

AssCompact

— AWARD —

MAKLERSERVICE 2024

Marktstudie - Studienflyer

Ergebnisse aus einer Befragung von
Assekuranz- und Finanzvermittlern

November 2024



Ihr Partner für erfolgreiche Kontakte

bbg

Betriebsberatungs GmbH

Bindlacher Straße 4

95448 Bayreuth

Telefon: +49 (0) 921 75758-0

Telefax: +49 (0) 921 75758-20

Mail: info@bbg-gruppe.de

Web: www.bbg-gruppe.de

Geschäftsführer: Dr. Lisa Knörner

Ansprechpartner: Dr. Mario Kaiser

Wissenschaftlicher Beirat:

Professor Dr. Matthias Beenken (FH Dortmund)

Hinweise zur Nutzung

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

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

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

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

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

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



AssCompact
— AWARD —

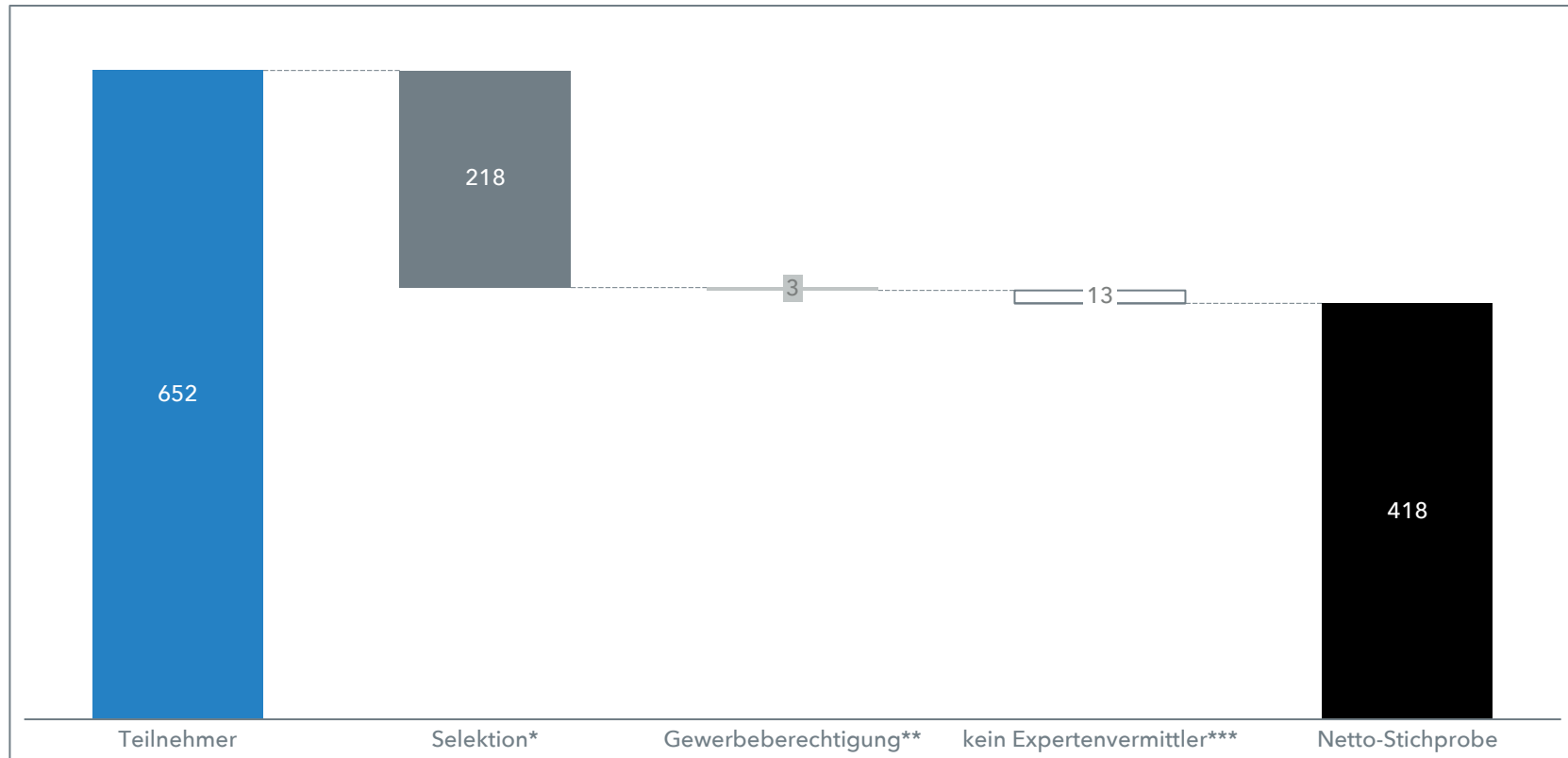
UNTERSUCHUNGSDESIGN & METHODISCHES VORGEHEN

