

# AssCompact

**AWARD 2019**

## Private Kranken- & Pflegeversicherung 2019

Februar 2019

MARKTSTUDIE – UNTERSUCHUNGSDESIGN, METHODIK & BEWERTUNGSSCHEMA

Ergebnisse aus einer Befragung von

Assekuranz- und Finanzvermittlern

**bbg**  
Betriebsberatungs GmbH  
Bindlacher Straße 4  
95448 Bayreuth



Ihr Partner für erfolgreiche Kontakte

**IVV - Institut für Versicherungsvertrieb**  
Beratungsgesellschaft mbH  
Markt 5  
06526 Sangerhausen



Institut für Versicherungsvertrieb  
Beratungsgesellschaft mbH

**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 & Sophia Tannreuther  
**Wissenschaftlicher Beirat:** Professor Dr. Matthias Beenken (FH Dortmund)

**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.

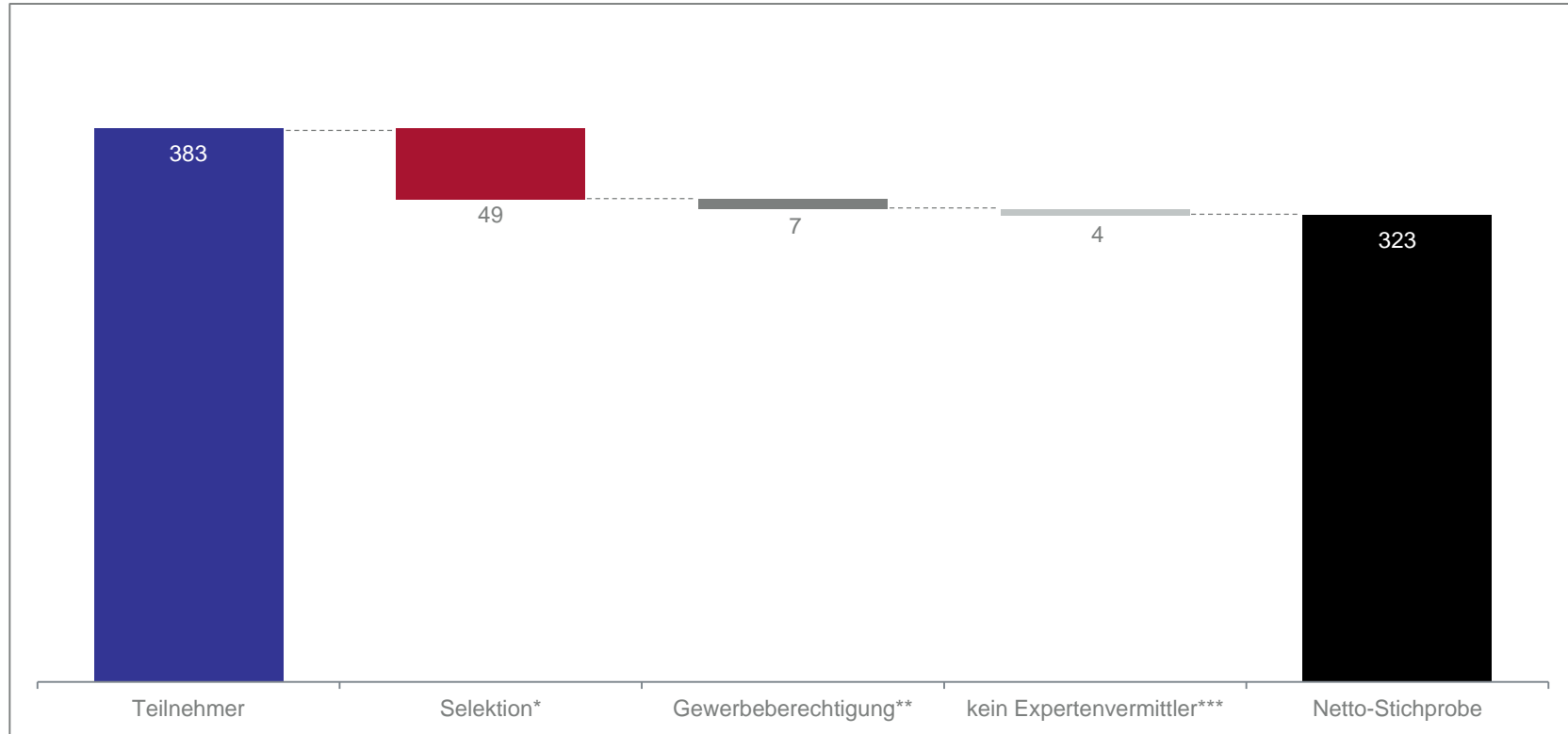
Das Untersuchungsdesign und methodisches Vorgehen zur Befragung von Assekuranz- und Finanzvermittlern wurde gesondert in einem Dokument zusammengefasst und steht unter dem folgenden Link zur Verfügung: [www.asscompact-studien.de](http://www.asscompact-studien.de). Käufer der Studie dürfen auf dieses 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.

