



Die beliebtesten BU-Anbieter 2016 aus Vermittlersicht

(ac) Welche Anbieter werden im Bereich BU/Arbeitskraftabsicherung von den Maklern favorisiert und wie zufrieden sind die Makler mit den Produktgebern? Darauf gibt die neue AssCompact AWARD-Studie eine Antwort. Erstmals wurde neben der BU auch der Bereich Dread Disease/Multi-Risk (Leben) unter die Lupe genommen.

Das Geschäft im Bereich der Arbeitskraftabsicherung ist weiterhin eine tragende Säule für die unabhängigen Vermittler. Neben der BU etablieren sich zunehmend auch die Alternativen in Form von Dread Disease, Erwerbsunfähigkeit und Grundfähigkeit – rund ein Drittel der Teilnehmer an der Studie „AssCompact AWARD – BU/Arbeitskraftabsicherung 2016“ vermittelt aktuell regelmäßig diese BU-Alternativen. Auch zukünftig wird diesen Policen ein positiver Umsatztrend zugeschrieben. Lediglich Multi-Risk-Produkte werden etwas zurückhaltender vermittelt.

ALTE LEIPZIGER auf Platz 1

Der BU-Award von AssCompact auf Basis der umfassenden Vermittlerbefragung geht auch 2016 erneut an die ALTE LEIPZIGER. Damit schreiben die Makler und Mehrfachvertreter der ALTEN LEIPZIGER den höchsten Geschäftsanteil („Share of Wallet“) zu. Zu den diesjährigen Aufsteigern zählen die Swiss Life (von Rang vier auf Rang zwei) und die Continentale (von Rang acht auf Rang fünf). Etwas an Boden verloren haben die NÜRNBERGER auf Rang vier (Vorjahr Rang zwei) und die Condor auf Rang zehn (Vorjahr Rang sechs). Der VOLKSWOHL BUND festigt seine Vorjahresplatzierung auf Rang drei. In der Kategorie Dread Disease/MultiRisk Leben dominiert die Canada Life vor dem VOLKSWOHL BUND

und der Zurich Life. Relativ knapp dahinter folgen die Gothaer und die Swiss Life auf den Plätzen vier und fünf. Die Tabelle zeigt die Top-3-Platzierungen pro Sparte auf (Vorjahresergebnisse in Klammern).

BU/Arbeitskraftabsicherung

Platz 1 ALTE LEIPZIGER (1)

Platz 2 Swiss Life (4)

Platz 3 VOLKSWOHL BUND (3)

Dread Disease/Multi-Risk (Leben)

Platz 1 Canada Life (Dread Disease)

Platz 2 VOLKSWOHL BUND (Multi-Risk Leben)

Platz 3 Zurich Life (Dread Disease)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils

Finanzstärke des Anbieters gewinnt an Bedeutung

Die Finanzstärke bzw. die finanzielle Stabilität des Anbieters spielt für die unabhängigen Vermittler bei der Produktauswahl eine zentrale Rolle, auch das hat die Studie ergeben. Daraus lässt sich schließen: Wer hier nicht mehr gut aufgestellt ist, wird Geschäftsanteile verlieren, und gleichzeitig wird die Zusammenarbeit mit den Maklern beeinträchtigt. Neben der Finanzkraft achten die Vermittler zudem auch auf ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis der Policen und auf die Qualität der Tarifpolitik. Eine weitere wichtige Serviceleistung ist die Qualität der Abwicklung im Leistungsfall. Sie ist ein klassischer Hygienefaktor, das heißt, hier wird eine hohe Qualität vorausgesetzt. Ist dies nicht der Fall, führt es unweigerlich zur Unzufriedenheit der Makler und somit auch zu einer geringeren Vermittlung des Anbieters. Wer aus Vermittlersicht sehr gut

bewertet wird, zeigt die nachstehende Tabelle, in der jeweils die besten Anbieter ausgewählter Kriterien aufgeführt sind:

Leistungskriterium	Bester Anbieter (BU)	Bester Anbieter (Dread Disease/Multi-Risk Leben)
Finanzstärke/ finanzielle Stabilität	Allianz	VOLKSWOHL BUND
Preis-Leistungs- Verhältnis	Canada Life	Canada Life
Abwicklung im Leistungsfall	ALTE LEIPZIGER	VOLKSWOHL BUND

Gute Arbeit schlägt sich auch in der Weiterempfehlungsquote nieder und ist ein weiterer Hebel für den Geschäftserfolg. Die höchsten Werte erreichen laut Befragung dementsprechend auch Anbieter mit vorderen Plätzen im Ranking. Im BU-Bereich werden daher die ALTE LEIPZIGER und der VOLKSWOHL BUND, im Bereich Dread Disease/Multi-Risk Leben die Canada Life und der VOLKSWOHL BUND weiterempfohlen.