Untersuchungsdesign & methodisches Vorgehen

- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 10.09.2024 bis 24.09.2024
- Konzentrationsverfahren
- Stichprobe: N = 652
- Netto-Stichprobe: n = 418
- Zielgruppe:
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit Zulassung nach (Mehrfachnennungen möglich):
 - 88,5% Versicherungsmakler mit Erlaubnis nach § 34d Abs.1 Nr.2 GewO
 - 20,9% Finanzanlagenvermittler nach § 34f Abs.1 GewO
 - 14,9% Immobiliendarlehensvermittler nach § 34i Abs.1 S.1 GewO
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit ...
 - ... einem Durchschnittsalter von 56,4 Jahren
 - ... einer Branchenerfahrung von 27,7 Jahren
 - ... einer Geschlechtsverteilung von 12,4% weiblichen Vermittlerinnen und 87,6% männlichen Vermittlern
- Sehr gutes Abbild der Finanz- und Versicherungsvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur

Untersuchungsdesign & methodisches Vorgehen

Umfrageteilnehmer



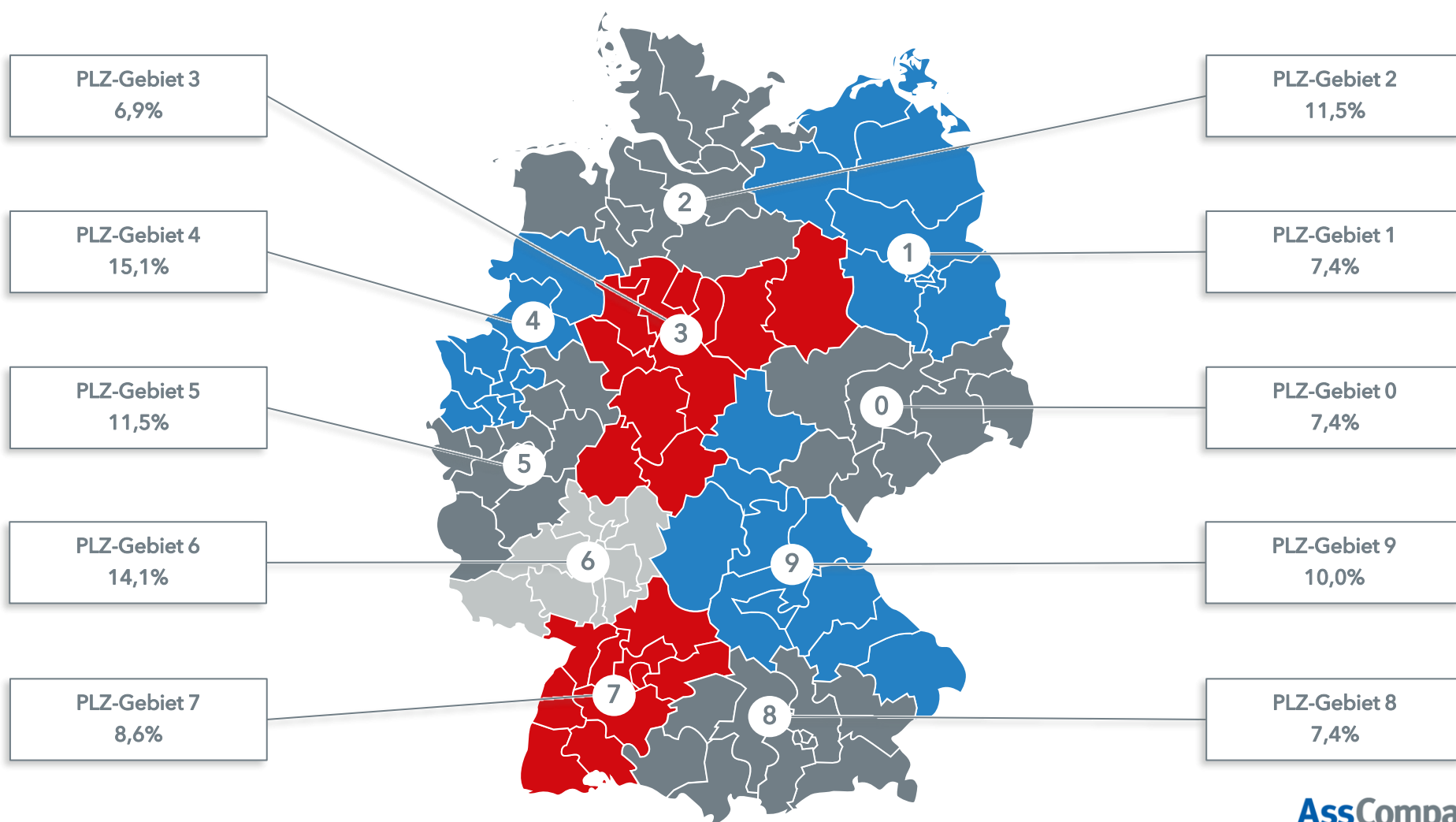
*Selektionskriterien: unrealistische Beantwortungsdauer, Abbruch nach wenigen Fragen, keine Zielgruppe