## UNTERSUCHUNGSDESIGN & METHODISCHES VORGEHEN

- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 06.12.2018 bis 03.01.2019
- Konzentrationsverfahren
- Stichprobe: N = 383
- Netto-Stichprobe: n = 323
- Zielgruppe:
  - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit Zulassung nach (Mehrfachnennungen möglich):
    - 87,9% Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 GewO
    - 24,2% Kapitalanlagevermittler nach § 34f Abs. 1 GewO
    - 19,6% Darlehensvermittler nach § 34c Abs. 1 Nr. 2 GewO
  - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit ...
    - ... einem Durchschnittsalter von 53,7 Jahren
    - ... einer Branchenerfahrung von 24,6 Jahren
    - ... einer Geschlechtsverteilung von 13,9% weiblichen Vermittlerinnen und 86,1% männlichen Vermittlern
- Sehr gutes Abbild der Finanz- und Versicherungsvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur

## Umfrageteilnehmer

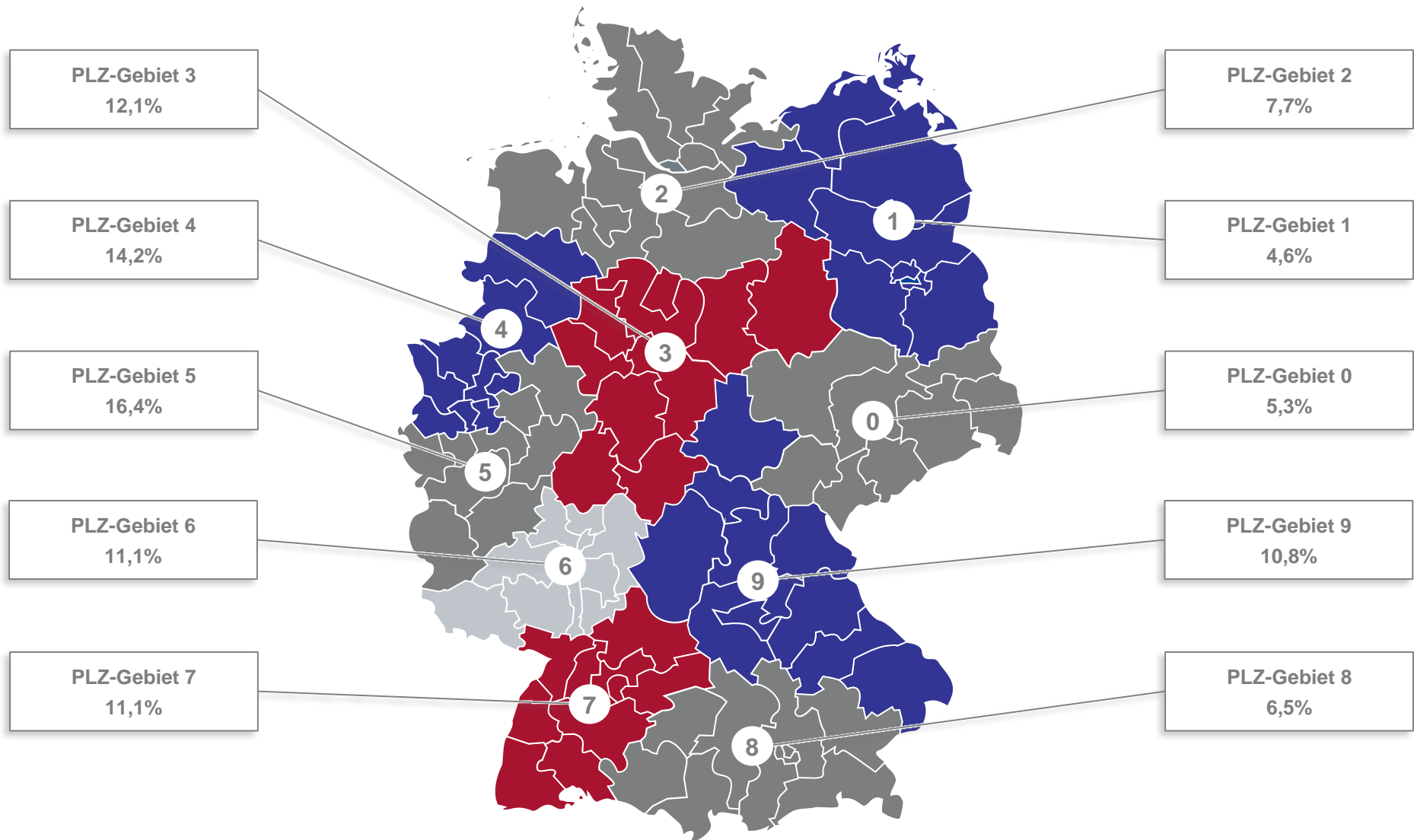


\*Selektionskriterien: unrealistische Beantwortungsdauer, Abbruch nach wenigen Fragen

\*\*Gewerbeberechtigung: Antwortoption „Gebundener Versicherungsvertreter“

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

Regionale Verteilung der Befragten (n = 323)



## Ziele der Untersuchung 2019

- Die **Qualitätsmessung der Anbieter** in den Bereichen „Private Krankenvollversicherung“, „Private Krankenzusatzversicherung“ und „Private Pflegeversicherung“ **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
  - 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 – Private Kranken- & Pflegeversicherung 2019“** 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 2019

- 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 | Bestes Image  
Beste persönliche Vertriebsunterstützung | Bester Bestandskundenservice  
Beste zentrale Vertriebsunterstützung | Beste Angebotsunterlagen  
Beste Berechnungs- und Beratungssoftware | Beste Produktpalette | Beste Courtageabwicklung  
Beste Flexibilität der Courtagemodelle | Beste Flexibilität der Produkte und Tarife



- 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 - Private Kranken- & Pflegeversicherung 2019  
AWARD 2019  
(9 Prozent)

