen Vermittlern
- Sehr gutes Abbild der Finanz- und Versicherungsvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur

# Untersuchungsdesign & methodisches Vorgehen

## Umfrageteilnehmer



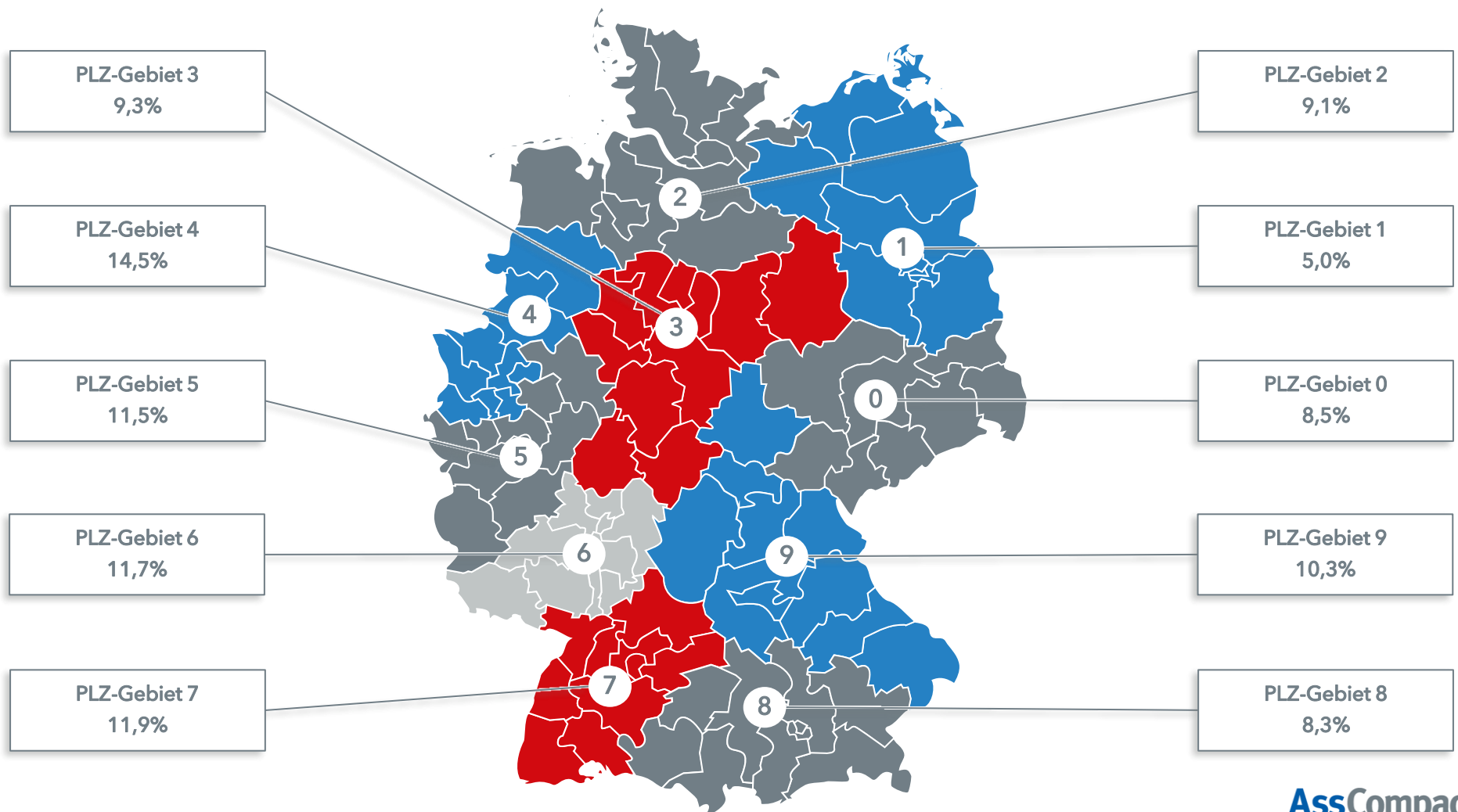
\*Selektionskriterien: unrealistische Beantwortungsdauer, Abbruch nach wenigen Fragen, keine Zielgruppe

\*\*Gewerbeberechtigung: Antwortoption "Gebundener Versicherungsvertreter"

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

# UNTERSUCHUNGSDESIGN & METHODISCHES VORGEHEN

Regionale Verteilung der Befragten (n = 505)



