

Maklerservice 2018

November 2018

MARKTSTUDIE – UNTERSUCHUNGSDESIGN, METHODIK & BEWERTUNGSSCHEMA

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
Web: www.bbg-gruppe.de

Geschäftsführer: Dieter Knörrer, Jürgen Neumann, Konrad Schmidt

Ansprechpartner: Dr. Christian Durchholz, Florian Stasch &
Sophia Tannreuther

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

IVV-Institut für Versicherungsvertrieb
Beratungsgesellschaft mbH
Markt 5
06526 Sangerhausen

Telefon: +49 (0) 3464 279773-0
Telefax: +49 (0) 3464 279773-2
E-Mail: info@ivv-beratung.de
Web: 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.

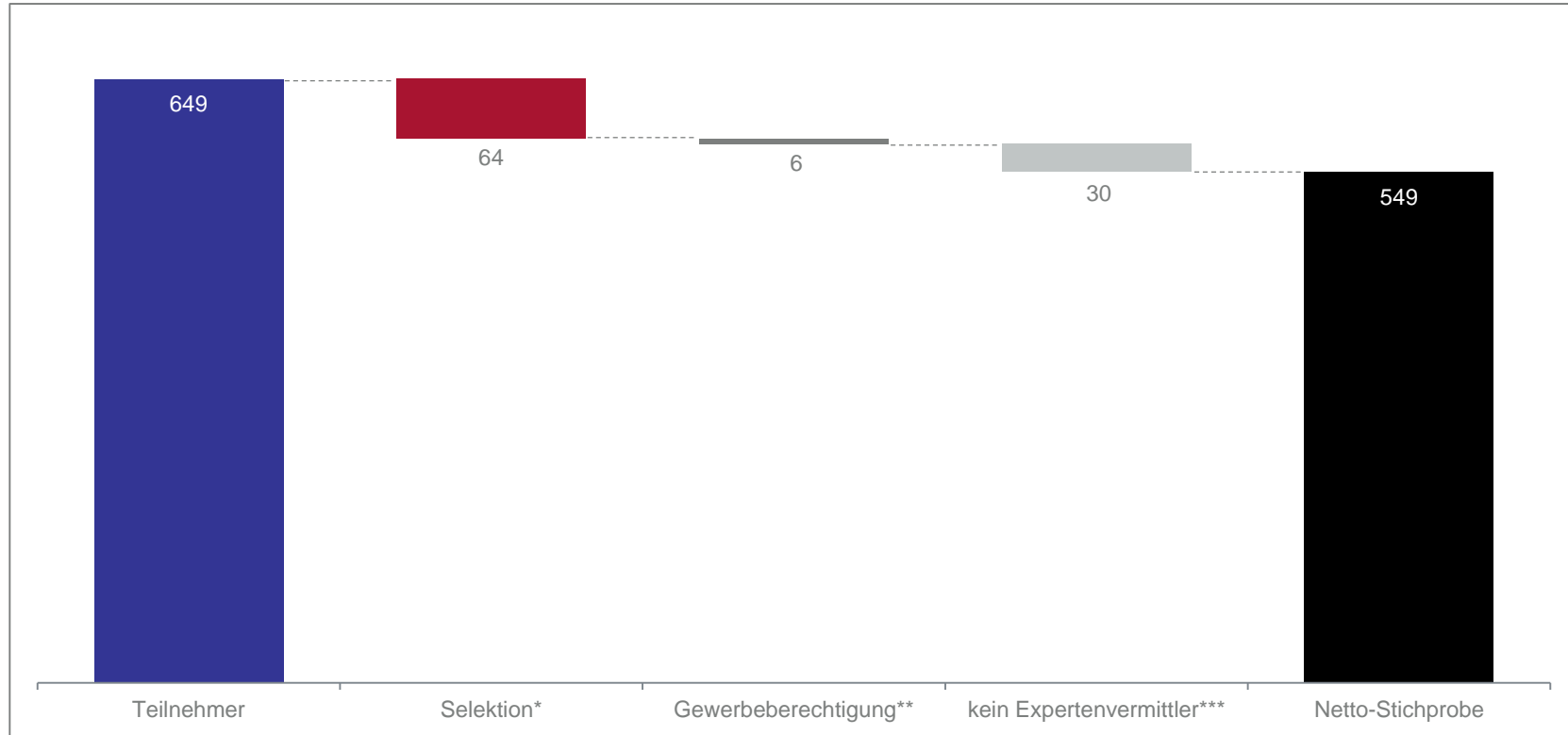
Das Untersuchungsdesign und methodisches Vorgehen zur Befragung von Assekuranz- und Finanzvermittlern wurde gesondert in einem Dokument zusammengefasst und steht unter dem folgenden Link zur Verfügung: www.asscompact-studien.de. Käufer der Studie dürfen auf dieses Dokument verlinken um Verbrauchern – 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.

