

Pressemitteilung

Berufsunfähigkeitsversicherung hat steigendes Marktpotenzial

Maklerumfrage zeigt: Bedingungswerk und Rating wichtigste Kriterien bei der Anbieterwahl

Dialog-Produkte beim Makler am beliebtesten

Augsburg, 12. März 2009. Wichtige Erkenntnisse zur Berufsunfähigkeitsversicherung im Maklermarkt vermittelt eine neue, von der Dialog Lebensversicherungs-AG in Auftrag gegebene Studie. Bei der von der psychonomics AG, Köln, durchgeführten repräsentativen Befragung von Maklern (Vertrieben/Pools, Maklergemeinschaften und Einzelmaklern) in Deutschland und in Österreich attestieren die Befragten der Berufsunfähigkeitsversicherung Wachstumspotenzial. 2008 stieg der Absatz von BU-Verträgen in den meisten Fällen gegenüber dem Vorjahr an oder blieb zumindest gleich. Für 2009 wird ein positiver Ausblick gegeben: Mehrheitlich sagen die Makler, dass der Absatz steigen oder gleich bleiben wird.

Wichtigste Kriterien für die Anbieterwahl in der Berufsunfähigkeitsversicherung sind Bedingungswerk und Rating. In ungestützter Abfrage geben die Makler den einzelnen Punkten folgende Priorität: 1. Bedingungswerk, 2. Preis-Leistungsverhältnis, 3. Prämie, 4. Rating, 5. Berufsgruppeneinstufung, 6. Bearbeitung/Abwicklung. Bei der gestützten Abfrage gestaltet sich die Reihenfolge etwas anders: 1. Rating, 2. kompetente Risikoprüfung, 3. schnelle Antragsabwicklung, 4. Prämie, 5. Angebots-/Vertriebsunterstützung, 6. persönlicher Draht. In Österreich gibt es in der Reihenfolge z. T. deutliche Abweichungen: Rating und Risikoprüfung sind den dortigen Maklern weniger wichtig, dafür haben für sie Prämie, Courtage-Höhe, persönlicher Draht und Image eine stärkere Bedeutung.

Dialog hervorragend platziert

In der Vermittlungshäufigkeit steht die Dialog nach den Ergebnissen der Studie ganz oben. Fasst man die beiden Top-Boxes „erste und zweite Wahl“ zusammen, so rangiert der Augsburger Spezialversicherer in Deutschland auf Platz 1 und nimmt, betrachtet man nur die erste Wahl, Platz 3 knapp hinter zwei Wettbewerbern ein. In Österreich liegt er mit zweieinhalbmal so vielen Nennungen wie der nächstfolgende Wettbewerber unangefochten auf Platz 1. Als spezifische Gründe, Dialog-Produkte zu vermitteln, werden genannt: 1. Preis-Leistungsverhältnis, 2. Bedingungsmerkmal, 3. Prämie, 4. der günstige Einsteigertarif SBU-start, 5. Rating, 6. Flexibilität.

In der Antragsabwicklung ist die Dialog nach Maklereinschätzung (Top-2-Boxes „ausgezeichnet“ und „sehr gut“) besser als der Wettbewerb, die Antragsannahmequote ergibt mit 89 % einen erfreulich hohen Wert.

Dialog-Vertriebsvorstand Rüdiger R. Burchardi ist über das positive Votum der Makler sehr erfreut: „Als d e r Spezialversicherer für biometrische Risiken in ausschließlicher Fokussierung auf den Makler können wir unseren Vertriebspartnern auch in der Berufsunfähigkeit mehr bieten als der Wettbewerb. Die Studie hat gezeigt, dass Bedingungen und Rating für den Makler besonders wichtig sind. Dank vieler Alleinstellungsmerkmale verfügen wir über die Bedingungsführerschaft im Markt ebenso wie über die Spitzenbewertungen der führenden Rating-Agenturen einschließlich der von Focus Money verliehenen Auszeichnung ‚Bester BU-Versicherer‘. Unser Preis-Leistungsverhältnis stimmt, unseren Service optimieren wir laufend. Jüngste Innovation ist hier die telefonische Eingangsbestätigung mit qualifizierter Ersteinschätzung unmittelbar nach BU-Antragseingang – für unsere Vertriebspartner eine wichtige Hilfe.“

Die Dialog Lebensversicherungs-AG ist d e r Spezialversicherer für biometrische Risiken. Die Hauptproduktplattformen sind Risikolebensversicherungen und Berufsunfähigkeitsversicherungen. Von den führenden Analysehäusern werden die Produkte mit Bestnoten bewertet, der Service erhält immer wieder Auszeichnungen. Die internationalen Rating-Agenturen Fitch und Moody's stufen die Dialog als besonders finanzstark ein. Als Maklerversicherer zählt das Unternehmen zu den größten Risikolebensversicherern am deutschen und österreichischen Markt; bei Maklerbefragungen wird es regelmäßig auf Platz 1 als wichtigster Geschäftspartner gesetzt.

Dialog Lebensversicherungs-AG
Halderstraße 29 • D-86150 Augsburg
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Dr. Hans-Jürgen Danzmann
Tel. +497761/2710 • Fax +497761/2710
presse@dialog-leben.de
www.dialog-leben.de • www.dialog-leben.at

Ein Unternehmen der  **GENERALI**
DEUTSCHLAND