**Gewerbeberechtigung: Antwortoption "Gebundener Versicherungsvertreter"

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

Untersuchungsdesign & methodisches Vorgehen

Regionale Verteilung der Befragten (n = 418)



2. Untersuchungsdesign & methodisches Vorgehen

Ziele der Untersuchung 2024

- 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 2024“** liefert **zentrale Erkenntnisse zur Einordnung im Wettbewerb**. Die Gesellschaften können somit ihre eigene Leistung **mit den Leistungen der Konkurrenz vergleichen** und **zielorientierte Maßnahmen implementieren**.



2. Untersuchungsdesign & methodisches Vorgehen

Bewertungsschema 2024

- 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

3.1 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

Hier werden die Gesellschaften aufgelistet, die innerhalb der letzten 12 Monate eine intensive Geschäftsbeziehung (z. B. im Rahmen der Geschäftsführung, im Bestandsgeschäft oder auch durch Leistungsübernahme) hatten.

Betrachten Sie Ihr Geschäft in der betrieblichen Altersvorsorge.

Befragungen sind möglich:

<input type="checkbox"/> ALLIANZ	<input type="checkbox"/> DIE BAYERISCHE	<input type="checkbox"/> SIGNAL IDUNA GRUPPE
<input type="checkbox"/> ALTE LEIPZIGER	<input type="checkbox"/> ERGO	<input type="checkbox"/> STUTTGARTER
<input type="checkbox"/> AXA	<input type="checkbox"/> GOETTER	<input type="checkbox"/> SIBUR LIFE
<input type="checkbox"/> BARMER	<input type="checkbox"/> HDI	<input type="checkbox"/> VOLKSWAGEN BUND
<input type="checkbox"/> CANADALIFE	<input type="checkbox"/> HELVETIA	<input type="checkbox"/> WORTENBERGISCHE
<input type="checkbox"/> CONDOR	<input type="checkbox"/> LV 1871	<input type="checkbox"/> WIRK
<input type="checkbox"/> CONTINENTALE	<input type="checkbox"/> NÜRNBERGER	<input type="checkbox"/> ZÜRICH
<input type="checkbox"/> DALOG	<input type="checkbox"/> R+V	<input type="checkbox"/> SONSTIGER ANBIETER (bit)

