

| Firma  | <br><b>1:1 Assekuranzservice AG</b>  | <br><b>Akkurat financial service GmbH</b>  | <br><b>Allfinanztest.de GmbH Deutschland</b>   |
|--|---|--|---|
| Vorstand / Geschäftsführung  | <br><b>Jürgen Afflerbach</b><br>Vorstandsvorsitzender  | <br><b>Thomas Meyer</b><br>Gesellschafter/<br>Geschäftsführer   | <br><b>Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit</b><br>Geschäftsführer  |
| Produktsparten   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- LV, SUH, KV, bAV, Gewerbe</li> <li>- Marktresearch</li> <li>- Investmentfonds</li> <li>- Bausparen und Finanzierungen</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Altersvorsorge (inkl. bAV), KV/bKV, Komposit (privat u. gewerbe),</li> <li>- Direktimmobilien/-investments, Beteiligungen</li> <li>- Investmentfonds</li> <li>- Baufinanzierung, Bausparen</li> <li>- Vorsorgevollmachten</li> <li>- NEO (NettoEntgeltOptimierung)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Versicherungen</li> <li>- Bausparen</li> <li>- Finanzierung</li> <li>- Offene Investmentfonds</li> </ul>   |
| Alleinstellungsmerkmal   | Best Advice inkl. Übernahme der Produktauswahlhaftung; Abschlussprovision aus Maklervertrag; 3-fache Provision aus allen privaten Sachverträgen im Maklervertrag; Maklervertrags- und Umdeckungsservice; Übernahme der Kosten für Aus- und Weiterbildung sowie Sofortcourtage und Courtagepower   | Rechtlich eigenständige Vereinbarungen, die vollständige Courtagesicherheit und Bestandschutz garantieren; intensiven, persönlichen und lösungsorientierten Fachsupport; unternehmerische Unterstützung/Coaching   | Kein Konkurrenzdenken – andere Pools sind inkludiert; keine Trichterwirkung – direkter Kontakt der Kooperationspartner zu den Produktgebern; Offenlegung der Courtagezusagen – höchste Transparenz; allumfassende Produktauswahl in einer Datenbank |
| Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice   | 155   | 25   | 12  |
| Anzahl angeschlossener Vermittler  | 2.276   | 145 Partnerunternehmen<br>380 Makler   | ca. 350 Vermittler  |
| Voraussetzung für die Mitgliedschaft   | Registrierung als Makler nach § 34d. Die 1:1 AG bietet zusätzlich Branchenfremden über ihre Tochtergesellschaft Pegasus Consulting die Möglichkeit einer Ausbildung zum/zur Versicherungskaufmann/-frau IHK an  | Neben den gesetzlichen Rahmenbedingungen steht die Qualifikation und besonders die Beratung im Vordergrund. Langfristig sollten vereinbarte Ziele im Bereich der Courtageerlöse erreicht werden  | Kooperationsvertrag   |
| Provisionserlöse von 2010 bis 2014 (in €, aufgerundet)   | 2011: 25,8 Mio<br>o.<br>2012: 26,7 Mio<br>2013: 35,7 Mio<br>2014: 41,5 Mio.   | 2011: 14 Mio.<br>2012: 16 Mio.<br>2013: 19 Mio.<br>2014: 19,5 Mio.   | ca. 1 Mio. p. a.  |
| Mitgliedschaftsgebühren  | Keine – Die 1:1 AG verlangt kein Mindestvolumen oder Ähnliches – der komplette Service der 1:1 AG ist für Vertragspartner kostenlos   | Für eine Zusammenarbeit fallen keine Gebühren an   | Keine   |
| Kündigungsfristen  | k. A.   | Die Kooperation kann mit einer Frist von 3 Monaten zum Monatsende beendet werden   | Keine – mit wichtigem Grunde jederzeit  |
| Rechtliche Anbindung der Vermittler  | Wahlweise nach § 84 HGB oder § 93 HGB   | Makler gemäß § 93 HGB. Die Zusammenarbeit wird durch einen geprüften Kooperationsvertrag geregelt  | Als eigenständige Makler § 34f  |
| 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. Unterstützung bei der qualitativen Gewinnung neuer Partner durch Tochtergesellschaft Pegasus Dialog  | Unterstützung durch jeweilige Fach-Teams, regelmäßige Fachveranstaltungen, laufende Weiterbildungen, Schnittstellen zu teilweise kostenfreien Vergleichsprogrammen, technische Lösungen zur Ablaufoptimierung und Unterstützung durch regionale Betreuung, auch in der Beratung  | Vertretung mittels Backoffice bei Urlaub, im Krankenstand, Akquiseaktionen im Bestand auf Wunsch  |
| Interne Schulungen, Prüfungsvorbereitungen   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Einsteiger-, Verkaufs-, Produktschulung</li> <li>- Persönlichkeitstrainings</li> <li>- Unternehmensführung als Präsenz-/Onlineschulungen</li> <li>- Hauseigene Akademie mit Schulungszentrum</li> <li>- Ausbildung Branchenfremder zum Versicherungsfachmann/-frau IHK inkl. Prüfungsvorbereitung</li> </ul> | Individuelle Schulungsangebote durch die Fach-Teams sowie Schulungsvorbereitungen über Online-Dienstleister zu rabattierten Sonderkonditionen. Pflege der Weiterbildungskonten als Trusted Partner   | Turnusgemäße Schulungen präsent oder Web-basiert  |
| Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen? | Kundenbestand gehört dem Makler. Courtagefortzahlung auch über das Ausscheiden hinaus   | Eigenständige Vereinbarungen vom Vermittler zu Produktgebern, somit direkter Vertragspartner und Inhaber der Bestände. Bestands- und Courtageansprüche so rechtssicher geregelt  | Die Verbindung kann an einen Rechtsnachfolger gehen, nach Absprache mit dem Ausscheidenden  |
| Ansprechpartner für Vermittler   | Backoffice Augsburg<br>Berliner Allee 28<br>86153 Augsburg<br>Tel.: 0821 / 2427852-0<br>info@1zu1.ag  | Thomas Meyer<br>Gesellschafter / Geschäftsführer<br>Tel.: 0251 / 89903-40<br>info@akkurat-service.eu   | k. A.   |
| Ansprechpartner für die Maklerbetreuung  | wie oben  | wie oben   | Corinna Irmer<br>Vertriebsleitung<br>Tel.: 0375 / 3701528<br>c.irmir@allfinanztest.de   |