



## Die aktuellen Lieblinge der Makler

Wie immer wurden die Vermittler auch in diesem Quartal nach ihren Favoriten in den einzelnen Sparten befragt. Hier gab es diesmal wieder einige Veränderungen, wie der nachfolgende Auszug der jeweils TOP 5 Unternehmen im Bereich der Risikovorsorge zeigt (in Klammern befindet sich die Position der Anbieter in den AssCompact Trends III/2008):

### RISIKOVORSORGE

Risiko-Lebensversicherung	
Platz 1	Dialog (1)
Platz 2	Hannoversche Leben (2)
Platz 3	Europa (3)
Platz 4	InterRisk (4)
Platz 5	WWK (5)
Berufsunfähigkeit	
Platz 1	NÜRNBERGER (1)
Platz 2	Swiss Life (3)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (2)
Platz 4	Alte Leipziger (4)
Platz 5	Dialog (13)
Dread-Disease	
Platz 1	Canada Life (1)
Platz 2	Skandia (2)
Platz 3	Fingro AG (3)
Platz 4	Gothaer (4)
Platz 5	Swiss Life (6)
Private Pflegeversicherung	
Platz 1	Ideal (1)
Platz 2	Continental (5)
Platz 3	VOLKSWOHL BUND (2)
Platz 4	Barmenia (7)
Platz 5	uniVersa (6)
Private Krankenversicherung/Vollkostentarife	
1. Platz	Continental (1)
2. Platz	Barmenia (2)
3. Platz	Central (4)
4. Platz	Hallesche (7)
5. Platz	HanseMercur (3)
Private Krankenversicherung/Zusatzkostentarife	
1. Platz	ARAG (1)
2. Platz	Barmenia (1)
3. Platz	Continental (3)
4. Platz	CSS (4)
5. Platz	Signal Iduna (6)

Die Studie AssCompact Trends IV/2008 zeigt die favorisierten Anbieter aus insgesamt 25 Produktparten in den Bereichen Altersvorsorge, Sach/HUK sowie Kapitalanlage und Finanzierung. Die komplette Übersicht aller Favoriten sowie weitere Informationen finden Sie auf [www.asscompact.de](http://www.asscompact.de) und [www.smartcompagnie.de](http://www.smartcompagnie.de).

## Haftpflicht weiterhin vorne

Mit Blick auf die Produktrends liegt die Haftpflichtversicherung erneut an der Spitze des aktuellen Produktabsatzes, gefolgt von den Sachversicherungen. Zukünftig wird sich des Weiteren der Absatz nach Meinung der Vermittler in Richtung der Risikovorsorge wandeln. Die Befragten sehen in den Produkten Berufsunfähigkeitsversicherung, PKV-Zusatzversicherung und Private Pflegeversicherung die TOP 3 Absatzbringer der nächsten Jahre. ■



### Carsten Zuckriegel,

bei SMARTcompagnie GmbH verantwortlich für AssCompact Trends

### Regelmäßige Informationsversorgung noch Mangelware

„Gerade in der aktuellen Situation werden viele Vermittler mit Kundenfragen konfrontiert. Im Sinne der laufenden Betreuung und Haftungsminimierung sollte davon ausgegangen werden, dass generell eine regelmäßige Informationsversorgung der Kunden durch die Vermittler stattfindet. Zumal sich dadurch auch immer wieder neue Chancen für Beratungsanlässe ergeben. Die Ergebnisse der aktuellen Studie bestätigen dies überraschenderweise nicht. Die meisten Vermittler informieren ihre Kunden unregelmäßig und in zu großen Abständen zum aktuellen Marktgeschehen, zu Gesetzesänderungen oder Produktneuheiten. Hier bieten sich den Vermittlern noch gute Möglichkeiten den Kundenservice sinnvoll und effizient zu verbessern.“