
PRESSEMITTEILUNG

München, 27. Oktober 2022

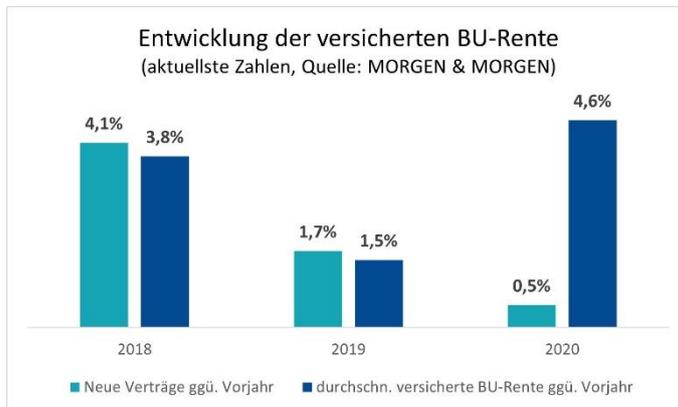
JDC startet „Trendbarometer“ – Marktanalyse auf Basis echter Point of Sale- und Tarifdaten des unabhängigen Analysehauses MORGEN & MORGEN

- **Die JDC Group-Tochter Jung, DMS & Cie. bringt mit dem „Trendbarometer“ Versicherungen ein neues Analyseformat auf den Markt.**
- **Ergebnisse des Trendbarometers basieren auf der umfangreichen Datensammlung von MORGEN & MORGEN und nicht – wie oftmals üblich – auf anonymen Online-Umfragen.**
- **50.000 Tarif- und anonymisierte Berechnungsdaten im Bereich Berufsunfähigkeitsversicherung bilden Fundament für das aktuelle, erste Trendbarometer BU-Versicherung.**

Die zur JDC Group-Gruppe gehörende Jung, DMS & Cie. starten ab sofort ihr neues, regelmäßig erscheinendes Analyseformat „Trendbarometer“. Anders als die sonstigen, auf anonymen Umfrageergebnissen basierenden Branchenauswertungen stützen sich die regelmäßigen Analysen und Aussagen des Trendbarometers auf „harte“ Fakten aus der umfangreichen Datensammlung von MORGEN & MORGEN, einem der führenden Anbieter von Analyse- und Vergleichssoftware für Versicherungsmakler und Versicherungsunternehmen in Deutschland.

Für das aktuelle, erste „Trendbarometer BU-Versicherung“ wurden mehr als 50.000 Tarifdaten sowie rund eine halbe Million nach DSGVO-Vorgaben anonymisierte Point of Sale-Zahlen ausgewertet, um einen wirklich objektiven Überblick über die Branchenentwicklung zu erhalten. Hier die wichtigsten Aussagen:

- **Versicherte BU-Rente steigt sprunghaft**
Offensichtlich bedingt durch den Ausbruch der Pandemie Anfang 2020 machen sich die Deutschen verstärkt Sorgen um ihre Arbeitskraft. So kletterte die Anzahl der Neuverträge gegenüber dem Vorjahr zwar nur leicht um 0,5 Prozent. Gleichzeitig erhöhte sich aber die versicherte BU-Rente sprunghaft um 4,6 Prozent auf 8,9 Milliarden Euro.

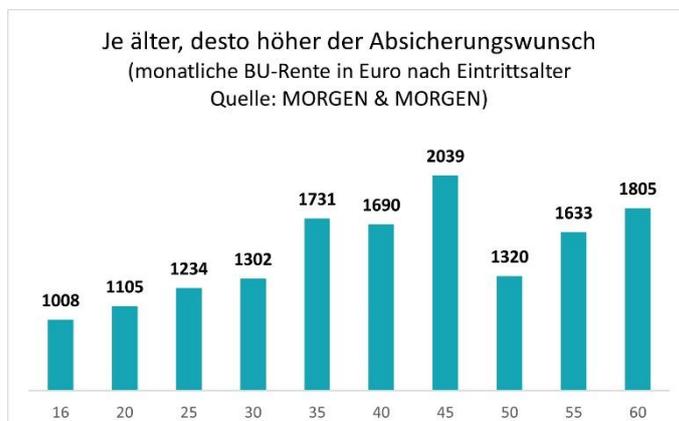


sich ankündigenden Rezession.

➤ **Fazit:** Bereits Versicherte haben das BU-Risiko erkannt und sichern sich noch besser ab. Die Notwendigkeit einer BU-Versicherung hingegen ist in weiten Teilen der Bevölkerung aber noch nicht angekommen. Aktuelle Umfragen zeigen, dass 80 Prozent der Deutschen keine BU haben. Hier Bedarf es mehr Aufklärung und Beratung, gerade vor dem Hintergrund der

- **45-Jährige sichern sich die höchste BU-Rente**

Wer denkt in jungen Jahren schon an die Absicherung seiner Arbeitskraft? Doch mit dem Alter steigt bei höherem Einkommen auch der Absicherungsbedarf. Die höchste versicherte BU-Rente im Monat von im Schnitt mehr als 2000 Euro werden mit einem



