

Göttingen, 26. März 2021

## **myLife ist Makler-Champion 2021 und erhält Sonderpreise für „Produktqualität“ und „Digitalisierung“**

**Die myLife Lebensversicherung AG bietet Finanzberatern einen ausgezeichneten Service. Zu diesem Urteil kommt eine deutschlandweite Maklerbefragung des Versicherungsmagazins in Zusammenarbeit mit der Beratungsgesellschaft ServiceValue. Neben der Ehrung zum Makler-Champion 2021 wird der myLife jeweils ein Sonderpreis für „Produktqualität“ und „Digitalisierung“ verliehen.**

In der zugrunde liegenden Umfrage wurden deutschlandweit Versicherungsmakler u.a. befragt, welche Lebensversicherer mit ihrem Service den Vermittlern einen echten Mehrwert bieten. Dementsprechend wurde gefragt, wie gut der Lebensversicherer mit individuellen Strukturen und kompatiblen Prozessen spürbar zum Vertriebs Erfolg der Maklerunternehmen beiträgt. Darüber hinaus war die Bewertung zur partnerschaftlichen Zusammenarbeit ein Teil der Befragung.

„Der stetige und vertrauensvolle Austausch mit unseren Kunden und Vertriebspartnern ist uns sehr wichtig. Nur so können wir auf ihre Wünsche und Bedürfnisse eingehen und unsere Produktlösungen, unsere Unterstützung und unsere digitalen Prozesse auf sie ausrichten. Die unabhängige Anerkennung im Rahmen des Makler-Champions und die zusätzlichen Sonderpreise freuen uns als reiner Nettoversicherer außerordentlich“, sagt Jens Arndt, Vorstandsvorsitzender der myLife Lebensversicherung AG.

Die Makler-Champions werden seit 2011 vom Versicherungsmagazin in Kooperation mit der ServiceValue GmbH ermittelt. Abgefragt werden die Teilaspekte Integrationsleistung, Befähigungspotenzial und Zusatznutzen. Das Teilkriterium „Zusatznutzen“ beschreibt die Schaffung von echtem Mehrwert für das Maklerunternehmen durch die Serviceleistungen des Lebensversicherers.

---

### **Über myLife Lebensversicherung AG**

Die myLife Lebensversicherung AG konzentriert sich als einziger Lebensversicherer in Deutschland ausschließlich auf echte Netto-Produkte. Das sind Tarife ohne Abschluss- und laufende Provisionen. Bei ansonsten gleichen Konditionen sind diese für den Kunden deutlich günstiger. Die Vergütung des Beraters erfolgt nicht durch das Versicherungsunternehmen, sondern durch ein separates, individuell mit dem Kunden vereinbartes Honorar. Neben führenden Ratingagenturen bescheinigt u.a. Assekurata dem Marktführer im Netto-Bereich mit dem A- Bonitätsrating 2019 erneut eine starke Finanzkraft und gute Zukunftsaussichten. Zudem erhielt die myLife zum wiederholten Mal den renommierten AMC-Award „Nachhaltige Kundenorientierung in der Assekuranz“ sowie in 2018 den „German Brand Award“. Seit Februar 2019 gehört die myLife zur Swiss InsurEvolution Partners Holding AG.