## Ziele der Untersuchung 2021

- Die **Messung der Dienstleistungsqualität von Versicherungsunternehmen** in den Bereichen der „Betriebliche Altersversorgung“, „Private Vorsorge / Biometrie“, „PKV & Pflege“ und „Schaden / Unfall“ **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 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 - Maklerservice 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 die **qualitative Bewertung der Produktgeber** in den vier analysierten Bereichen über 12 Leistungskriterien hinweg.
- 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 der qualitativen Gesamtbewertung (= Gesamtzufriedenheit der unabhängigen Vermittler) pro untersuchtem Bereich werden auch die jeweils **besten Anbieter pro Leistungskriterium** mit einem Siegel ausgezeichnet.



Beste Kompetenz in der Zentrale | Bestes Engagement in der Zentrale  
Beste digitale Vertriebsunterstützung / Weiterbildung | Bester Umgang mit Problemfällen / Beschwerden  
Beste Courtagegestaltung | Beste Kompetenz der Maklerbetreuer  
Bestes Engagement der Maklerbetreuer | Bester Beratungs-, Tarif- und Angebotsrechner  
Bestes Vermittlerportal | Beste digitale Unterstützung / Prozesse / Tools  
Beste Marketing-Materialien | Beste kundenbezogene Unterlagen



- 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
  - Konstruktives Feedback



# AssCompact

— AWARD —

## BEWERTUNGSSCHEMA

## Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien Überblick

**1** welchen der folgenden Bereiche vermitteln Sie regelmäßig Versicherungsprodukte?  
Mehrfachnennungen sind möglich.

Betriebliche Altersversorgung  
 Private Vorsorge / Biometrie  
 PKV & Pflege  
 Schaden / Unfall

**2** AssCompact AWARD - Maklerservice 2021

Hilf mir meine Gesellschaften basierend auf dem Service der letzten 12 Monate unter intensiver Geschäftsbeziehung (z. B. im Wechselgeschäft, im Rücklaufgeschäft oder auch durch Leistungsübertrag)

Betrachten Sie Ihre Gewähr bei der Bestimmung des Gesamtanspruchs

Bestimmungen sind möglich:

<input type="checkbox"/> ALLIANZ	<input type="checkbox"/> DE BAWERISCHE	<input type="checkbox"/> SIGNAL IDUNA GRUPPE
<input type="checkbox"/> ALTE LEIPZIGER	<input type="checkbox"/> ERGO	<input type="checkbox"/> STUTTGARTER
<input type="checkbox"/> ANA	<input type="checkbox"/> SOTHNER	<input type="checkbox"/> SINES LIFE
<input type="checkbox"/> BARNENA	<input type="checkbox"/> HELVETIA	<input type="checkbox"/> VOLKSWAGEN BUND
<input type="checkbox"/> CANADA LIFE	<input type="checkbox"/> LV 1871	<input type="checkbox"/> WÜRTEMBERISCHE
<input type="checkbox"/> CONDOR	<input type="checkbox"/> NARNBERGER	<input type="checkbox"/> WUK
<input type="checkbox"/> CONTINENTALE	<input type="checkbox"/> BAV	<input type="checkbox"/> ZÜRICH
<input type="checkbox"/> DIALOG		<input type="checkbox"/> SONSTIGER ANBIETER (bit)

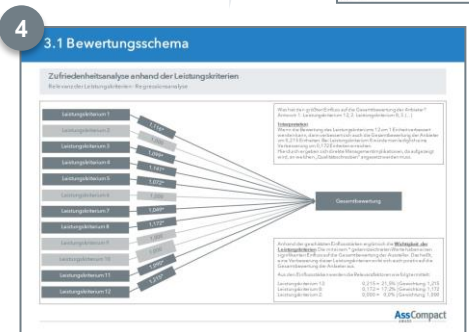
**3** AssCompact AWARD - Maklerservice 2021

Inwiefern stimmen Sie als unabhängiger Vermittler folgenden Aussagen zu?

Die Qualität der Leistungsgestaltung der aufgeführten Gesellschaft(en) ist sehr gut  
z. B. Flexibilität der Politik, Abwicklung, Zuverlässigkeit, Transparenz, Verständlichkeit ...

