

# AssCompact

**AWARD 2018**

## Betriebliche Altersversorgung 2018

Juli 2018

MARKTSTUDIE – UNTERSUCHUNGSDESIGN, METHODIK & BEWERTUNGSSHEMA

Ergebnisse aus einer Befragung von

Assekuranz- und Finanzvermittlern

bbg  
Betriebsberatungs GmbH  
Bindlacher Straße 4  
95448 Bayreuth

Telefon: +49 (0) 921-75758-0  
Telefax: +49 (0) 921-75758-20  
E-Mail: [info@bbg-gruppe.de](mailto:info@bbg-gruppe.de)  
Web: [www.bbg-gruppe.de](http://www.bbg-gruppe.de)

Geschäftsführer:  
Dieter Knörrer, Jürgen Neumann, Konrad Schmidt

Ansprechpartner: Dr. Christian Durchholz, Florian Stasch

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



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



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.

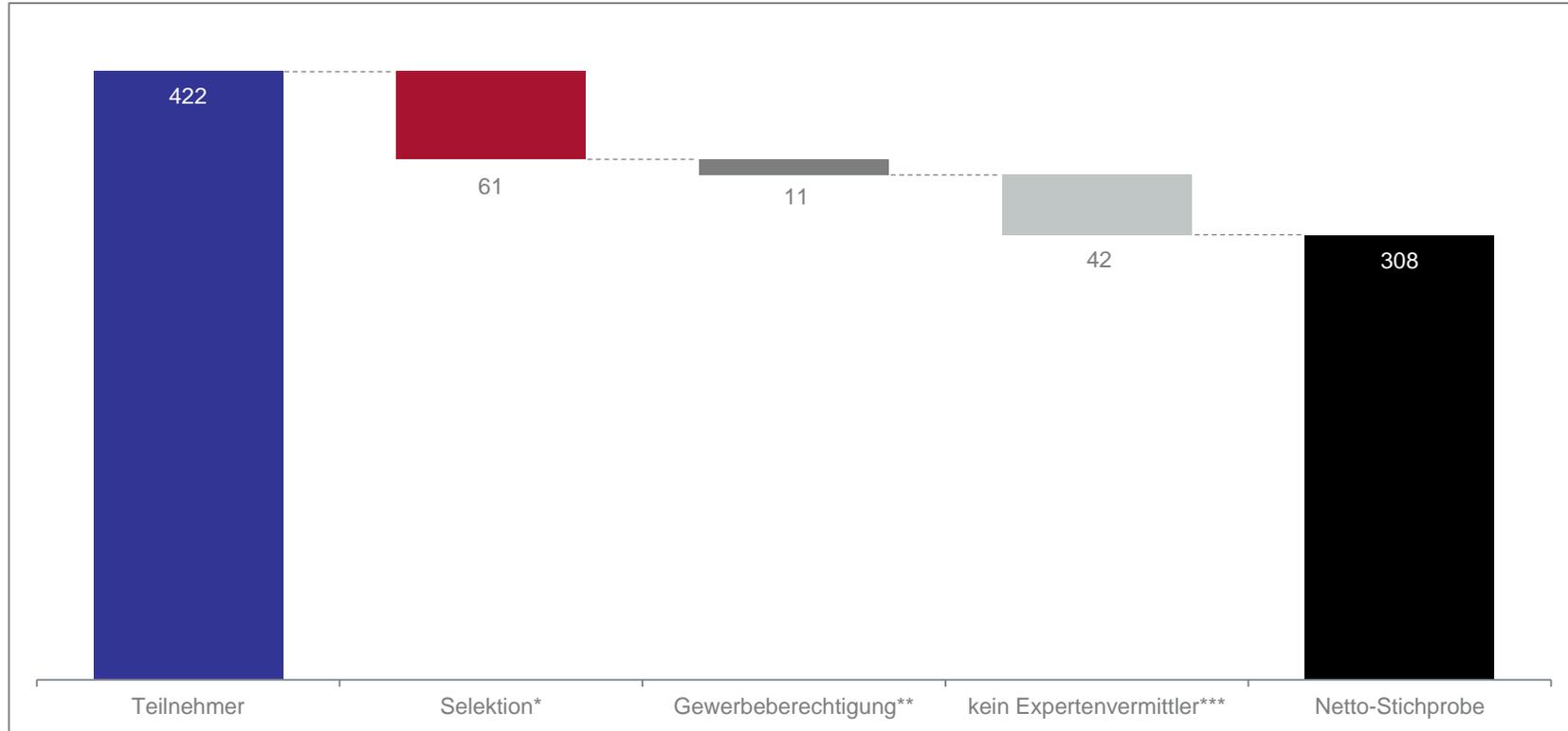
# AssCompact

AWARD 2018

## UNTERSUCHUNGSDESIGN & METHODISCHES VORGEHEN

- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 23.04.2018 bis 14.05.2018
- Konzentrationsverfahren
- Stichprobe: N = 422
- Netto-Stichprobe: n = 308
- Zielgruppe:
  - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit Zulassung nach (Mehrfachnennungen möglich):
    - 85,9% Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 GewO
    - 23,6% Kapitalanlagevermittler nach § 34f Abs. 1 GewO
    - 18,2% Darlehensvermittler nach § 34c Abs. 1 Nr. 2 GewO
  - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit ...
    - ... einem Durchschnittsalter von 51,4 Jahren
    - ... einer Branchenerfahrung von 22,5 Jahren
    - ... einer Geschlechtsverteilung von 10,4% weiblichen Vermittlerinnen und 89,6% männlichen Vermittlern
- Sehr gutes Abbild der Finanz- und Versicherungsvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur

## Umfrageteilnehmer

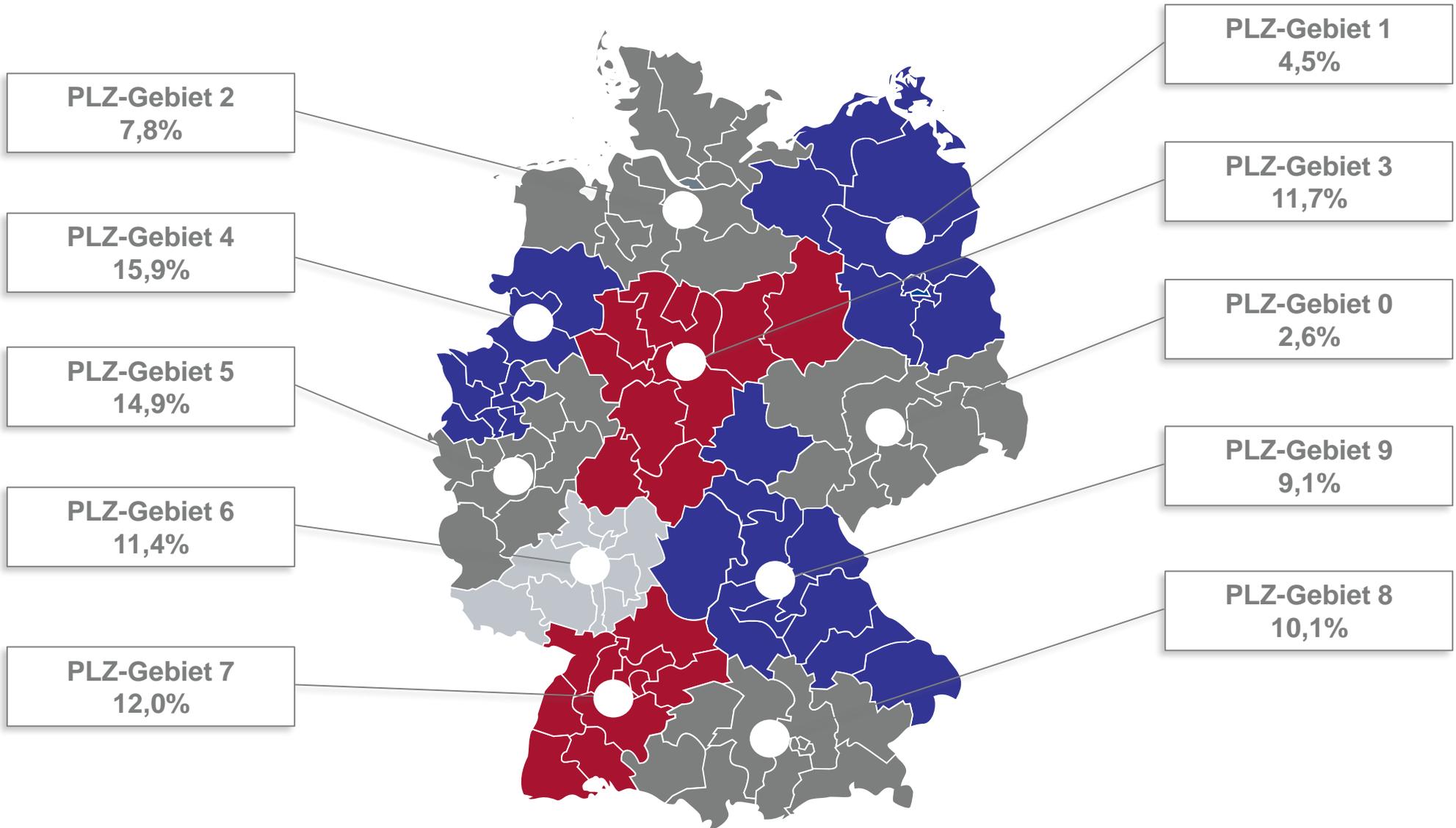


\*Selektionskriterien: unrealistische Beantwortungsdauer, Abbruch nach wenigen Fragen

\*\*Gewerbeberechtigung: Antwortoption „Gebundener Versicherungsvertreter“

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

Regionale Verteilung der Befragten (n = 308)



## Ziele der Untersuchung 2018

- Die **Qualitätsmessung der Anbieter** im Bereich der betrieblichen Altersversorgung **aus Sicht der unabhängigen Vermittler** ist ein wichtiger Indikator zur Wettbewerbsanalyse.
- Dieses **Benchmarking** dient einerseits zum **Leistungsvergleich** mit der Konkurrenz. Andererseits eignet es sich zur **Prognose** möglicher Konkurrenzreaktionen auf ein verändertes Preis-Qualitätsangebot der betrachteten Anbieter.
- Daher werden in der Befragung folgende **Ziele** verfolgt:
  - Ermittlung eines Rankings
  - Ermittlung der Höhe des Geschäftsanteils ("Share of Wallet")
  - Ermittlung der wichtigsten Einflussgrößen auf den Unternehmenserfolg (= Leistungskriterien)
  - Ermittlung der Zufriedenheit der Makler und Mehrfachvertreter mit den Anbietern
  - Ermittlung der Einstellungsloyalität
  - Ermittlung der Marktpositionierung
  - Ermittlung von Stärken und Schwächen
  - Ermittlung der Einstellung hinsichtlich marktrelevanter Fragestellungen
- Die Studie „**AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2018**“ liefert zentrale Erkenntnisse zur Einordnung im Wettbewerb.