UNTERSUCHUNGSDESIGN & METHODISCHES VORGEHEN

- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 31.08.2018 bis 20.09.2018
- Konzentrationsverfahren
- Stichprobe: N = 649
- Netto-Stichprobe: n = 549
- Zielgruppe:
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit Zulassung nach (Mehrfachnennungen möglich):
 - 90,9% Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 GewO
 - 22,4% Kapitalanlagevermittler nach § 34f Abs. 1 GewO
 - 17,4% Immobiliendarlehensvermittler nach § 34i Abs.1 S.1 GewO
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit ...
 - ... einem Durchschnittsalter von 51,3 Jahren
 - ... einer Branchenerfahrung von 23,8 Jahren
 - ... einer Geschlechtsverteilung von 11,7% weiblichen Vermittlerinnen und 88,3% männlichen Vermittlern
- Sehr gutes Abbild der Finanz- und Versicherungsvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur

Umfrageteilnehmer

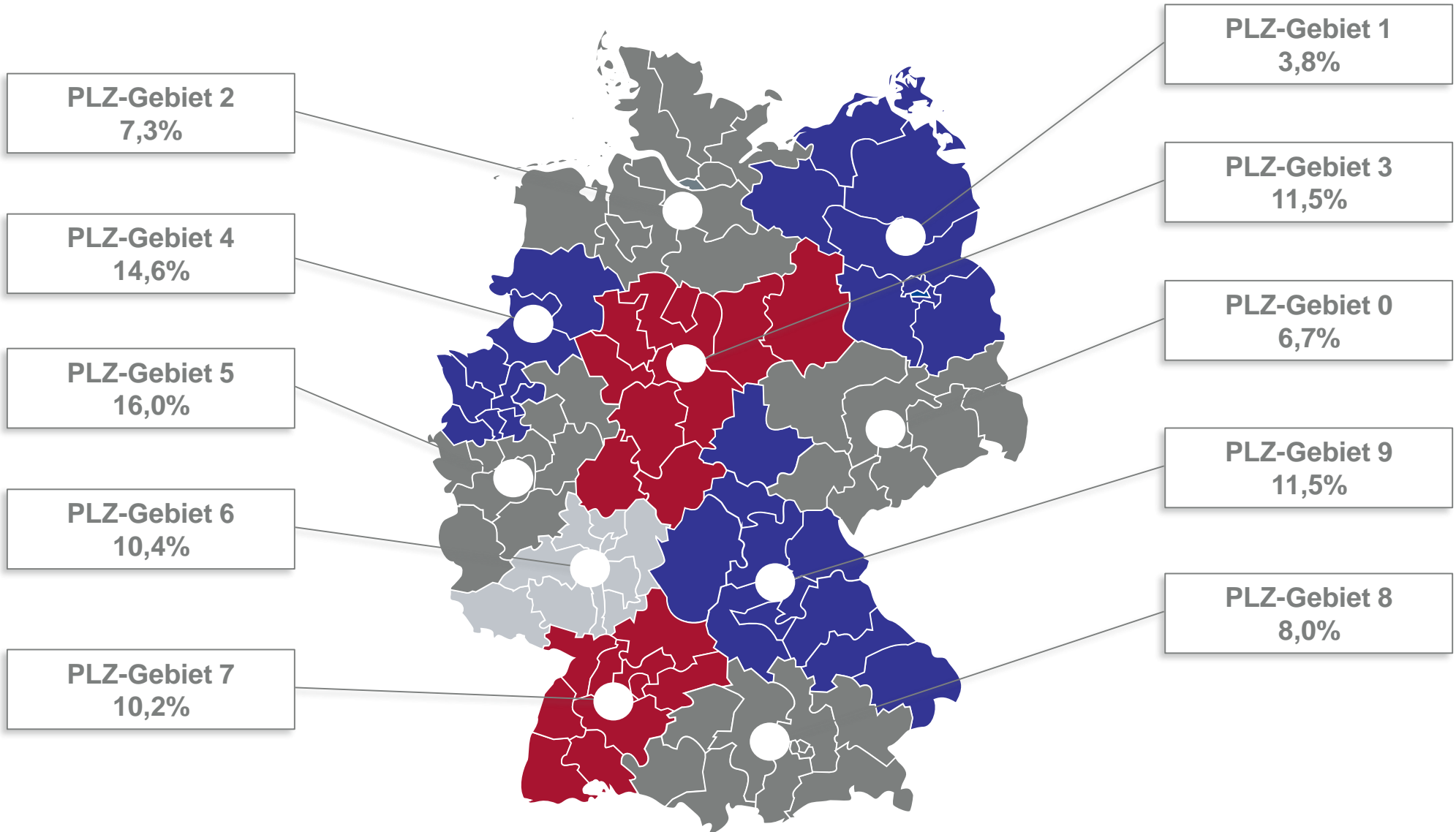


*Selektionskriterien: unrealistische Beantwortungsdauer, Abbruch nach wenigen Fragen

**Gewerbeberechtigung: Antwortoption „Gebundener Versicherungsvertreter“

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

Regionale Verteilung der Befragten (n = 549)



Ziele der Untersuchung 2018