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

keine Zustimmung	volle Zustimmung	keine Sch nicht beurteilen
0%	100%	<input type="checkbox"/>
Unternehmen 1	0% 100%	<input type="checkbox"/>
Unternehmen 2	0% 100%	<input type="checkbox"/>
Unternehmen 3	0% 100%	<input type="checkbox"/>
Unternehmen 4	0% 100%	<input type="checkbox"/>



**5** 3.1 Bewertungsschema

Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien  
Index (Gesamtwertung/Gesamtwertung) = gewichtete Summe der Bewertungen

Leistungskriterium	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Unternehmen 1	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Unternehmen 2	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Unternehmen 3	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Unternehmen 4	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Gesamtwertung GDE

Die Durchschnittsbewertungen je Anbieter und Leistungskriterium werden mit diesen Relevanzfaktoren gewichtet und zu einer Gesamtbewertung aggregiert.

### Bewertungsansatz Gesamtzufriedenheit

1. Auswahl von bis zu 4 Vermittlerschwerpunkten.
2. Alle Anbieter, mit denen die Vermittler innerhalb der letzten 12 Monate eine intensive Geschäftsbeziehung hatten, werden in einen Lostopf gelegt, aus dem maximal drei Anbieter pro Schwerpunkt zufällig gezogen werden. Hierdurch wird der Aufwand der Umfrageteilnehmer reduziert und eine Gleichverteilung der Antworten über die Gesellschaften angestrebt.
3. Die Vermittler werden gebeten, ihre Zufriedenheit mit den Anbietern auf Basis von 12 Leistungskriterien anhand einer 100er-Skala zu bewerten.
4. Die Relevanz eines Leistungskriteriums wird auf Basis einer Regressionsanalyse statistisch geschätzt.
5. Die Durchschnittsbewertungen je Anbieter und Leistungskriterium werden mit diesen Relevanzfaktoren gewichtet und zu einer Gesamtbewertung aggregiert.

# Bewertungsschema

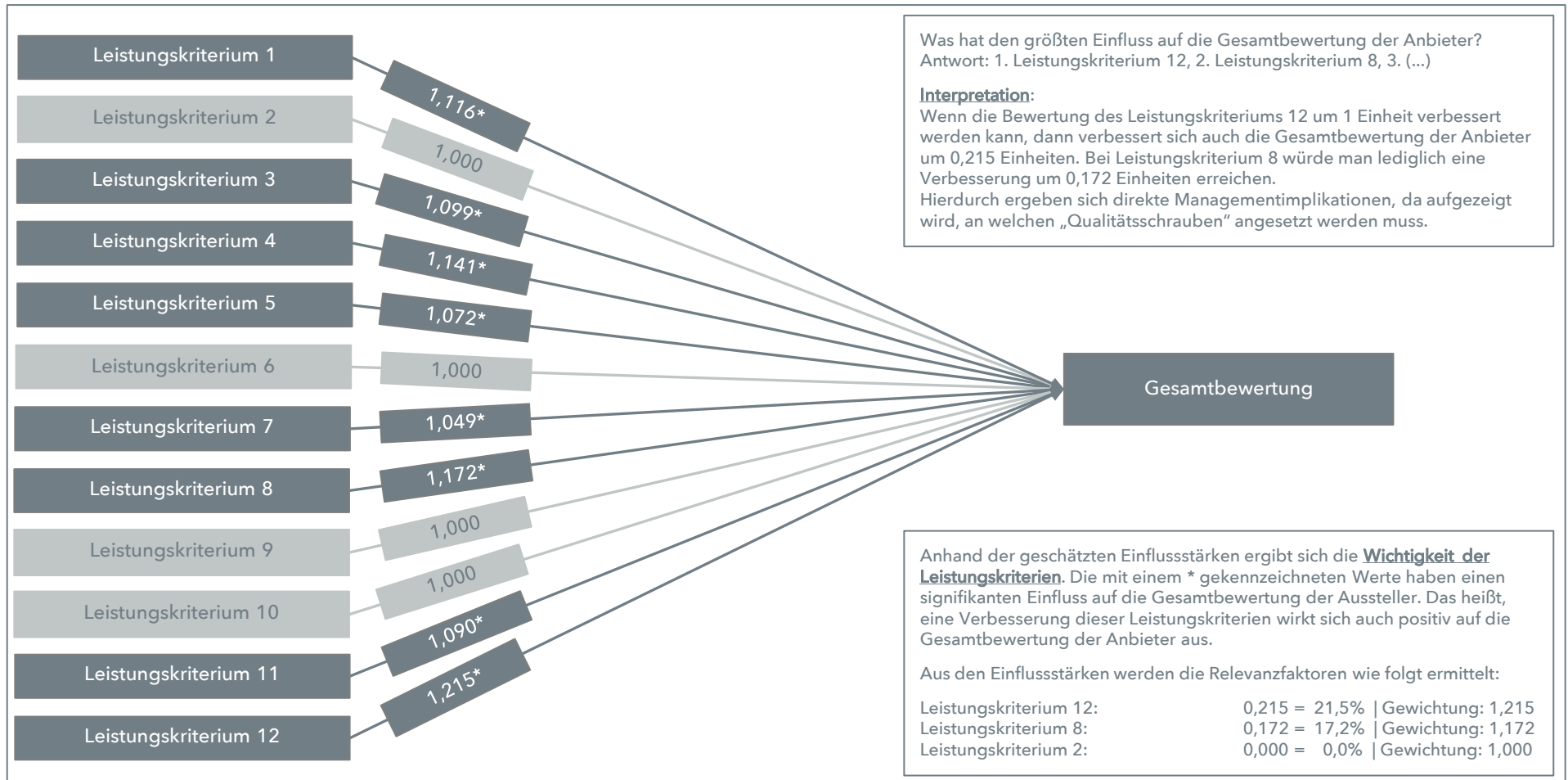
## Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