- Die Gesellschaften können somit ihre eigene Leistung mit den Leistungen der Konkurrenz vergleichen und zielorientierte Maßnahmen implementieren.

## Bewertungsschema 2018

- 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



Beste Qualität der Produkte | Beste Finanzstärke / finanzielle Stabilität | Beste Abwicklung im Neugeschäft  
Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis | Beste Angebotsunterlagen | Bester Bestandskundenservice  
Beste Zentrale Vertriebsunterstützung | Beste Produktpalette | Bestes Image  
Beste Persönliche Vertriebsunterstützung | Beste Flexibilität der Courtagemodelle  
Beste Berechnungs- und Beratungssoftware | Beste Flexibilität der Produkte und Tarife | Beste Courtageabwicklung



- Die Einstellungsloyalität der unabhängigen Vermittler wird anhand des **Net-Promoter-Score** (= Netto-Weiterempfehlungswert) und der **zukünftigen Zusammenarbeit** abgebildet.
- Jeder Umfrageteilnehmer kann den Anbietern in einer offenen Antwortform **direktes Feedback** und **konstruktive Hinweise zur Verbesserung** mitteilen.
- Die **Individualanalyse** für jedes bewertete Unternehmen enthält:
  - Benchmark der Leistungskriterien
  - Erweiterung zur Analyse der Wichtigkeiten pro Leistungskriterium
  - Abratungen und Abratungsgründe
  - Verteilung der Geschäftsanteile
  - Konstruktives Feedback