- Die **Messung der Dienstleistungsqualität von Versicherungsunternehmen** in den Bereichen „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-Qualitätsangebot der betrachteten Anbieter.
- Daher werden in der Befragung folgende **Ziele** verfolgt:
 - Ermittlung eines Rankings
 - Ermittlung der wichtigsten Einflussgrößen auf den Unternehmenserfolg (= Leistungskriterien)
 - Ermittlung der Zufriedenheit der Makler und Mehrfachvertreter mit den Anbietern
 - Ermittlung der Höhe der Serviceleistung
 - Ermittlung der Einstellungsloyalität
 - Ermittlung der Marktpositionierung
 - Ermittlung von Stärken und Schwächen
 - Ermittlung der Einstellung hinsichtlich marktrelevanter Fragestellungen

Bewertungsschema 2018

- Die **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 Fachkompetenz im Innendienst | Bester Umgang mit Problemfällen
Bestes Engagement im Innendienst | Bester Courtageprozess
Beste Kompetenz der Maklerbetreuer | Bestes Engagement der Maklerbetreuer
Bester Tarif-, Angebots- & Beratungsrechner | Beste internetbasierte Vertriebsunterstützung
Bestes Extranet / 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) 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
 - Konstruktives Feedback

BEWERTUNGSSCHEMA

Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien
Überblick

1 In welchen Bereichen vermitteln Sie regelmäßig Versicherungsprodukte?

Mehrfachnennungen sind möglich.