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

Kategorie Private Krankenvollversicherungen

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

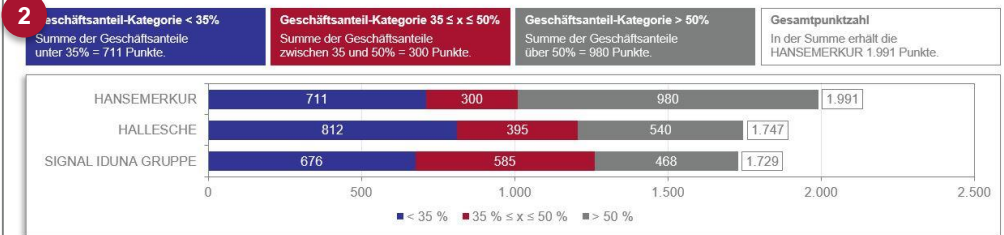
<input type="checkbox"/> % ALLIANZ	<input type="checkbox"/> % INTER
<input type="checkbox"/> % ALTE OLDENBURGER	<input type="checkbox"/> % LKH
<input type="checkbox"/> % ARAG	<input type="checkbox"/> % MÜNCHENER VEREIN
<input type="checkbox"/> % AXA	<input type="checkbox"/> % HÜRNBURGER
<input type="checkbox"/> % BARMENIA	<input type="checkbox"/> % R+V
<input type="checkbox"/> % CONTINENTALE	<input type="checkbox"/> % SDK
<input type="checkbox"/> % DBV	<input type="checkbox"/> % SIGNAL IDUNA GRUPPE
<input type="checkbox"/> % DKV	<input type="checkbox"/> % UNIVERSA
<input type="checkbox"/> % GÖTHAER	<input type="checkbox"/> % VERSICHERUNGSKAMMER MAKLERMANAGEMENT KRANKEN (BBKKUKV)
<input type="checkbox"/> % HALLESCHER	<input type="checkbox"/> % WÜRTEMBERGISCHE
<input type="checkbox"/> % HANSEMERKUR	<input type="checkbox"/> % SONSTIGER ANBIETER (PKV Voll)

100 % GESAMT (von 100%)

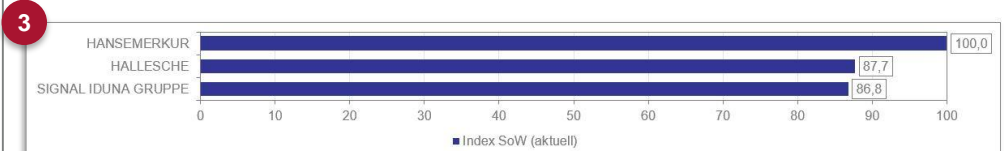
Bitte notieren Sie den Namen des sonstigen Anbieters:

### 3.1 Bewertungsschema

#### Share of Wallet (SoW) Index SoW



**Index SoW**  
Der Anbieter mit dem höchsten SoW erhält 100 Punkte. Die weiteren Anbieter werden anhand ihrer Abstände zum höchsten SoW prozentual abgestuft.



Private Kranken- & Pflegeversicherung 2019

### 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** Compact AWARD - Private Kranken- & Pflegeversicherung 2019

Betrachten Sie die letzten 12 Monate: Wie hoch war der Anteil Ihres PKV- & Pflege-Geschäfts mit diesem Gesellschaften in etwa (nach Stück)?

**Kategorie Private Krankenvollversicherungen**

Bitte verteilen Sie 100% Ihren Sie mit eigenen Gesellschaften keine Verträge/Leistungsvereinbarungen erzielt haben, dann lassen Sie bitte die Felder leer.

<input type="checkbox"/> % ALLIANZ	<input type="checkbox"/> % RTER
<input type="checkbox"/> % ALTE OLDENBURGER	<input type="checkbox"/> % LHM
<input type="checkbox"/> % ARAG	<input type="checkbox"/> % MÜNCHENER VEREIN
<input type="checkbox"/> % AXA	<input type="checkbox"/> % NURNBERGER
<input type="checkbox"/> % BARMER/BA	<input type="checkbox"/> % R+V
<input type="checkbox"/> % CONTINENTALE	<input type="checkbox"/> % SDK
<input type="checkbox"/> % DBV	<input type="checkbox"/> % SIGNAL IDUNA GRUPPE
<input type="checkbox"/> % DIVY	<input type="checkbox"/> % UNIVERSA
<input type="checkbox"/> % GÖTHNER	<input type="checkbox"/> % VERSICHERUNGSKAMMER MAKLERMANAGEMENT KRANKEN (BROKOLIV)
<input type="checkbox"/> % HALLESISCHE	<input type="checkbox"/> % WÜRTTEMBERGISCHE
<input type="checkbox"/> % HANSEMERKUR	<input type="checkbox"/> % SONSTIGER ANBIETER (PKV VM)
100 % GESAMT (von 100%)	