Leistungskriterien

Dimension	Kriterium	Beispiele
Zentrale Vertriebsunterstützung	Kompetenz der Ansprechpartner in der Zentrale	Produkt-/Prozess-Know-how, Einhaltung von Zusagen (schnelle Entscheidungswege) ...
	Engagement der Ansprechpartner in der Zentrale	Erreichbarkeit, Freundlichkeit, Verlässlichkeit, Reaktionszeit, Verbindlichkeit, Lösungsorientierung ...
	Qualität der digitalen Vertriebsunterstützung / Weiterbildung	E-Learning, Webinare, Online-Messen, webbasierte Roadshows, Mitarbeiterschulung ...
	Umgang mit Problemfällen / Beschwerden	-
	Qualität der Courtagegestaltung	Flexibilität der Modelle, Abwicklung, Zuverlässigkeit, Transparenz, Verständlichkeit ...
Dezentrale Vertriebsunterstützung	Kompetenz der Maklerbetreuer	Underwriting, Befugnisse / Vollmachten, Einhaltung von Zusagen, Schadenbearbeitung, Spartenwissen, Vertriebsideen, Verständnis für das Maklergeschäft, gemeinsame Kundenbesuche, Neukundengewinnung, Produktvorstellung ...
	Engagement der Maklerbetreuer	Erreichbarkeit, Freundlichkeit, Verlässlichkeit, Verbindlichkeit, Reaktionszeit, Lösungsorientierung, Impulsgebung ...
Software & Tools	Qualität der Beratungs-, Tarif- und Angebotsrechner	Benutzerfreundlichkeit, Aktualität, Online/Offline-Verfügbarkeit, Plattformneutralität, Kompatibilität, Schnittstellen ...
	Qualität des Vermittlerportals	Handling, Attraktivität (Design), Aktualität, Leistungsumfang, Tracking von Vorgängen (Antrag, Bestand, Leistung), Ergonomie der Anwendung, Zugang, Informationsbeschaffung ...
	Qualität der digitalen Unterstützung / Prozesse / Tools	Unterstützung bei digitalen Prozessen wie elektronische Risikoprüfung, Risikovorabfrage, Antrag sowie digitale Unterschrift, Datenunterstützung (Datenaustausch, BiPro) ...
Materialien & Unterlagen	Qualität der Marketing-Materialien	Kundenflyer und -broschüren, Vermittlerinformationen, Beratungshilfen, Präsentationen, E-Books ...
	Qualität der kundenbezogenen Unterlagen	Transparenz und Nachvollziehbarkeit, Angebotsausdrucke, Policen, Layout, Verständlichkeit, Vollständigkeit ...