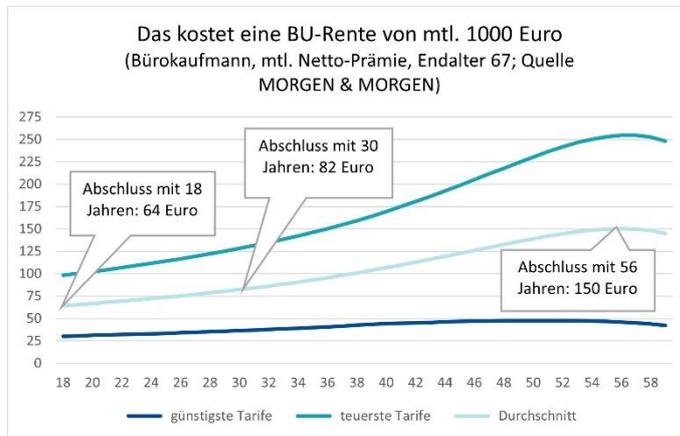
Eintrittsalter von 45 Jahren abgeschlossen. Danach sinkt die gewählten BU-Rentenhöhe wieder. Das liegt einerseits an den steigenden Beiträgen, je älter man wird. Andererseits besteht ab einem gewissen Alter in der Regel schon eine gute Absicherung, sodass mit einer Erhöhung der gewählten BU-Rente lediglich weitere Gehaltssteigerungen abgesichert werden müssen.

➤ **Fazit:** Gerade jüngere Menschen mit noch geringerem Einkommen sollten daher bei Vertragsabschluss darauf achten, dass der abgeschlossene Tarif umfangreiche Nachversicherungsgarantien (Heirat, Immobilienerwerb, Geburt eines Kindes) beinhaltet und der Versicherungsschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung angepasst werden kann.

- **56-Jährige zahlen die höchste monatliche BU-Prämie**

Die Prämienhöhe für eine BU-Absicherung hängt neben der angestrebten Rente natürlich auch vom Eintrittsalter ab. Daher sollte nicht allzu lange mit einem Abschluss gewartet werden.

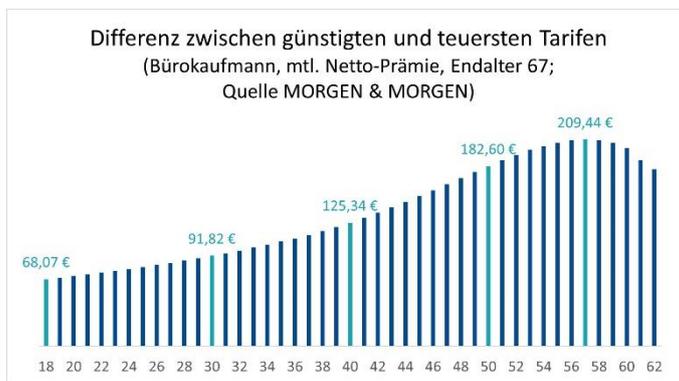
Wie die ausgewerteten Daten (Beispielrechnung für Bürokaufmann, 1.000 Euro versicherte BU-Rente im Mont, Endalter 67) zeigen, beträgt die durchschnittliche



Netto-Prämie für einen 18-Jährigen 64 Euro im Monat. Wer mit dem Abschluss einer BU-Versicherung ein paar Jahre wartet, zahlt im Alter von 30 Jahren bereits 82 Euro im Monat – fast 30 Prozent mehr. Wer erst mit 56 ein BU-Versicherung abschließt, zahlt die höchste Monatsprämie von im Schnitt 150 Euro.

- **Fazit:** Für eine BU-Versicherung ist es nie zu früh, denn wer jung und gesund ist, spart über Jahrzehnte kräftig bei den Beiträgen und kann sich so auch leichter eine höhere BU-Rente leisten.

- **Mehrere hundert Euro Differenz zwischen günstigsten und höchsten Prämien**

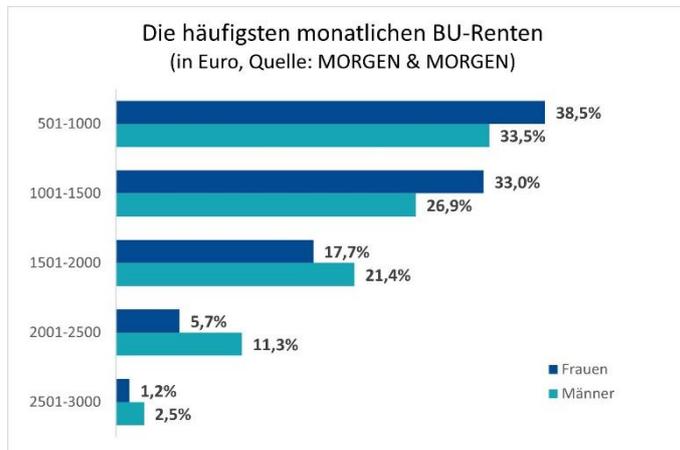


Wer zum Beispiel als Bürokaufmann eine monatliche BU-Rente von 1.000 Euro versichern will, sollte die Angebote gut vergleichen. Wie die Daten zeigen, liegen in der Spitze der günstigste und höchste Monatsbeitrag 209 Euro auseinander.