Betriebliche Altersversorgung (bAV)

Private Vorsorge / Biometrie (pV / Biometrie)

Kranken / Pflege (KV / Pflege)

Schaden / Unfall (SHUK)

2 In welchen Gesellschaften haben Sie in den vergangenen 12 Monaten intensiv zusammengearbeitet (Neu- / Bestandsgeschäft sowie Leistungsfälle)?
(Nennen dies Maklervorsorge gut beurteilbar)

Bereich betriebliche Altersversorgung:

Beschäftigtenzeit und Menge:

<input type="checkbox"/> ALLIANZ (bAV)	<input type="checkbox"/> HELVETIA (bAV)
<input type="checkbox"/> ALTE LEIPZIGER (bAV)	<input type="checkbox"/> LV 1871 (bAV)
<input type="checkbox"/> AIA / Pho bAV (bAV)	<input type="checkbox"/> NURBERGER (bAV)
<input type="checkbox"/> CANADA LIFE (bAV)	<input type="checkbox"/> R+V (bAV)
<input type="checkbox"/> CONDOR (bAV)	<input type="checkbox"/> SIGNAL IDUNA (bAV)
<input type="checkbox"/> CONTINENTALE (bAV)	<input type="checkbox"/> STUTTGARTER (bAV)
<input type="checkbox"/> DIE BAYERISCHE (bAV)	<input type="checkbox"/> SWISS LIFE (bAV)
<input type="checkbox"/> ERGO (bAV)	<input type="checkbox"/> VOLKSWOHL_BUND (bAV)
<input type="checkbox"/> GENERALI (bAV)	<input type="checkbox"/> WÜRTEMBERGISCHE (bAV)
<input type="checkbox"/> GOETHAER (bAV)	<input type="checkbox"/> WWK (bAV)
<input type="checkbox"/> HDI (bAV)	<input type="checkbox"/> ZURICH (bAV)
	<input type="checkbox"/> SONSTIGER ANBIETER (bAV)

3 Wie zufrieden sind Sie mit dem Vermittlungsprozess?

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 keine Angabe

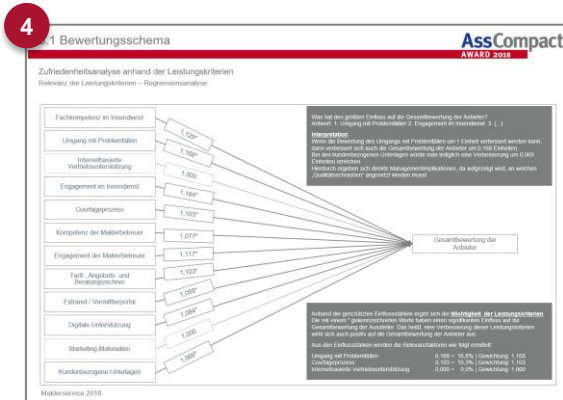
UNTERNEHMEN XY (bAV) [0] %

Die digitale Unterstützung sowie die digitalen Prozesse / Tools sind sehr gut!
(z. B. Unterstützung bei digitalen Prozessen wie elektronische Risikoprüfung, Risikoprüfungsfrage, Antrag sowie digitale Unterschrift, Datenunterstützung (Datenaustausch, BiPs) 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 keine Angabe

UNTERNEHMEN XY (bAV) [0] %



5 3.3 Favoriten der Vermittler – Betriebliche Altersversorgung

3.3.3 Zufriedenheit (Z von 6)

■ Top-3-Punktwerte pro LK ■ Flop-3-Punktwerte pro LK

Leistungskriterium	Umgang mit Problemlfällen	Engagement im Inland	Interdisziplinäre Zusammenarbeit	Relevanzbewertung der Anbieter	Relevanzbewertung der Anbieter	Relevanzbewertung der Anbieter	Relevanzbewertung der Anbieter	Relevanzbewertung der Anbieter	Relevanzbewertung der Anbieter	Relevanzbewertung der Anbieter	Relevanzbewertung der Anbieter	Relevanzbewertung der Anbieter	Relevanzbewertung der Anbieter	Relevanzbewertung der Anbieter	Relevanzbewertung der Anbieter	Relevanzbewertung der Anbieter	Relevanzbewertung der Anbieter
ANBIETER	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85
CANADA LIFE	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85
ALTE LEIPZIGER	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85
CONDOR	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85
STUTTGARTER	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85
SWISS LIFE	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85
ALLIANZ	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85
AIA-Pho bAV	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85	83	85
Relevanzfaktor	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Bewertungsansatz Gesamtzufriedenheit