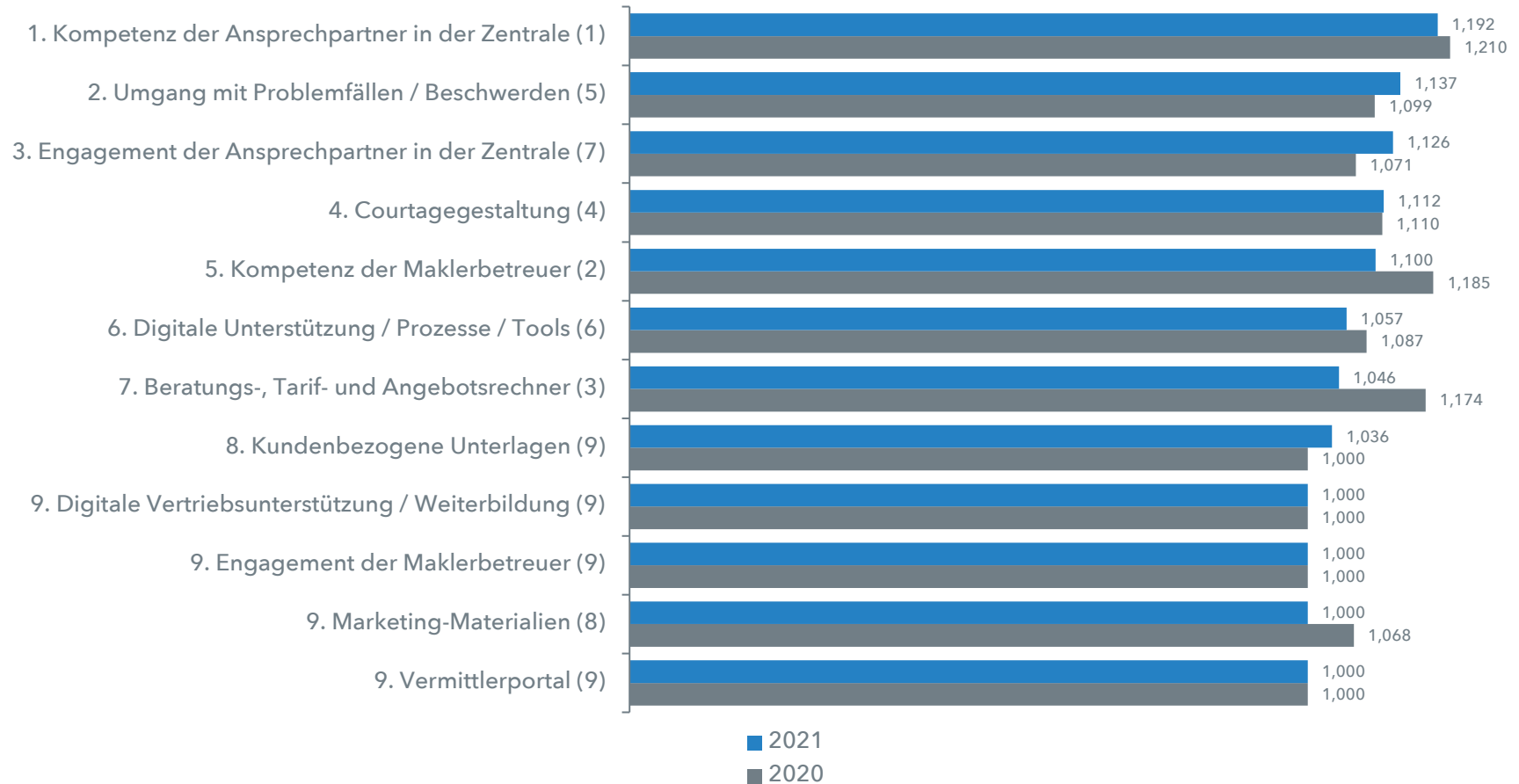
## Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

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 – Fachmesse** für die Finanz- und Versicherungswirtschaft (25. – 27. Oktober 2022).
- **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 GmbH** ist ein unabhängiger Analyse- und Datenanbieter und Marktführer für Analyse- und Vergleichssoftware mit spartenübergreifenden und sekundenschnellen Preis-Leistungsvergleichen. Somit schafft sie Transparenz am Versicherungsmarkt und konzentriert sich auf die Bereitstellung bedarfsgerechter, qualitativ hochwertiger und neutraler Informationen für Vermittler, Banken und Versicherungsunternehmen. Als einziger Anbieter im Markt verfügt MORGEN & MORGEN neben dem IT-Team über ein eigenes Team von Versicherungsmathematikern, welches sämtliche zu vergleichende Tarife im Markt überprüft und nachkalkuliert, woraus marktführende Analysen resultieren. Bedeutende Unternehmen der Versicherungsindustrie sowie die Wirtschaftspresse greifen bei Versicherungsvergleichen und Analysen, Ratings und Rankings regelmäßig auf Daten und Berechnungen von MORGEN & MORGEN zu.

*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
- Stochastische Simulationen

**Geschäftsführung der MORGEN & MORGEN GmbH:**

Pascal Schiffels und Klaus Strumberger



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.