Bitte notieren Sie den Namen des sonstigen Anbieters:

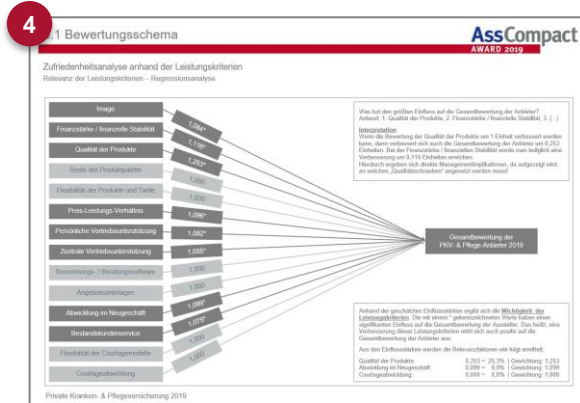
**2** AssCompact AWARD - Private Kranken- & Pflegeversicherung 2019

Inwiefern stimmen Sie als unabhängiger Vermittler folgenden Aussagen zu?

**Die Qualität der Produkte ist sehr gut.**  
(z. B. Tarifgestaltung ohne versteckte Leistungslücken, Beitragstabilität, Transparenz in der Annehmepolitik, Einheitsantrag, ...)

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 (PKV Voll)	0%	75%	100%	<input type="checkbox"/>
UNTERNEHMEN XY (PKV Zusatz)	0%	95%	100%	<input type="checkbox"/>
UNTERNEHMEN XY (Pflege)	0%	65%	100%	<input type="checkbox"/>



**3** 3.1 Bewertungsschema

Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien  
Index: Gesamtschwermetall (GZFR) – beispielhafte Daten für den Bereich „Private Krankenvollversicherung“

Leistungskriterien	Bewertung													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
ALTE OLDENBURGER	54	52	50	48	46	44	42	40	38	36	34	32	30	28
SDK	52	50	48	46	44	42	40	38	36	34	32	30	28	26
UNIVERSA	50	48	46	44	42	40	38	36	34	32	30	28	26	24
Relevanzfaktor	1,253	1,116	1,059	1,006	1,004	1,002	1,001	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

**Gewichtete GZFR:**  
Die Durchschnittswerte pro Anbieter und Leistungsmerkmal werden mit einem Relevanzfaktor gewichtet und zu einer Gesamtbewertung summiert.