- 1 Auswahl von bis zu 4 Vermittlerschwerpunkten.
- 2 Alle Anbieter, mit denen die Vermittler in den vergangenen 12 Monaten intensiv zusammengearbeitet haben, 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 Gesamtzufriedenheit aggregiert.

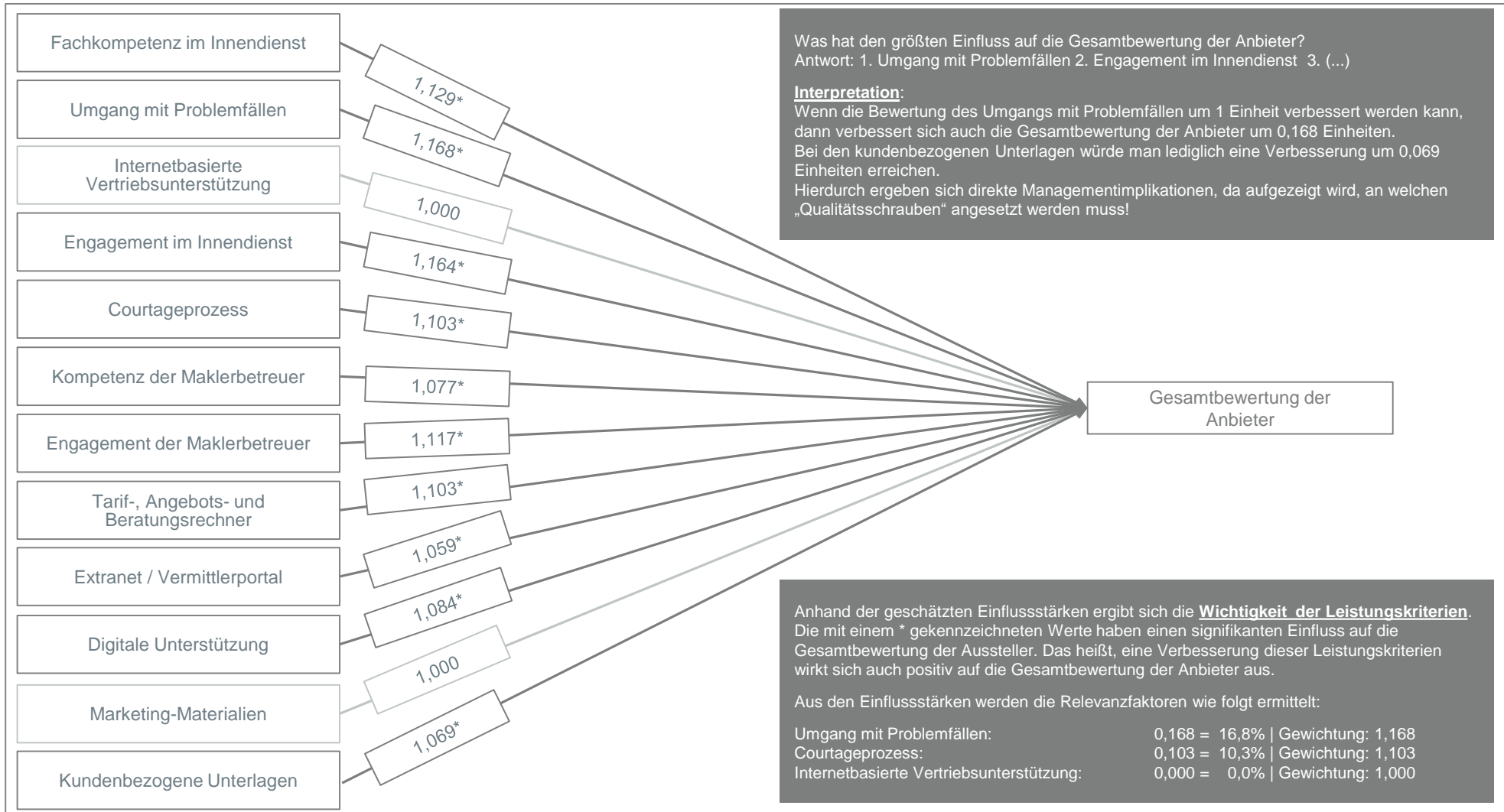
Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