## BEWERTUNGSSCHEMA

## Share of Wallet (SoW)

### Überblick

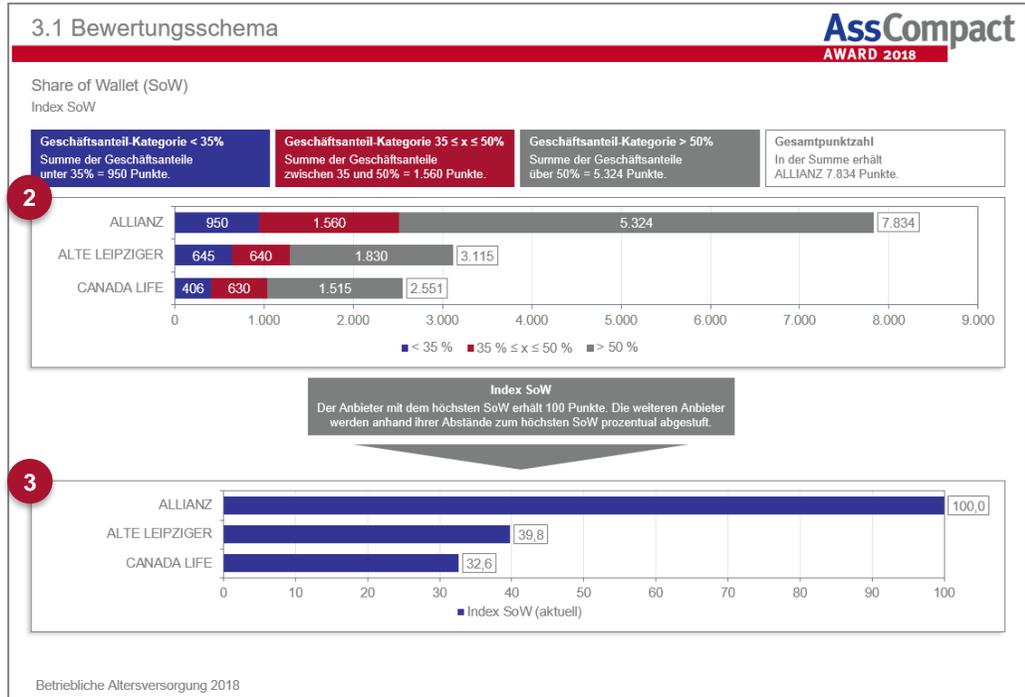
**1**

AssCompact AWARD 2018  
Betriebliche Altersversorgung

Betrachten Sie die letzten 12 Monate: Wie hoch war der Anteil Ihres Direktversicherungs-Geschäftes mit diesen Gesellschaften in etwa (nach Stück)?  
Bitte verteilen Sie 100%. Wenn Sie mit einigen Gesellschaften keine Verträge/Courtageneinnahmen erzielt haben, dann lassen Sie bitte das Feld frei.

<input checked="" type="checkbox"/> 100 % Gesamtsumme (errechnet sich automatisch)	<input type="checkbox"/> % HELVETIA
<input type="checkbox"/> % ALLIANZ	<input type="checkbox"/> % LV 1871
<input type="checkbox"/> % ALTE LEIPZIGER	<input type="checkbox"/> % NÜRNBERGER
<input type="checkbox"/> % AXA	<input type="checkbox"/> % PRISMALIFE
<input type="checkbox"/> % CANADA LIFE	<input type="checkbox"/> % R+V
<input type="checkbox"/> % CONDOR	<input type="checkbox"/> % STUTTGARTER
<input type="checkbox"/> % CONTINENTALE	<input type="checkbox"/> % SWISS LIFE
<input type="checkbox"/> % DIE BAYERISCHE	<input type="checkbox"/> % VOLKSWOHL BUND
<input type="checkbox"/> % ERGO	<input type="checkbox"/> % WÜRTTEMBERGISCHE
<input type="checkbox"/> % GENERALI	<input type="checkbox"/> % WWK
<input type="checkbox"/> % GÖTHAER	<input type="checkbox"/> % ZÜRICH
<input type="checkbox"/> % HDI	<input checked="" type="checkbox"/> 100 % SONSTIGER ANBIETER (DV = Direktversicherung)

Bitte notieren Sie den Namen des sonstigen Anbieters:



### Bewertungsansatz Share of Wallet (SoW):

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

## Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien Überblick

**1** AssCompact AWARD 2018  
Betriebliche Altersversorgung

Betrachten Sie die letzten 12 Monate: Wie hoch war der Anteil Ihres Direktvertragsnehmer-Geschäftes mit diesen Gesellschaften in etwa (nach Stück)?

