

# Die erfolgreichsten BU-Anbieter aus Vermittlersicht



Die aktuelle Studie „AssCompact AWARD – BU/Arbeitskraftabsicherung 2017“ kürt die Favoriten der Makler und Mehrfachagenten im Biometrie-Geschäft. ALTE LEIPZIGER und Canada Life verteidigen ihre Spitzenpositionen, aber es herrscht viel Bewegung unter den Top Ten.

**E**rfreuliche Nachrichten für die Biometrie-Sparte: Nach Angaben der für die Studie „AssCompact AWARD – BU/Arbeitskraftabsicherung 2017“ befragten Makler und Mehrfachagenten hat das Geschäft im Bereich der BU/Arbeitskraftabsicherung im vergangenen Jahr zugelegt. Den Erwartungen nach wird es auch in den kommenden ein bis drei Jahren weiter wachsen. Neben der selbstständigen BU sind auch Grundfähigkeitsversicherungen und Dread-Disease-Produkte in der Vertriebsliste beliebt. Welche Anbieter von den Maklern gerne vermittelt werden und wie zufrieden sie mit dem Service sind, zeigt die eben veröffentlichte Studie auf.

## ALTE LEIPZIGER bleibt Spitzenreiter, Canada Life holt auf

Das Siebertreppchen bleibt konstant: Wie in den Vorjahren behauptet die ALTE LEIPZIGER mit großem Abstand ihre Vormachtstellung im Bereich der selbstständigen BU und gewinnt den diesjährigen AWARD mit den meisten Geschäftsanteilen in den vergangenen zwölf Monaten. Dahinter folgen erneut die Swiss Life auf Rang 2 und der VOLKSWOHL BUND auf Rang 3. Die größten Sprünge nach vorne machten die Canada Life von Rang 7 auf Rang 4 und die Stuttgarter von Rang 12 auf Rang 8. Auch Allianz und HDI konnten ihre Ergebnisse steigern. In der Kategorie Dread-Disease/MultiRisk (Leben) dominiert erneut die Canada Life. Auf Rang 2 schafft es die Swiss Life, die sich insgesamt um drei Plätze verbessern konnte, vor dem VOLKSWOHL BUND auf Platz 3. Die Tabelle zeigt die Top-3-Platzierungen pro Sparte auf (Vorjahresergebnisse in Klammern).

### Die Top-3-Platzierungen pro Sparte

BU	
Platz 1	ALTE LEIPZIGER (1)
Platz 2	Swiss Life (2)
Platz 3	VOLKSWOHL BUND (3)
Dread-Disease/MultiRisk (Leben)	
Platz 1	Canada Life (Dread-Disease) (1)
Platz 2	Swiss Life (MultiRisk Leben) (5)
Platz 3	VOLKSWOHL BUND (MultiRisk Leben) (2)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils

### Servicelevel der Versicherer deutlich verbessert

Anpassungen, Erweiterungen und Innovationen im Produkt- und Servicebereich der vergangenen Monate kamen bei den unabhängigen Vermittlern an. Im Vergleich zum Vorjahr zeigt die Studie, dass über alle Anbieter hinweg das Servicelevel deutlich gestiegen ist. In Zahlen ausgedrückt bedeutet das: 2016 bewegte sich die Gesamtzufriedenheit der teilnehmenden Makler in einem Korridor von 66 bis 88 Punkten und 2017 von 75 bis 89 Punkten. Das entspricht in etwa einer 10%-igen Steigerung. Die Top-3-Versicherer im Bereich BU bekommen auch im Servicebereich hervorragende Werte aus Vermittlersicht zugesprochen.

Die vorher erwähnten Aufsteiger Canada Life, Stuttgarter, Allianz und HDI konnten ihre Servicewerte deutlich steigern. Insbesondere die Canada Life überzeugt mit einem exzellenten Angebot über nahezu alle Leistungskriterien hinweg und führt die Serviceliste mit 89 Punkten an. Es wird mal wieder deutlich: Gute Serviceleistungen zahlen sich langfristig aus. Neben der Abwicklung im Leistungsfall und der Abwicklung im Neugeschäft zählen auch die Tarifpolitik, die persönliche Vertriebsunterstützung und die Flexibilität der Produkte und Tarife nach Angaben der befragten Makler zu den entscheidenden Leistungsmerkmalen. Die nachstehende Abbildung führt die jeweils besten Anbieter ausgewählter Kriterien auf:

## Die besten Anbieter in drei ausgewählten Leistungskategorien

Leistungskriterien	Bester Anbieter (BU)	Bester Anbieter (Dread-Disease/MultiRisk Leben)
Abwicklung im Leistungsfall	Condor	NÜRNBERGER
Abwicklung im Neugeschäft	Allianz, Canada Life	Canada Life
Flexibilität der Produkte und Tarife	ALTE LEIPZIGER, VOLKSWOHL BUND	Swiss Life

Auf eine gute Abwicklung sowie die Flexibilität der Produkte legen die unabhängigen Vermittler besonderen Wert.