Leistungskriterien

Dimension	Kriterium	Beispiele
Zentrale Vertriebsunterstützung	Fach- und Entscheidungskompetenz der Ansprechpartner in der Zentrale / im Innendienst	Produkt-Know-how, Prozess-Know-how, Einhaltung von Zusagen (schnelle Entscheidungswege), ...
	Umgang mit Problemfällen oder Beschwerden	Durch Ihren zuständigen Ansprechpartner in der Zentrale der Gesellschaft, Beschwerden zur Courtageabrechnung, ...
	Internetbasierte Vertriebsunterstützung und Weiterbildung	E-Learning, Webinare, Online-Messen, webbasierte Roadshows, Mitarbeiterschulung, ...
	Persönliches Engagement der Ansprechpartner im Innendienst / in der Zentrale	Freundlichkeit, Verbindlichkeit, Erreichbarkeit, ...
	Courtageprozess	Transparenz und Nachvollziehbarkeit, ...
Regionale Vertriebsunterstützung	Entscheidungs-, Fach- und Vertriebskompetenz der regional tätigen Maklerbetreuer	Underwriting, Zeichnungs- und Rabattierungsvollmachten, Schadenbearbeitung, Entscheidungsbefugnis, Sparten-Know-how, Vertriebsideen, gemeinsame Kundenbesuche, Neukundengewinnung, Einhalten von Zusagen, Produktvorstellung, ...
	Persönliches Engagement der regional tätigen Maklerbetreuer	Erreichbarkeit, Verlässlichkeit, Freundlichkeit, Termintreue, Reaktionszeit bei Anfragen, Problemlöser, Einfühlungsvermögen in das Vermittlergeschäft, Impulsgeber, ...
Software und Tools	Tarif-, Angebots- und Beratungsrechner	Benutzerfreundlichkeit, Schnelligkeit, Flexibilität, Speichermöglichkeiten, Schnittstelle zum Maklerverwaltungsprogramm, Updates, Online-/Offline-Verfügbarkeit, ...
	Extranet / das Vermittlerportal	Handling, Attraktivität (Design), Aktualität, des Leistungsumfangs, Trackings von Vorgängen (Antrag, Bestand, Leistung), Ergonomie der Anwendung, Zugang, Informationsbeschaffung, ...
	Digitale Unterstützung sowie digitale Prozesse / Tools	Unterstützung bei digitalen Prozessen wie elektronische Risikoprüfung, Risikovorabfrage, Antrag, digitale Unterschrift, Datenunterstützung (Datenaustausch, BiPro), ...
Marketing-Materialien	Qualität der Marketing-Materialien	Transparenz und Nachvollziehbarkeit, Kundenbroschüren, gedruckte Vermittler-Informationen, gedruckte Beratungshilfen, Präsentationen, E-Books, ...
	Qualität der kundenbezogenen Unterlagen	Transparenz und Nachvollziehbarkeit, Angebotsausdrucke, Policen, Layout, Verständlichkeit, Vollständigkeit, ...