Bitte verteilen Sie 100% allen Sie mit einigen Gesellschaften keine Verträge Courtagemaßnahmen erzeit haben, dann lassen Sie bitte das Feld frei:

<input type="checkbox"/> 100 % Gesamtsumme (verrechnet sich automatisch)	<input type="checkbox"/> % HELVETIA
<input type="checkbox"/> % ALLIANZ	<input type="checkbox"/> % LV 1871
<input type="checkbox"/> % ALTE LEIPZIGER	<input type="checkbox"/> % NÜRNBERGER
<input type="checkbox"/> % AXA	<input type="checkbox"/> % PRISMALIFE
<input type="checkbox"/> % CANADA LIFE	<input type="checkbox"/> % RvV
<input type="checkbox"/> % CONDOR	<input type="checkbox"/> % STUTTGARTER
<input type="checkbox"/> % CONTINENTALE	<input type="checkbox"/> % SWISS LIFE
<input type="checkbox"/> % DIE BAYERISCHE	<input type="checkbox"/> % VOLKSWOHL BUND
<input type="checkbox"/> % ERGO	<input type="checkbox"/> % WÜRTTEMBERGISCHE
<input type="checkbox"/> % GENERALI	<input type="checkbox"/> % WOHG
<input type="checkbox"/> % GÖTTNER	<input type="checkbox"/> % DURCH
<input type="checkbox"/> % HGI	<input type="checkbox"/> 100 % SONSTIGER ANBIETER (DV = Direktversicherung)

Bitte notieren Sie den Namen des sonstigen Anbieters: UNTERNEHMEN XY

**2** AssCompact AWARD 2018  
Betriebliche Altersversorgung

Inwiefern stimmen Sie als unabhängiger Vermittler folgenden Aussagen zu?

Die Flexibilität der Courtagemodelle der aufgeführten Gesellschaft(en) ist sehr gut.  
(z. B. in Form der Verteilung der Abschluss- und Folgecourtage, etc.)

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

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

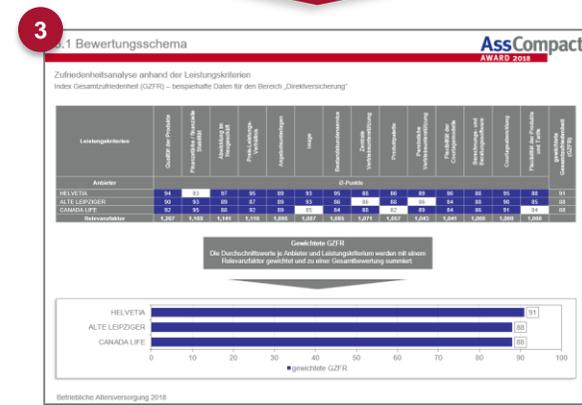
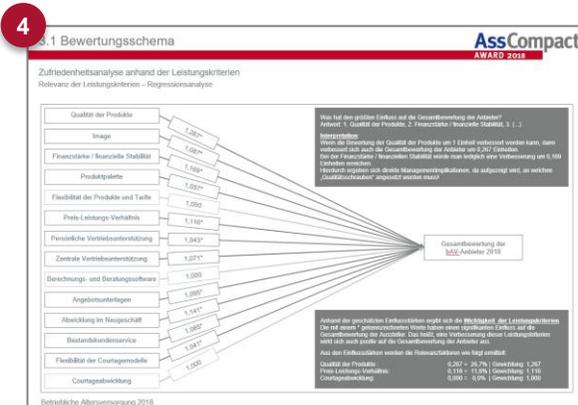
UNTERNEHMEN XY (DV)

Die Qualität der Courtagearbeitung der aufgeführten Gesellschaft(en) ist sehr gut.  
(z. B. Transparenz, Verständlichkeit, Übersichtlichkeit, Pünktlichkeit etc.)