ALTE OLDENBURGER	75
SDK	70
UNIVERSA	65

Private Kranken- & Pflegeversicherung 2019

### 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.

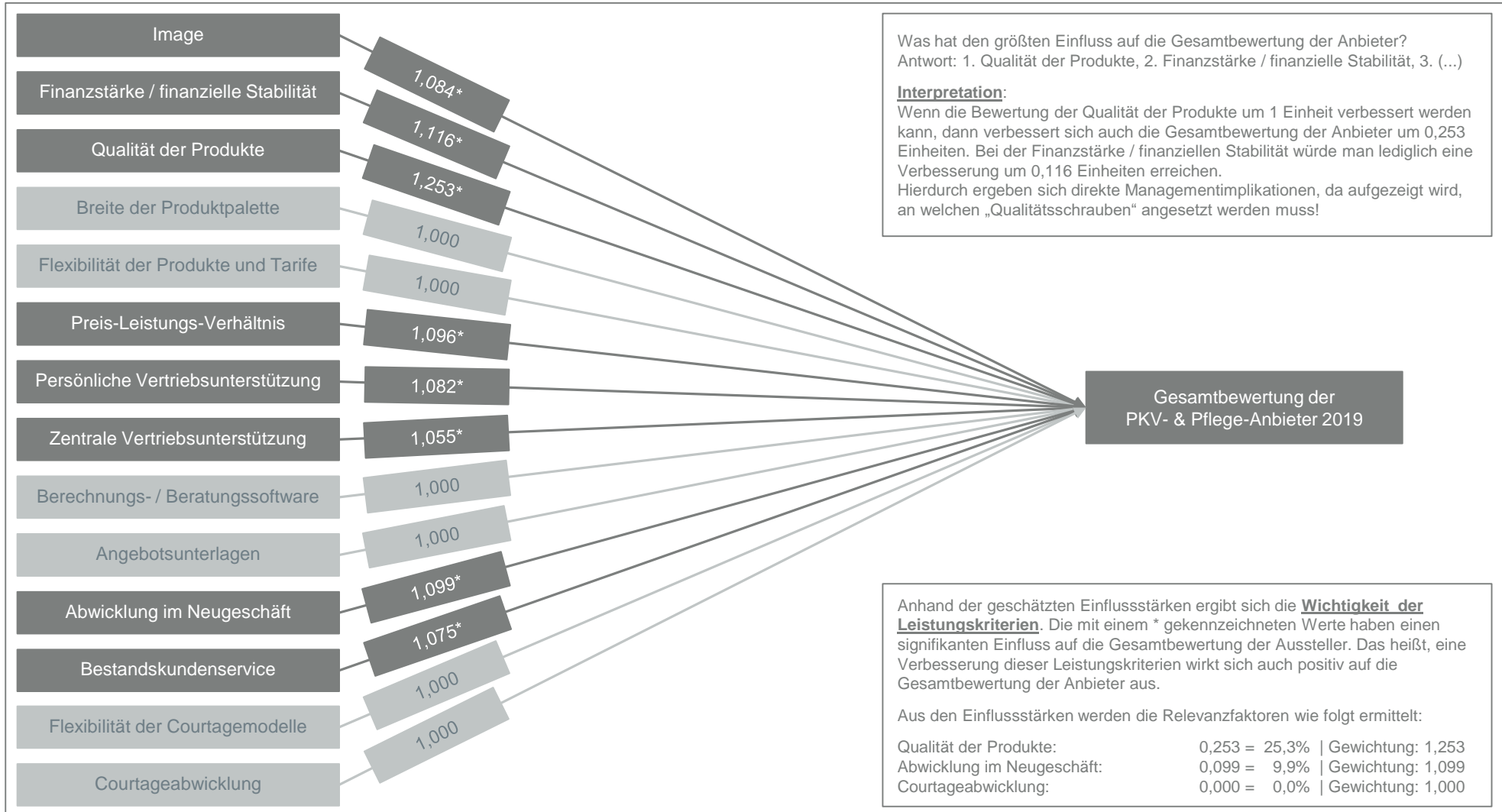
## Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

### Leistungskriterien

Dimension	Kriterium	Beispiele
<b>Unternehmensführung</b>	Image des Versicherungsunternehmens	Bekanntheit, Vertrauen, Sympathie, Positive Erfahrungsberichte, Zuverlässigkeit, ...
	Finanzstärke / finanzielle Stabilität	Eigenkapital-, Fremdkapitalquote, Umsatzrentabilität, Finanzratings, ...
<b>Produktmanagement</b>	Qualität der Produkte	Tarifgestaltung ohne versteckte Leistungslücken, Beitragsstabilität, Transparenz in der Annahmepolitik, Einheitsantrag, ...
	Breite der angebotenen Produktpalette	Auswahl und Anzahl an Tarifen und Zusatztarifen, ...
	Flexibilität der Produkte und Tarife	SB-Änderung, Optionstarife, Weltgeltung, Änderungen durch einen Auslandsaufenthalt, ...
	Preis-Leistungs-Verhältnis	--
<b>Vertriebsunterstützung</b>	Persönliche Vertriebsunterstützung	Fach-, Sozial- und 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, ...
	Qualität und Performance der 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	In Form der Verteilung der Abschluss- und Folgecourtage, ...
	Qualität der Courtageabwicklung	Transparenz, Verständlichkeit, Übersichtlichkeit, Pünktlichkeit, ...