Die guten Servicewerte wirken sich auch auf die Einstellung hinsichtlich der zukünftigen Zusammenarbeit positiv aus. So möchten die Makler im BU-Bereich bei allen Versicherern die Zusammenarbeit eher intensivieren als reduzieren. Am Beispiel von Canada Life bedeutet das in Zahlen: 51% möchten die Zusammenarbeit intensivieren, 47% möchten bei einer gleichbleibenden Zusammenarbeit bleiben und lediglich 2% denken über eine Reduzierung nach.

### Biometrie-Geschäft für viele Makler ein Zugpferd

Die Studie liefert auch Ergebnisse zu den Umsatzentwicklungen in den Maklerbüros. Die Einnahmen aus dem Biometrie-Geschäft zählen demnach zu den wichtigsten eines Betriebs. Deshalb ist es besonders erfreulich, dass sich das Arbeitskraftabsicherungsgeschäft 2016 im Vergleich zu 2015 für 51% der Makler deutlich verbessert hat. Die angegebene Steigerungsrate beläuft sich dabei auf knapp ein Drittel und weist den höchsten Wert der vergangenen fünf Jahre auf. Für 38% verlief das Vorjahr gleichbleibend. Lediglich 11% gaben eine Verschlechterung in Höhe von durchschnittlich 24% an. Zukünftiges Steigerungspotenzial in den kommenden ein bis drei Jahren sehen die unabhängigen Vermittler insbesondere bei der selbstständigen BU, der Pflegerentenversicherung nach Art der Lebensversicherung, der Grundfähigkeitsversicherung und der Dread-Disease-Versicherung. Erwerbsunfähigkeitsversicherungen und MultiRisk-Produkte (sowohl Leben als auch Unfall) haben hingegen etwas an Strahlkraft verloren und werden mit geringerem Potenzial eingestuft.

Produktatings (zum Beispiel von MORGEN & MORGEN, Franke und Bornberg oder IVFP) bleiben zudem gemäß Studie

weiterhin für 75% der unabhängigen Vermittler ein entscheidendes Kriterium bei der Auswahl der BU-Produkte. Finanzstärkeratings (beispielsweise Fitch, Standard & Poor's, ASSEKURATA) finden für 64% der Makler und Mehrfachagenten Berücksichtigung bei der Produktauswahl.

### Biometrie-Risikoprüfungsangebote werden immer wichtiger

Unabhängige Vermittler wünschen sich, wie frühere Untersuchungen ergeben haben, seit Jahren mehrheitlich einen Ausbau der Biometrie-Risikoprüfungsangebote vonseiten der Versicherer und vonseiten der externen Anbieter wie beispielsweise Franke und Bornberg oder MORGEN & MORGEN. Dieser Wunsch wurde offenbar gehört, denn sowohl die Bekanntheit der Biometrie-Risikoprüfungsangebote als auch die Inanspruchnahme sind generell deutlich angestiegen. Das bekannteste Tool aufseiten der Versicherer stammt von der Allianz: 30% der Befragten kennen es und 21% nutzen es. Dahinter folgen die Angebote von ALTE LEIPZIGER und Swiss Life. Eine größere Verbreitung findet im Vergleich hierzu das Angebot vers.diagnose von Franke und Bornberg mit einer Bekanntheit von knapp 60% und einer Nutzungsquote von 43%. Die Tools RiVa (softfair & Levelnine) und EQuot (MORGEN & MORGEN) rangieren in der Bekanntheit dahinter.

### Über die Studie

An der durchgeführten Umfrage beteiligten sich 452 Makler und Mehrfachagenten aus dem Adresspool der bbg Betriebsberatungs GmbH, Bayreuth. Die Stichprobe (Ø-Alter = 50,4 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 22,5 Jahre; 12,2% weiblich; 87,8% männlich) stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar. Die Studie „AssCompact AWARD – BU/Arbeitskraftabsicherung 2017“ kann zum Einzelpreis von 1.950 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. erworben werden. Ansprechpartner: Florian Stasch (Tel.: 0921 7575 838, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de). Alle weiteren AssCompact Studien können im Internet unter [www.asscompact-studien.de](http://www.asscompact-studien.de) bezogen werden. ■



Die Studie „AssCompact AWARD – BU/Arbeitskraftabsicherung 2017“ kann unter [www.asscompact-studien.de](http://www.asscompact-studien.de) oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.