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

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

UNTERNEHMEN XY (DV)



### 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 14 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.

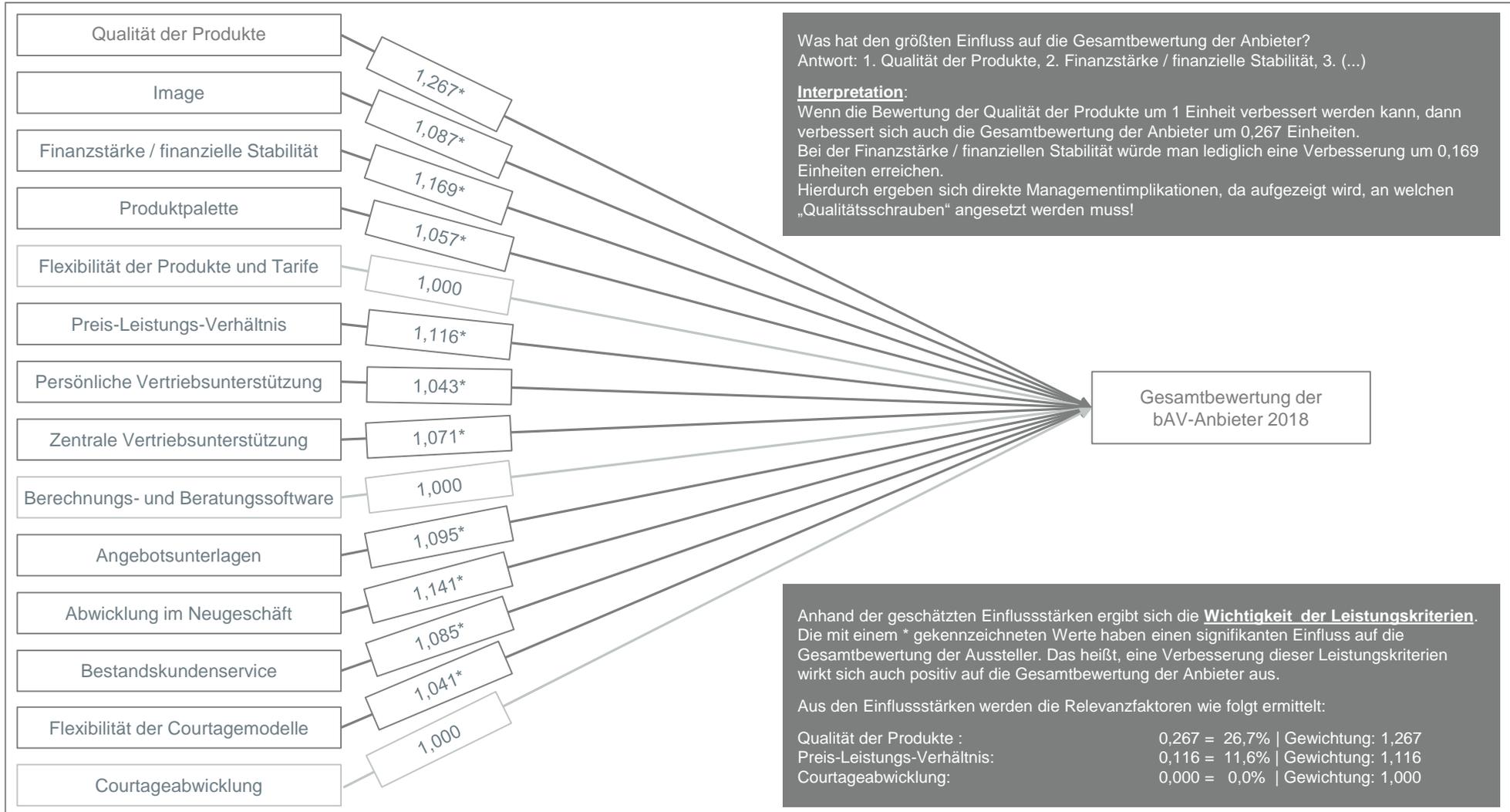
## Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