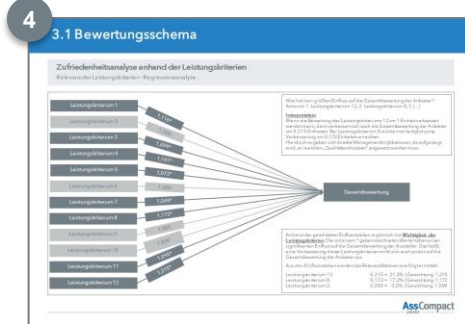
3 AssCompact AWARD - Maklerservice

Teilsformuläre können für als unabhängiger Vermittler folgenden Aussagen mit:

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

Bitte geben Sie uns Ihre Zustimmung mit, wobei Sie den Regeln mit der Skala bewegen. Alternativ können Sie auch einen Wert manuell eingeben.

	keine Zustimmung	volle Zustimmung	kein ich nicht beurteilen
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) = durchschnittliche Daten der Bewertung

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

Das Diagramm zeigt die Gesamtwertung (Gesamtwertung) für vier Unternehmen (Unternehmen 1 bis 4) basierend auf 20 Leistungskriterien. Die Gesamtwertung für jedes Unternehmen liegt bei 100.

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.

3.1 Bewertungsschema

Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

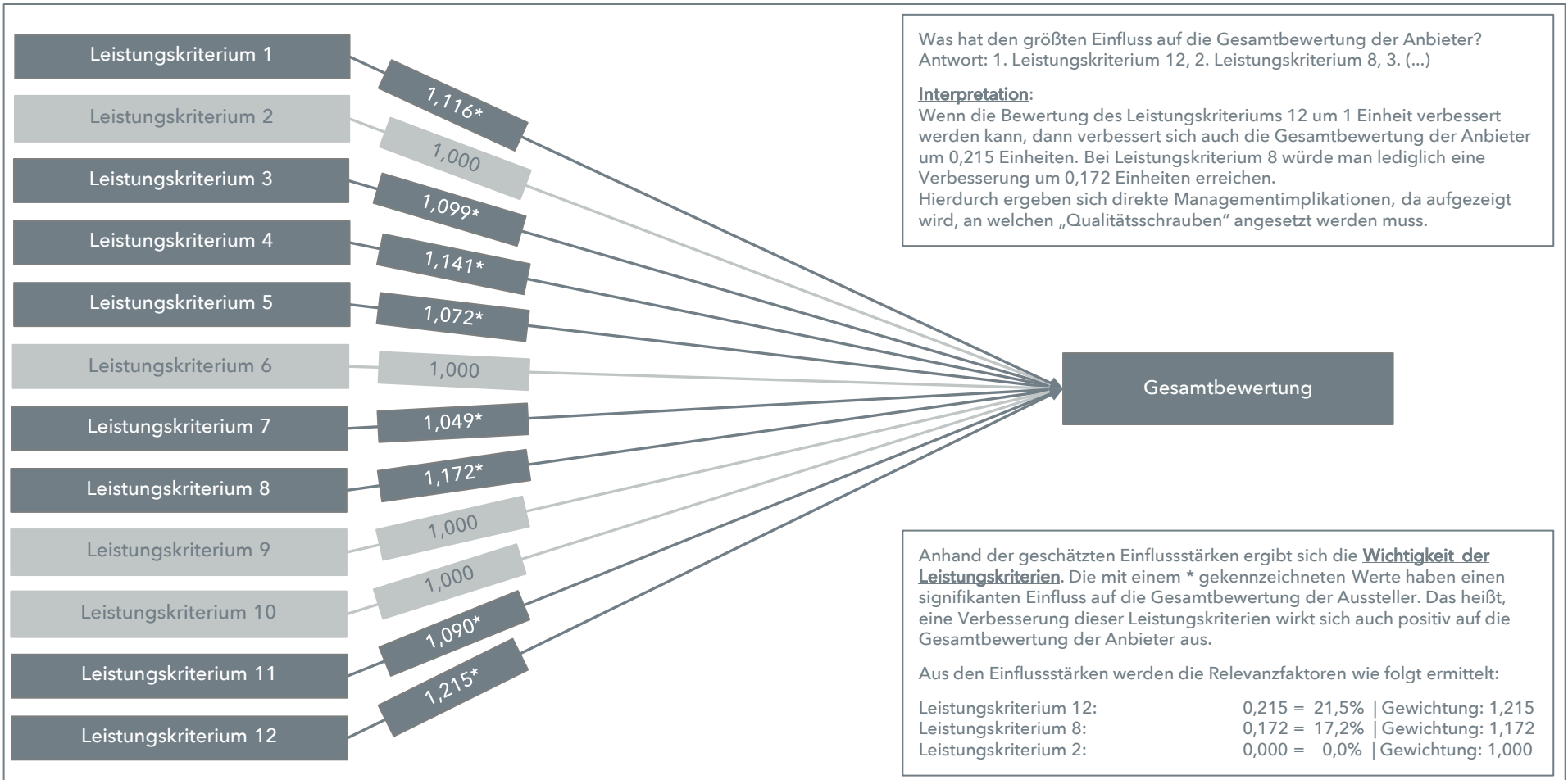
Leistungskriterien

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 ...

3.1 Bewertungsschema

Zufriedenheitsanalyse anhand der Leistungskriterien

Relevanz der Leistungskriterien - Regressionsanalyse



3.1 Bewertungsschema

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.

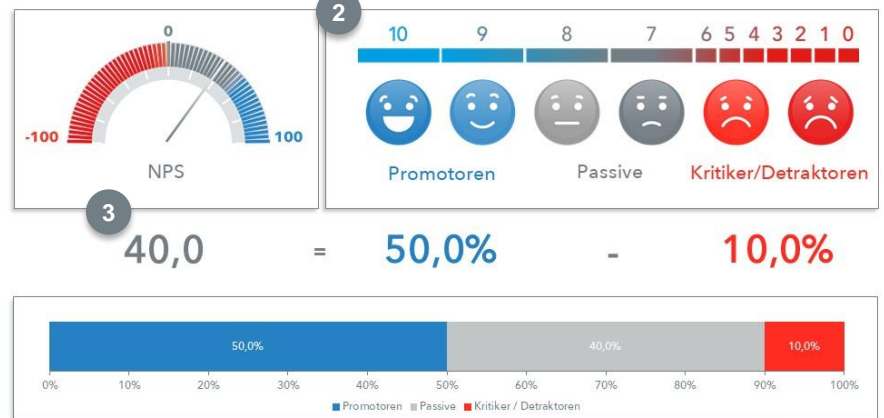
	sehr unwahrscheinlich					sehr wahrscheinlich					kann ich nicht beurteilen	
	(0)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)		(10)