Arbeitskraftabsicherungsgeschäft legt weiter zu

Auch diesmal wurden die Studienteilnehmer gefragt, wie sich ihr Geschäft entwickelt hat. Im Vergleich zum Vorjahr geben 42% an, dass sich ihr Arbeitskraftabsicherungsgeschäft verbessert hat, für 44% blieb es immerhin konstant und lediglich 14% verzeichneten einen leichten Rückgang. Im Durchschnitt bewegt sich die Gesamt-Beitragssumme zwischen 300.000 und 400.000 Euro pro Maklerunternehmen. Betrachtet man die Geschäftsverteilung der Maklerbetriebe, so ist ersichtlich, dass die Courtageeinnahmen zu 29% aus dem Geschäft der privaten Vorsorge/Biometrie stammen und somit ein erfolgreiches Arbeitskraftabsicherungsgeschäft existenziell wichtig ist. In den kommenden ein bis drei Jahren sehen die befragten Vermittler insbesondere für die selbstständige BU, die private BU und die Pflegerentenversicherung nach Art der Lebensversicherung einen wachsenden Umsatztrend. Den BU-Alternativen Dread Disease, Erwerbsunfähigkeit und Grundfähigkeit schreiben knapp 50% eine positive Entwicklung zu – bei den Multi-Risk-Policen ist es immerhin ein Drittel. Interessant ist auch der Aspekt, dass diejenigen, die ein erfolgreiches Jahr im Bereich der Arbeitskraftabsicherung hinter sich haben, in allen Produkten weitere Umsatzpotenziale sehen. Diejenigen, die einen leichten Rückgang erlitten haben, stufen die Geschäftsaussichten pessimistischer ein.

Bedeutung von Ratings und BU-Risikoprüfungsangebote

Produktatings – beispielsweise von MORGEN & MORGEN, Franke und Bornberg oder IVFP – bleiben für 77% der Be-

fragten ein entscheidendes Kriterium bei der Auswahl der BU-Produkte. Finanzstärkeratings – etwa von Fitch, Standard & Poor's oder Assekurata – werden bei der Produktauswahl von 65% verwendet.

Um bei den unabhängigen Vermittlern punkten zu können, spielen auch die elektronischen BU-Risikoprüfungstools eine wichtige Rolle, wie die Studie zeigt. Hier wird das Angebot der Swiss Life von 18% der Makler am häufigsten genutzt. Dahinter folgen die Prüfungsangebote von ALTE LEIPZIGER mit 15% sowie Allianz und VOLKSWOHL BUND mit jeweils 11%. Obwohl die Angebote von Canada Life und Barmenia nicht so häufig in Anspruch genommen werden, erhalten sie von den unabhängigen Vermittlern die beste Bewertung. Das bekannteste Tool im Vermittlermarkt stammt weiterhin von Franke und Bornberg: Das Programm vers.diagnose verwenden 89% der Befragten. Das Programm EQuot von MORGEN & MORGEN nutzen im Vergleich nur 12%. Allerdings erhält das Programm EQuot mit der Note 1,8 eine bessere Bewertung als das Programm vers.diagnose mit der Note 2,3. Insgesamt betrachtet sind die unabhängigen Vermittler der Meinung, dass zukünftig die BU-Risikoprüfungsangebote sowohl aufseiten der Versicherungsunternehmen als auch aufseiten der externen Anbieter wie Franke und Bornberg oder MORGEN & MORGEN noch weiter ausgebaut werden sollten.

Zur Studie

An der durchgeführten Umfrage beteiligten sich 508 Makler und Mehrfachagenten aus dem Adresspool der bbg Betriebsberatungs GmbH. Die Stichprobe (Ø-Alter = 50,5 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 22,2 Jahre; 12,4% weiblich; 87,6% männlich) stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar.

Die Studie „AssCompact AWARD – BU/Arbeitskraftabsicherung 2016“ kann zum Einzelpreis von 1.950 Euro zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer erworben werden. Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel. 0921 75758-38, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de). ■



Die Studie „AssCompact AWARD – BU/Arbeitskraftabsicherung 2016“ kann unter www.asscompact.de oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.