- **Fazit:** Beim Abschluss einer BU-Versicherung lassen sich etliche hundert Euro pro Jahr sparen, wenn man die Angebote am Markt sorgfältig vergleicht.

- **Mehr als einem Drittel der BU-Versicherten droht eine Rentenlücke**

Berufsunfähigkeit bedeutet oftmals die finanzielle Existenzbedrohung. Der GDV empfiehlt: Mindestens 70 bis 80 Prozent des Nettoeinkommens sollten mit einer BU-Versicherung abgedeckt sein. Das durchschnittliche monatliche Nettoeinkommen in



Deutschland lag Ende 2021 bei rund 2.045 Euro. Also sollte die monatliche BU-Rente zwischen 1.431 und 1.636 Euro betragen. Rund ein Drittel der Männer und fast 40 Prozent der Frauen, die eine BU-Versicherung haben, erreichen diese empfohlene Rentenhöhe nicht – ihnen droht eine Rentenlücke.

- **Männer leisten sich höhere BU-Renten**

Ein Vergleich der Daten über alle abgeschlossenen BU-Versicherungen zeigt, dass die durchschnittlich gewählte monatliche BU-Rente von Männern bei rund 1.508 Euro liegt, während Frauen nur eine BU-Rente von monatlich 1.387 Euro wählen. Eine Differenz von fast neun Prozent.

- **Fazit:** Die Notwendigkeit einer ausreichenden BU-Absicherung ist bei Frauen gleich doppelt gegeben: Sie haben oftmals eine zu geringe, vereinbarte BU-Rente, gleichzeitig aber ein – statistisch gesehen – höheres Risiko, von den wichtigsten BU-Gründen wie z.B. Krebs oder psychische Erkrankungen betroffen zu werden.

„Die enorme Datensammlung unserer Schwestergesellschaft MORGEN & MORGEN ermöglicht einen hervorragenden Marktüberblick auf Basis von Point of Sale-Daten“, erläutert Stefan Bachmann, Vorstand Jung, DMS & Cie. „Mit unserem neuen, regelmäßigen Analyseformat Trendbarometer wollen wir diese datenbasierten Untersuchungen ab sofort dem gesamten Vertriebsmarkt zur Verfügung stellen“, so Bachmann weiter.

„Als unabhängiges Analysehaus stehen wir für eine neutrale und aussagekräftige Datenbasis. Unsere DSGVO-konformen Point of Sale-Daten zeigen in Echtzeit, welche individuellen Kundenbedürfnisse aktuell in einer Beratungssituation angegeben werden. Damit geben sie wieder, was wirklich momentan am Markt gefragt ist,“ sagt Pascal Schiffels, Geschäftsführer von MORGEN & MORGEN.



WEITERE INFORMATIONEN

www.jungdms.de/presse/

Pressekontakt

Johannes Scherer
Kommunikation & Öffentlichkeitsarbeit
Jung, DMS & Cie.

Mobil: +49 (0)171 634 86 73
E-Mail: johannes.scherer@jungdms.de

Über Jung, DMS & Cie.

Jung, DMS & Cie. ist eine Service- und Technologieplattform für derzeit rund 16.000 Finanzdienstleister in Deutschland und Österreich. Unsere Vertriebspartner profitieren von modernster Prozess- und Beratungstechnologie, spezialisierten KompetenzCentern und einem erfahrenen Produktmanagement in allen Sparten.

Jung, DMS & Cie. stellt ihren Vertriebspartnern über 12.000 Produkte von mehr als 1000 Gesellschaften aus den Bereichen Investmentfonds, Versicherungen, Beteiligungen sowie Finanzierungen und im Haftungsdach der österreichischen Tochter Jung, DMS & Cie. GmbH auch strukturierte Bankprodukte wie beispielsweise Zertifikate oder ETFs zur Verfügung.

Im Rahmen unserer Advisortech-Strategie bieten wir innovative Beratungs-, Prozess- und Verwaltungstechnologien für unsere Vertriebspartner. Während viele den technologischen Wandel als Problem und die jungen Fintech-Firmen als neue Wettbewerber sehen, betrachten wir den Faktor „Technologie“ als große Chance. Unsere Advisortech-Lösungen helfen unseren Vertriebspartnern, ihre Kunden noch besser zu betreuen und im Ergebnis mehr Umsatz zu generieren. Mit einem notariell beglaubigten Eigenkapital von über 16 Mio. Euro gehört Jung, DMS & Cie. zu den finanzstärksten Service- und Technologie-Dienstleistern für den Finanz- und Versicherungsvertrieb.

Detaillierte Informationen des Unternehmens sowie Pressematerialien zum Download finden Sie unter www.jungdms.de/presse/ bzw. können Sie unter der E-Mail-Adresse im Pressekontakt abfordern.

Disclaimer:

Die Vorstände von Jung, DMS & Cie. halten eine wesentliche Beteiligung an Jung, DMS & Cie. und haben ein Eigeninteresse an Art und Inhalt der in dieser Mitteilung gegebenen Informationen.