Unternehmen 1 (Bereich XY)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>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

ANSCHAULICHE AUFBEREITUNG DER ERGEBNISSE

Individuelle Analysen und Benchmarks auf Unternehmensebene

Welche Anbieter wurden aus Sicht der Makler und Mehrfachvertreter am besten bewertet?
 Wo sind die Stärken und Schwächen der Anbieter? Was zeichnet die Anbieter aus?
 Wie sind die unabhängigen Vermittler einem Anbieter gegenüber eingestellt?

AssCompact AWARD

Inwiefern stimmen Sie als unabhängiger Vermittler folgender Aussage zu?

Insgesamt betrachtet ist die Qualität sehr gut.

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 | volle Zustimmung | kann ich nicht beurteilen

Unternehmen 1 (Bereich XY) 0% | 63% | 100%

Unternehmen 2 (Bereich XY) 0% | 61% | 100%

Unternehmen 3 (Bereich XY) 0% | 62% | 100%

<| zurück weiter |>

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

Unternehmen 1 (Bereich XY)

Unternehmen 2 (Bereich XY)

Unternehmen 3 (Bereich XY)

<| zurück weiter |>



Individuelle Analysen und Benchmarks auf Unternehmensebene

Wie schneidet das Unternehmen im Vergleich zu den anderen Unternehmen ab? (Wettbewerbsanalyse)
 Von wem raten die unabhängigen Vermittler ab? Und Warum?
 Auf welche Leistungskriterien legen die Makler und Mehrfachvertreter besonderen Wert?