### Leistungskriterien

Dimension	Kriterium	Beispiele
<b>Unternehmensführung</b>	Qualität der Produkte	Verständlichkeit des Bedingungswerks, Beständigkeit des Tarifwerkes, Anpassungsklauseln, Verbindlichkeit von Garantiezusagen, ...
	Image des Versicherungsunternehmens	Bekanntheit, Vertrauen, Sympathie, positive Erfahrungsberichte, Zuverlässigkeit, ...
	Finanzstärke / finanzielle Stärke	Eigenkapital-/Fremdkapitalquote, Umsatzrentabilität, Finanzratings, ...
<b>Produktmanagement</b>	Produktpalette	Breite der Produktpalette über alle Durchführungswege, ...
	Flexibilität der Produkte und Tarife	Zusatzversicherungen, Mindestdauer, Zuzahlungsmöglichkeit, garantierte Rentendynamik, Flexibilität im Bereich der Portabilität, courtageneutrale Portabilität, ...
	Preis-Leistungs-Verhältnis	–
<b>Vertriebsunterstützung</b>	Persönliche Vertriebsunterstützung	Fach-/Sozial-/Entscheidungskompetenz der Maklerbetreuer, Konstanz in der Betreuung, Selbstverständnis des Betreuers als Problemlöser, Erreichbarkeit, ...
	Zentrale Vertriebsunterstützung	Beantwortung von fachlichen Anfragen, Marketing-Material, Kundeninformationen, Beratungshilfen, Vertriebsstories, Schulungsangebot, Fachinfos, Service-Hotline, Newsletter, Extranet, Online-Tools, ...
	Berechnungs- und Beratungssoftware	Benutzerfreundlichkeit, Schnelligkeit, Flexibilität, Updates, Online-/Offline-Verfügbarkeit, Plattformneutralität, Kompatibilität, Schnittstellen, ...
<b>Abwicklungsservice</b>	Qualität der Angebotsunterlagen	Verständlichkeit, Übersichtlichkeit, Praktikabilität im Umgang mit Anträgen und Formularen, Vollständigkeit, Produktinformationsblatt, Aktualität, Korrektheit, ...
	Qualität der Abwicklung im Neugeschäft	Korrektheit und Verständlichkeit der Policen, Schnelligkeit und Zuverlässigkeit der Antragsbearbeitung, elektronische Abwicklung i. S. v. Antragsweiterleitung und Verarbeitung, Übermittlung der Policenkopie als Online-Dokument, Nachvollziehbarkeit von Annahmeentscheidungen, ...
	Qualität des Bestandskundenservice	Fachkompetenz, Erreichbarkeit und Freundlichkeit der Sachbearbeiter, Abarbeitung von Geschäftsfällen, zügige Bearbeitung der Kundenanliegen, vertragliche Änderungen oder persönliche Daten, ...
<b>Courtage</b>	Flexibilität der Courtagemodelle	Verteilung der Abschluss- und Folgecourtage, ...
	Qualität der Courtageabwicklung	Transparenz, Verständlichkeit, Übersichtlichkeit, ...

