

| Firma |  1:1 Assekuranzservice AG |  Allfinanztest.de GmbH Deutschland |  AMEXPool AG |
|--|---|--|--|
| Vorstand / Geschäftsführung |  Jürgen Afflerbach Vorstandsvorsitzender |  Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit Geschäftsführer |  Boris Beermann Vorstand |
| Produktsparten | LV, SUH, KV, bAV, Gewerbe, Marktresearch, Investmentfonds, Bausparen und Finanzierungen | Sach- und Personen Versicherungen, Investments, Bausparen | Komposit gewerblich, Komposit privat, Kfz, Personenversicherungen, Baufinanzierung und Bausparen |
| Alleinstellungsmerkmal | Best Advice inkl. Übernahme der Produktauswahlhaftung, Abschlussprovision aus Maklervertrag, 3-fache Provision aus allen privaten Sachverträgen im Maklervertrag, Maklervetragservice, Umdeckungsservice, sämtliche Software-Tools kostenlos, Übernahme der Kosten für die Aus- und Weiterbildung, Sofortcourtage & Courtagepower | Inkludierung Pools, Assekuradeure, ohne Konkurrenzdenken. Keine Trichterwirkung bei den Geschäftsabläufen (Partner behält Direktkontakt zu Produktgebern). Hohe Transparenz - prozentual steigende Courtageweitergabe, allumfassende Produktdatenbank ohne Einschränkung | Als einer der Ersten bereits 1995 eigenes Deckungskonzept entwickelt. Einer der wenigen Maklerpools, die maßgeschneiderte Deckungskonzepte für spezielle Branchen und individuelle Lösungen für Spezialrisiken anbietet. Inhabergeführtes Familienunternehmen |
| Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice | 164 | 12 | 42 |
| Anzahl angeschlossener Vermittler | 2.439 | 350 | 5.275 |
| Voraussetzung für die Mitgliedschaft | Voraussetzung ist eine Registrierung als Makler nach § 34 d. Die 1:1 AG bietet zusätzlich Branchenfremden über ihre Tochtergesellschaft Pegasus Consulting die Möglichkeit einer Ausbildung zum Versicherungskaufmann/-frau IHK | Erfüllung der Zulassungsvoraussetzung oder Tippgeber | Versicherungsmakler nach § 34 d Abs. 1 Eingetragen im IHK-Vermittlerregister |
| Provisionserlöse (aufgerundet) | 2015: 40,8 Mio Euro 2014: 41,5 Mio Euro 2013: 35,7 Mio Euro | 2010 bis 2016: Gesamt 5,6 Mio Euro | 2015: 7,7 Mio Euro 2014: 7,7 Mio Euro 2013: 7,6 Mio Euro |
| Mitgliedschaftsgebühren | keine - Die 1:1 AG verlangt kein Mindestvolumen oder ähnliches - der komplette Service der 1:1 AG ist für Vertragspartner kostenlos | keine | keine |
| Kündigungsfristen | k.A. | unbefristet | 3 Monate |
| Rechtliche Anbindung der Vermittler | Die Anbindung der Makler kann wahlweise nach § 84 HGB oder § 93 HGB gewählt werden | Versicherungsmakler, Mehrfachagenten, Finanzanlagenvermittler, Immobiliendarlehensvermittler oder Tippgeber | Courtagevereinbarung |
| Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung | Unterstützung durch die hauseigene Werbeagentur mit den Teams Werbung und Design sowie Kommunikation und Marketing. Über die DePeMa AG professionelle Vertriebsunterstützung im Bereich bAV. Durch Bereitstellung unserer Tochtergesellschaft Pegasus Dialog unterstützt die 1:1 AG Ihre Partner bei der qualitativen Gewinnung neuer Partner. Unterstützung bei der Suche nach Bestandsnachfolgern, darüber hinaus tritt die 1:1 AG auf Wunsch als Zwischenkäufer auf, um im Anschluss geeigneter Käufer zu finden | Krankenstandslösung, Vorhalten von automatisch generierten Beratungsprotokollen, Tool zur Bestandsübertragung, Backoffice, Kundenverwaltung online mit reversionssicherer Archivierung, Leistungsvergleichsrechner | Kostenlose Vergleichsrechner, SHU-Vergleichs-App, individuelle Angebotsberechnung, Maklerbetreuung vor Ort |
| Interne Schulungen, Prüfungsvorbereitungen | Einsteiger-, Verkaufs-, und Produktschulung, Persönlichkeitstrainings, Unternehmensführung als Präsenz- und/oder Onlineschulungen. 1:1 AG-Akademie mit eigenem Schulungszentrum inkl. kostenfreier Übernachtungen/Verpflegung. Ausbildung Branchenfremder zum Versicherungsfachmann/frau IHK inkl. Prüfungsvorbereitung | Webinare zum allfinanztest.de Portal sowie zu Produkten regelmäßig | AMEX bietet individuelle Angebote zur Fort-, Aus- und Weiterbildung für seine Mitarbeiter an |
| Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen? | Der Kundenbestand gehört dem jeweiligen Makler. Somit ist sicher gestellt, dass der ausgeschiedene Makler seine Courtagefortzahlung auch über das Ausscheiden hinaus erhält | Der Bestand wird auf Wunsch des ausscheidenden Vermittlers verrentet | Bestand- und Provisionsanspruch bleibt beim Vermittler. Dieser muss anzeigen, was mit dem Bestand geschehen soll |
| Ansprechpartner für die Vertriebsbetreuung | Backoffice Augsburg Berliner Allee 28 86153 Augsburg E-Mail: info@1zu1.ag Tel. 0821 / 24 27 852 - 0 www.1zu1.ag | Corinna Irmr Vertriebsleiterin Tel. 0375 / 370 15 28 E-Mail: c.irmr@allfinanztest.de Anja Eisenreich Leiterin Produktpflege Tel. 0375 / 370 15 31 E-Mail: a.eisenreich@allfinanztest.de | Sibylle Köhler & Marlen Metzger Maklerservice Tel. 07631 / 36 40 - 600 E-Mail: maklerservice@amex-online.de Daniel Wagner Leitung Vertrieb Tel. 07631 / 36 40 - 280 E-Mail: d.wagner@amex-online.de Gökhan Coban Maklerbetreuer Tel. 07631 / 36 40 - 281 E-Mail: g.coban@amex-online.de |