AssCompact AWARD

Welche Leistungskriterien sind Ihnen am wichtigsten bzw. am unwichtigsten?

Sie wählen für jeweils zwei zu drei Leistungskriterien aus, die Ihnen am wichtigsten (bis zu max. 3) und am unwichtigsten (bis zu max. 3) sind. Wenn Sie alle Leistungskriterien als gleich wichtig ansehen, dann klicken Sie bitte auf "Für mich sind alle Leistungskriterien gleich wichtig".

Für mich sind alle Leistungskriterien gleich wichtig.

	am wichtigsten (max. 3)	am unwichtigsten (max. 3)
Image z. B. Bekanntheit, Vertrauen, Sympathie, positive Erfahrungen, Zuverlässigkeit, ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Digitalisierungsgrad z. B. Aktualität der digitalen Services, schnelle und flexible Kommunikation, Dunkelverarbeitung, elektronische Abwicklung, Content, FAQs, Remote-Chat, Online Tools, Schnittstellen, ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Produktqualität z. B. Transparenz, Beständigkeit des Tarifverkes, Anpassungsfähigkeit, ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tarifflexibilität z. B. Tarifausgangsmöglichkeiten, Zielgruppenanpassung, SS-Verfahren, ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

AssCompact AWARD

Von welchen Gesellschaften raten Sie im Bereich XY ab?

Unternehmen 1: >>>

Unternehmen 2: >>>

Unternehmen 3: >>>

Der Anbieter von dem Sie abraten möchten ist nicht in unserer Liste? Dann tragen Sie diesen bitte in das offene Textfeld ein:
 Unternehmen ABC

<| zurück weiter >|

AssCompact AWARD

Warum raten Sie von dem ausgewählten Unternehmen ab?

Markierung möglich:

Unternehmensführung

	Image	Digitalisierungsgrad
Unternehmen ABC (Bereich XY)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Produktmanagement

	Produktqualität	Tarifflexibilität	Preis-Leistungs-Verhältnis
Unternehmen ABC (Bereich XY)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Vertriebsunterstützung

	Dezentrale Vertriebsunterstützung	Zentrale Vertriebsunterstützung	Angebotsrechner
Unternehmen ABC (Bereich XY)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Abwicklungsservice

	Angebotsunterlagen	Abwicklung im Menschenbild	Bestandskundenservice	Schadensregulierung	Couragenebstellung
Unternehmen ABC (Bereich XY)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<| zurück weiter >|

7.2 Individualanalyse - Bereich XY

7.2.1 Benchmark der Leistungskriterien

Leistungskriterien	Rang LK 2021	Rang LK 2020	Benchmark (Punkte)	Rang 2021	Punkte 2021 Δ zum Besten	Punkte 2020 Δ zum Besten	Rang 2020
Leistungskriterium 1	1	7	Unternehmen 1 (89) Unternehmen 2 (86) Unternehmen 3 (85)	3	86 Δ -4	67 Δ -21	12

7.2 Individualanalyse - Bereich XY

7.2.4 Abratungen

Gibt es Gesellschaften von denen Sie im Bereich "Private Kfz-Versicherung" abraten würden?

7.2 Individualanalyse - Bereich XY

7.2.2 Gewichtung der Leistungskriterien durch die Vermittler

Welche Leistungskriterien sind Ihnen am wichtigsten bzw. am unwichtigsten?

Leistungskriterien (Relevanz)	Ø Gewichtung über alle Anbieter	Ø Gewichtung der Makler, die den Anbieter vermittelt haben	Differenz der Gewichtungen
Leistungskriterium 10 (1,174)	3,10	3,00	-0,10 -
Leistungskriterium 5 (1,126)	3,88	4,30	+0,42 ++
Leistungskriterium 3 (1,107)	2,71	2,79	+0,08 o
Leistungskriterium 2 (1,090)	2,79	2,88	+0,09 o
Leistungskriterium 1 (1,085)	3,63	4,05	+0,43 ++
Leistungskriterium 4 (1,064)	3,27	3,24	-0,04 o
Leistungskriterium 9 (1,060)	2,92	3,00	+0,08 o
Leistungskriterium 7 (1,047)	2,85	2,88	+0,03 o
Leistungskriterium 6 (1,040)	2,85	2,88	+0,03 o
Leistungskriterium 12 (1,039)	2,79	2,60	-0,19 -
Leistungskriterium 8 (1,000)	3,03	3,00	-0,03 o
Leistungskriterium 11 (1,000)	2,98	3,24	+0,26 +

