

PRESSEMITTEILUNG

Eschborn, 17. Juli 2017

Berufsunfähigkeitsversicherung: Makler bemängeln Transparenz und Leistungsverhalten

Umfrage unter Maklern belegt: Versicherungsbedingungen sind intransparent und das Leistungsverhalten wichtiger als Ratings

Qualitätsorientierte und an langfristigen Kundenbeziehungen interessierte Versicherungsmakler empfehlen ihren Kunden passende Produkte zur Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos zu rund 60 Prozent aufgrund der Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB). Zweitwichtigstes Kriterium mit rund 27 Prozent sind die Erfahrungen, wie sich das Versicherungsunternehmen im Leistungsfall verhält. Die Relevanz von Ratings und Siegeln wird nur von einem Sechstel der Vermittler als hoch oder sehr hoch bewertet.

Dies ist eines der Ergebnisse einer anonymen Befragung von Versicherungsmaklern rund um das Thema Berufsunfähigkeitsversicherung. Sie wurde in Zusammenarbeit von PremiumCircle Deutschland (PCD) im Rahmen des VorsorgeFachForums am 12.06.2017 in Frankfurt am Main sowie online auf versicherungsbote.de durchgeführt. Die 188 teilnehmenden Berater sind durchschnittlich knapp 20 Jahren in ihrem Beruf tätig und schlossen im Jahr 2016 im Schnitt rund 30 neue Berufsunfähigkeitsversicherungen (BU) ab.

Weitere Kernaussagen der Befragung:

- Zwei Drittel misst dem Produkt BU eine hohe Relevanz für den zukünftigen Vertriebs Erfolg bei.
- Die Produktauswahl treffen 59,2 Prozent aufgrund der AVB, gefolgt vom Leistungsverhalten (27,2 Prozent), dem Preis (9,0 Prozent) und der Annahmepolitik (3,3 Prozent). Lediglich 1,3 Prozent der Befragten entscheiden sich aufgrund der Courtagehöhe.
- Rund 80 Prozent schätzen die Transparenz und Verständlichkeit in den AVB als gering oder nur in Teilen gegeben ein.
- Für rund 75 Prozent ist das Verhalten der Versicherer im Leistungsfall nicht oder nur teilweise plausibel und intransparent. Als nachvollziehbar und transparent bewerten dies nur 21,5 Prozent.

Die Ergebnisse zeigen - auch vor dem Hintergrund der Digitalisierung - den dringend bestehenden Handlungsbedarf der Branche bei Produktgestaltung und Prozessoptimierung. „Die Vertragsbedingungen der BU-Produkte oder vergleichbarer neuer Produkte müssen bei der Beschreibung des versicherten Risikos und der Leistungsvoraussetzungen neu justiert werden“, kommentierte Claus-Dieter Gorr, Geschäftsführer der PCD. „Das Ergebnis ist eindeutig: anstatt die unsägliche Sigelitis fortzusetzen, müssen Versicherer endlich transparenter werden“, so Gorr weiter.

Bereits in einer im Frühjahr 2017 veröffentlichten PCD-Erhebung zum tatsächlichen Leistungsverhalten der Berufsunfähigkeitsversicherer wurden erhebliche Unterschiede zwischen den Versicherungsunternehmen festgestellt. Je nach Unternehmen variiert beispielsweise die Ablehnungsquote zwischen 55,8 und 13,9 Prozent. Auch bei diversen anderen Durchschnittswerten gibt es extrem große Abweichungen. So dauert es im Mittel 95 Tage, bis ein Leistungsfall abschließend bearbeitet ist. Ein teilnehmender BU-Versicherer nannte dabei 30 Tage, der höchste Wert lag bei 219 Tagen.

„Aus beiden Befragungen kann geschlossen werden, dass Vermittler und Verbraucher faktisch orientierungslos sind im Hinblick auf Leistungsumfang und Regulierungsverhalten der Berufsunfähigkeitsversicherer“, resümierte Gorr.

Über PremiumCircle Deutschland GmbH

Die PremiumCircle Deutschland GmbH ist als verbraucherorientierte Beratungs- und Informationsgesellschaft für und über die Gesundheits- und Versicherungswirtschaft seit 2002 im Markt etabliert. Das Unternehmen verfügt über langjährige individuelle Kunden-, Produkt-, Vermittlererfahrungen und steht Versicherern bei der Entwicklung transparenter und verständlicher Produkte professionell zur Seite.

Pressekontakt: PremiumCircle Deutschland GmbH

Telefon: 06196 77698-0
Telefax: 06196 77698-60
E-Mail: presse@premiumcircle.de

Niederurseler Allee 8 – 10
65760 Eschborn
Web: www.premiumcircle.de

PremiumCircle Deutschland GmbH - Wir schaffen Transparenz.