

Firma	 1:1 Assekuranzservice AG	 Akkurat financial service GmbH	 allfinanztest.de GmbH Deutschland	 aruna GmbH
Vorstand, Geschäftsführung	 Jürgen Afflerbach Vorstandsvorsitzender	 Thomas Meyer Geschäftsführer	 Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit Geschäftsführer	 Matthias Kschinschig Geschäftsführer
Produktsparten	<ul style="list-style-type: none"> – LV, SUH, KV, bAV, Gewerbe – Marktresearch – Investmentfonds – Bausparen und Finanzierungen 	<ul style="list-style-type: none"> – Altersvorsorge (inkl. bAV), KV/bKV, Komposit – Direktimmobilien/-investments, Beteiligungen – Investmentfonds – Baufinanzierung, Bausparen – Vorsorgevollmachten – NEO (NettoEntgeltOptimierung) 	<ul style="list-style-type: none"> – Sach Komposit Versicherungen – Lebens VS – Bausparen, Finanzierung – Investmentfonds 	§ 34d
Alleinstellungsmerkmal(e)	Best Advice inkl. Übernahme der Produktauswahlhaftung, Maklervertrags-/Umdeckungsservice, kostenlose Tools, Übernahme der Kosten für die Aus- und Weiterbildung, Sofortcourtage & Courtagepower	Rechtlich eigenständige Vereinbarungen, die vollständige Courtagesicherheit und Bestandschutz garantieren; intensiven, persönlichen und lösungsorientierten Fachsupport; unternehmerische Unterstützung/Coaching	Kein Konkurrenzdenken, da wichtige Maklerpools, Deckungskonzeptmakler und Assekuradeure im Portal mit aufgeführt. Hohe Transparenz durch Weitergabe der Courtage in Prozent vom Eingang, steigende Courtagen. Direkter Weg über den Produktgeber	Eigenes Seminarhaus in Lychen
Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice	153	25	14	43
Anzahl angeschlossener Vermittler	1.941	135 Partnerunternehmen 350 Makler	300	ca. 2.100
Voraussetzung für die Mitgliedschaft	Registrierung als Makler nach § 34d. Branchenfremde können über Tochter Pegasus Consulting eine Ausbildung zum Versicherungskaufmann/-frau IHK machen	Gesetzlichen Rahmenbedingungen, Qualifikation und besonders Qualität in der Beratung. Langfristig sollten vereinbarte Ziele im Bereich der Courtageerlöse erreicht werden	Zulassung IHK, wie gesetzlich vorgeschrieben, auch Ausbildung zum Makler	Registrierung, saubere AVAD, saubere Schufa
Provisionserlöse von 2010 bis 2013 (in €, aufgerundet)	2010: 19,7 Mio. Euro 2011: 25,8 Mio. Euro 2012: 26,7 Mio. Euro 2013: 35,2 Mio. Euro	2011: 14 Mio. Euro 2012: 16 Mio. Euro 2013: 19 Mio. Euro 2014: 19,5 Mio. Euro	ca. 1 Mio. Euro	2010: 17,5 Mio. Euro 2011: 19,1 Mio. Euro 2012: 19,9 Mio. Euro 2013: 19,4 Mio. Euro 2014: 20,6 Mio. Euro
Mitgliedschaftsgebühren	Keine - auch kein Mindestvolumen o. Ä. Der komplette Service ist kostenlos	Keine Gebühren	25 Euro mtl., inkl. alle Vergleichs- und Tarifrechner	Keine
Kündigungsfristen	k. A.	3 Monaten zum Monatsende	4 Wochen oder aus wichtigem Grunde	3 Monate
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Wahlweise nach § 84 HGB oder § 93 HGB	Makler gemäß § 93 HGB. Geregelt durch geprüften Kooperationsvertrag	Als Kooperationspartner eigene Haftung	Makler
Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung	<ul style="list-style-type: none"> – Unterstützung durch die hauseigene Werbeagentur/Teams – Über die DePeMa AG professionelle Vertriebsunterstützung im Bereich bAV – Durch Tochtergesellschaft Pegasus Dialog Unterstützung bei der qualitativen Gewinnung neuer Partner – Unterstützung bei der Suche nach Bestandsnachfolgern, auf Wunsch auch 1:1 AG als Zwischenkäufer 	<ul style="list-style-type: none"> – Kompetente Unterstützung durch Fach-Teams – Regelmäßige Fachveranstaltungen – Laufende Weiterbildungen – Schnittstellen zu teilweise kostenfreien Vergleichsprogrammen – Rabattierte Softwarelösungen 	<ul style="list-style-type: none"> – Krankentandslösung mit Backoffice – Kostenlose Portalschulungen auch fallbezogen – Verkaufsunterstützung in der Praxis 	k. A.
Interne Schulungen, Prüfungsvorbereitungen	<ul style="list-style-type: none"> – Einsteiger-, Verkaufs-, Produktschulung – Persönlichkeitstrainings – Unternehmensführung als Präsenz-/Onlineschulungen – Hauseigene Akademie mit Schulungszentrum – Ausbildung Branchenfremder zum Versicherungsfachmann/-frau IHK 	Individuelle Schulungsangebote durch die Fachteams sowie Schulungsvorbereitung über Online-Dienstleister zu rabattierten Sonderkonditionen	Ständige interne Schulungen aber auch Produktschulungen durch Produktgeber	k. A.
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	Kundenbestände verbleiben bei der Agentur des Kooperationspartners. Der ausscheidende Makler bestimmt ggf. einen Nachfolger/die Konditionen für diesen (Ruhestandslösung)	Jederzeitige Bestandsfreigabe auf Direktanbindung oder anderen Pool
Ansprechpartner für Vermittler	Backoffice Augsburg Tel.: 0821 / 2427852-0 info@1zu1.ag	Thomas Meyer Gesellschafter Geschäftsführer Tel.: 0251 / 89903-40 info@akkurat-service.eu	Corinna Irmr GGF, Vermittlerbund.de GmbH Deutschland Tel.: 0375 / 3701528	René Krause Tel.: 030 / 40509532 Mathias Hachmann Tel.: 030 / 40509536
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	Backoffice Augsburg Tel.: 0821 / 2427852-0 info@1zu1.ag	Thomas Meyer Gesellschafter Geschäftsführer Tel.: 0251 / 89903-40 info@akkurat-service.eu	Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit Tel.: 0375 / 3701515	k. A.