Legende		
++	wichtiger	> 0,3
+	etwas wichtiger	0,1 bis 0,3
o	gleichwertig	-0,1 bis 0,1
-	etwas weniger wichtig	-0,3 bis -0,1
--	weniger wichtig	< -0,3

Differenz der Gewichtung

AssCompact AWARD



AssCompact
— AWARD —

UNTERNEHMENS DARSTELLUNG

Kooperationspartner der bbg im Bereich Studien



Weitere Informationen zur AssCompact-Studienwelt finden Sie unter: www.asscompact-studien.de

Bei Fragen zu unseren AssCompact-Studien können Sie sich gerne an uns wenden!



Dr. Mario Kaiser

Leiter Studien

bbg Betriebsberatungs GmbH

Tel.: +49 (0) 921 7575 8-33

kaiser@bbg-gruppe.de

Bestellformular

AssCompact AWARD 2024

- | | |
|--|-------------|
| <input type="checkbox"/> Private Kranken- & Pflegeversicherung (Februar) | (2.500 EUR) |
| <input type="checkbox"/> Pools und Dienstleister (März) | (2.500 EUR) |
| <input type="checkbox"/> Private Kfz- & Flottenversicherung (April) | (2.500 EUR) |
| <input type="checkbox"/> BU/Arbeitskraftabsicherung (Mai) | (2.500 EUR) |
| <input type="checkbox"/> Betriebliche Altersversorgung (Juni) | (2.500 EUR) |
| <input type="checkbox"/> Privates Schaden-/Unfallgeschäft (Juli) | (2.500 EUR) |
| <input type="checkbox"/> Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft (August) | (2.500 EUR) |
| <input type="checkbox"/> Private Vorsorge (Oktober) | (2.500 EUR) |
| <input type="checkbox"/> Maklerservice (November) | |
| <input type="checkbox"/> 1 Bereich* _____ | (2.500 EUR) |
| <input type="checkbox"/> 4 Bereiche | (3.400 EUR) |
| <input type="checkbox"/> inkl. Konzernlizenz / Subsample-Analyse (Competitive Benchmark)** | (+ 900 EUR) |

AssCompact TRENDS 2024

- | | |
|---|---------------|
| <input type="checkbox"/> Ausgabe I (März) | (1.500 EUR) |
| <input type="checkbox"/> Ausgabe II (Juni) | (1.500 EUR) |
| <input type="checkbox"/> Ausgabe III (September) | (1.500 EUR) |
| <input type="checkbox"/> Ausgabe IV (Dezember) | (1.500 EUR) |
| <input type="checkbox"/> inkl. Konzernlizenz | (+ 600 EUR) |
| <hr/> | |
| <input type="checkbox"/> Abonnement*** (25% Rabatt) | (4.500 EUR) |
| <input type="checkbox"/> inkl. Konzernlizenz*** | (+ 1.500 EUR) |

Voraussichtliche Veröffentlichungstermine (siehe Klammern). Alle Preise zzgl. aktuell gültiger MwSt.

* Auswahl aus den Bereichen: Betriebliche Altersversorgung, Private Vorsorge, PKV & Pflege, Schaden/Unfall.

** Subsample-Analyse (Competitive Benchmark) falls verfügbar.

*** Das TRENDS-Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, es sei denn, Sie kündigen zum Jahresende.

AuftraggeberIn

Unternehmen _____
Name _____
Abteilung, Funktion _____
Straße, Hausnummer _____
PLZ, Ort _____
E-Mail-Adresse _____
Datum, Unterschrift _____

Rechnungsadresse (falls abweichend)

Unternehmen _____
Name _____
Abteilung, Funktion _____
Straße, Hausnummer _____
PLZ, Ort _____
E-Mail-Adresse _____