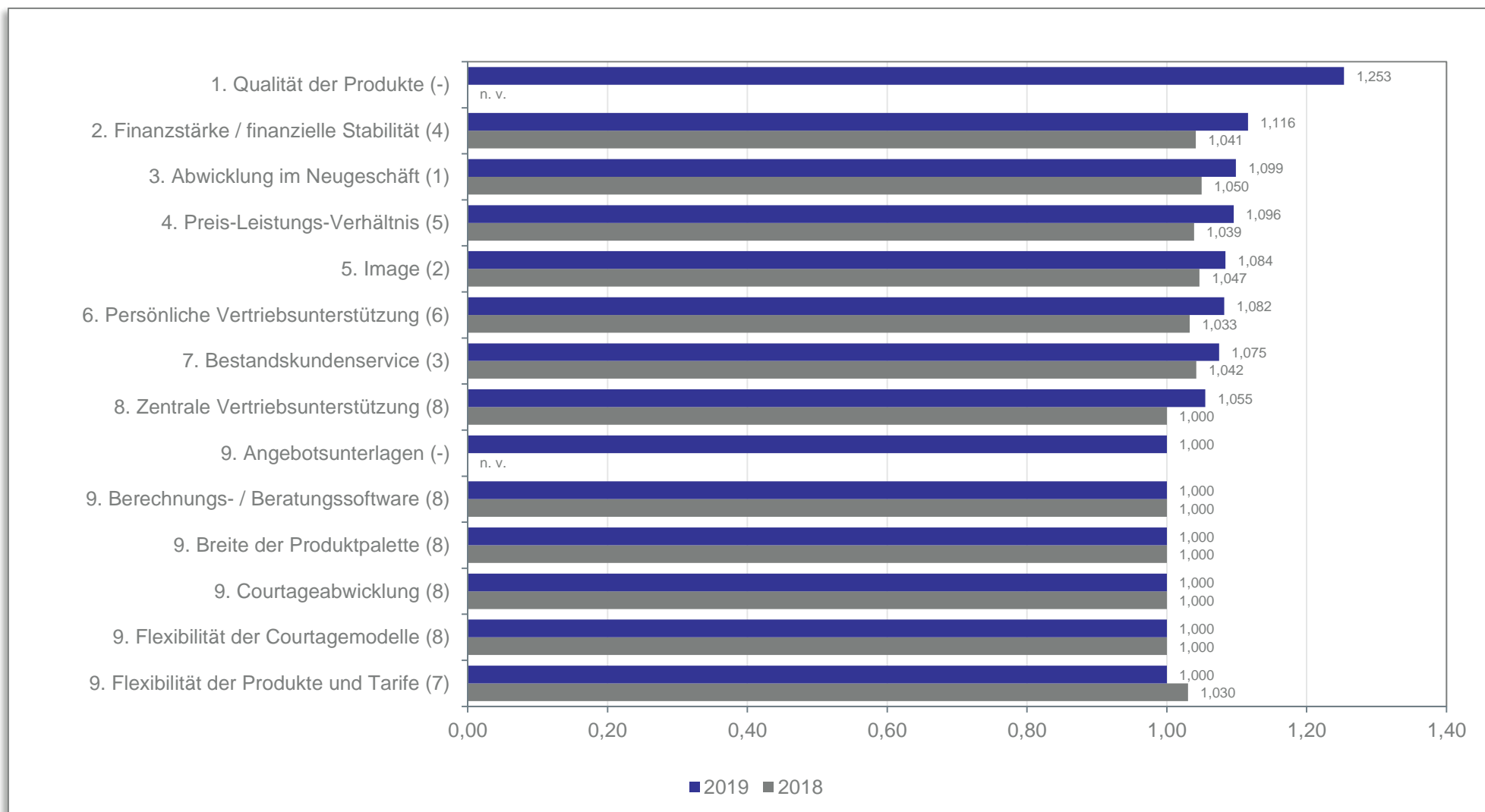
## Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

### 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 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 (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* – Stellenangebote und -gesuche.
  - *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.

- **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.

- **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

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
- **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.

- **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.