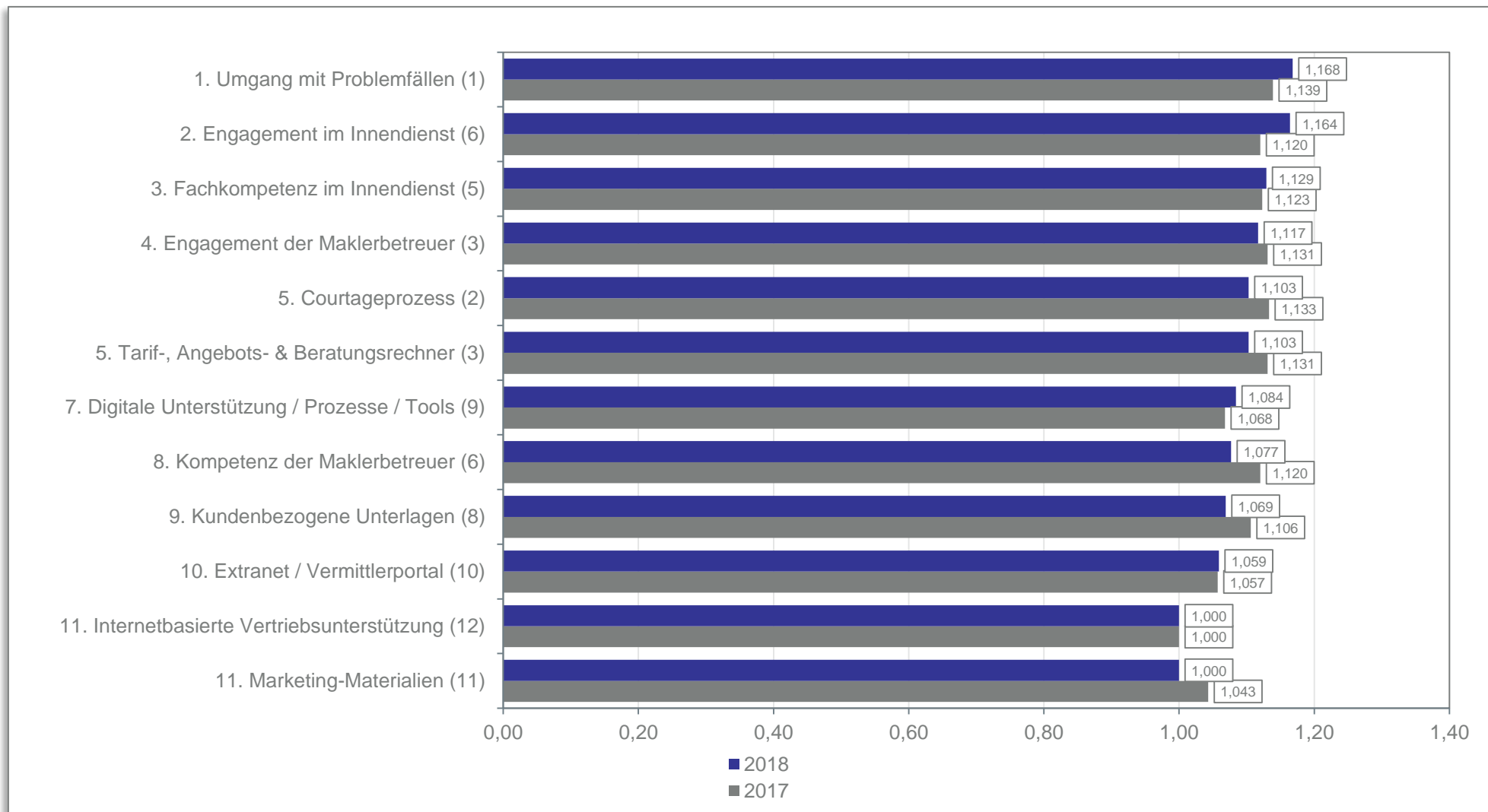
Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

Relevanz der Leistungskriterien – Regressionsanalyse



Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

Relevanz der Leistungskriterien



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 (22. – 24. Oktober 2019 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
*e***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.