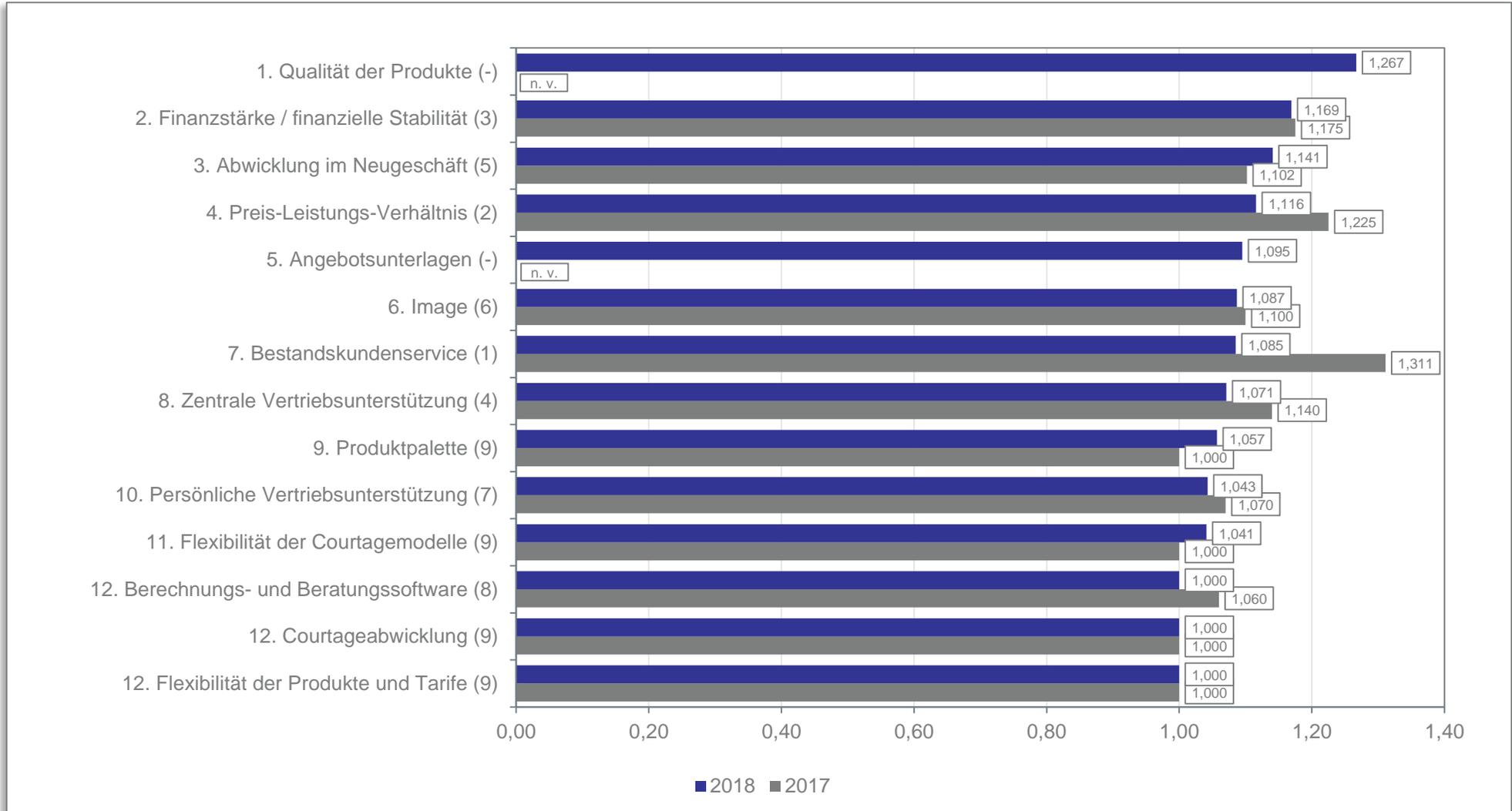
## Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

### Relevanz der Leistungskriterien – Regressionsanalyse



## Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

### Relevanz der Leistungskriterien



## 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 Produkthanbietern 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.

## Marken der bbg Betriebsberatungs GmbH

- DKM – Fachmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft (23. – 25. Oktober 2018 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.
  - AssCompact TV – Brancheninformationen, 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.

## Profil des IVV Institut für Versicherungsvertrieb

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

## Fachhochschule Dortmund

University of Applied Sciences and Arts

Fachhochschule Dortmund

Fachbereich Wirtschaft

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

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

### Profilbereich Versicherung und Risikomanagement

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

# MORGEN & MORGEN

DAS UNABHÄNGIGE ANALYSEHAUS

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

## Profil der MORGEN & MORGEN Group

- Inhaber und CEO: Joachim Geiberger
- Geschäftsführerin: Jutta Rodgers
- Geschäftsführer: Peter Schneider
- Zur MORGEN & MORGEN Firmengruppe gehören:
  - MORGEN & MORGEN Group GmbH
  - MORGEN & MORGEN GmbH
  - Leviosa GmbH
  - inSWOT GmbH
  - sps services GmbH
  - DVV Deutsches Verbraucherportal GmbH



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

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

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

## Profil des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung

**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.