



Eine Branche im Wandel

Wo sieht sich die Versicherungsbranche? Wo stehen die Kunden heute und in der Zukunft? Prof. Dr. Zeidler und Dr. Krienke moderierten auf dem MCC Kongress Aspekte zum Status Quo im Versicherungsvertrieb. Ein zentrales Thema, die Digitalisierung im Vertriebsprozess steht hoch im Kurs. Ob Apps, schlankere Prozesse und digitale Komponenten den erhofften Schwung bringen und zu mehr Absatz führen wird sich zeigen. Klar ist, die Branche befindet sich in einem grundlegenden Wandel.

Digitalisierung und Verschlanung der Prozesse können wichtige Ressourcen für die eigentliche Beratungstätigkeit des Vermittlers frei machen. Arbeiten Vermittler mit moderner IT, erreichen sie auch höhere Abschlüsse und erhalten so ihre Geschäftsfähigkeit aufrecht. Videoberatung im Vertrieb wird deshalb getestet und soll Bankberater und Vermittler im Kundengespräch zusammenführen. Verwenden Vertriebe künftig die DIN-Analyse, wäre erstmals eine einheitliche Analyse-Basis geschaffen. Anwenderfreundliche Maklernets auf Seiten der Versicherer sind wichtig für den reibungslosen Ablauf - die Digitalisierung wird sich in allen Prozessen zeigen.

Darüber hinaus muss die Vermittlerpersönlichkeit (AO) motiviert und gefördert werden. Dasselbe gilt auch für die Maklerpersönlichkeit, die sich mit modernen Ansätzen weiterbilden soll und muss, um sich behaupten zu können. Gutes Handwerkszeug bei Anlage- und Vorsorgeprodukten ist unabdingbar. Doch nur wer sich selbst wertschätzen und ein auskömmliches Einkommen haben kann, wird der anspruchsvollen Aufgabe im Versicherungsvertrieb nachkommen können – gerade in Zeiten des LVRG und der damit verbundenen Nebengeräusche.

Frage: Was ist daran neu oder anders? Kritisch betrachtet, hätte jeder dieser Sätze schon vor einigen Jahren vorgetragen werden können. „Anders“ ist die Ausgangssituation durch den Schraubstock Niedrigzinsen und LVRG. „Geh mit der Zeit – sonst gehst Du mit der Zeit“ titelte Ralf Bernd, Vorstand der Stuttgarter in seinem Vortrag, der den Fokus auf das LVRG und den Scheideweg des Lebensversicherungsvertriebs legte. Das Zitat bringt vieles auf den Punkt und gilt wechselseitig sowohl für Gesellschaften als auch für Makler und Vermittler. „Mit der Zeit gehen“ im positiven Sinne bedeutet Gelerntes, Konditioniertes, Angewandtes auf den Prüfstand zu stellen, um für Veränderung und Neues offen zu sein. Gut ist es, wenn man das Ruder noch selbst in die Hand nehmen kann und nicht fremd gesteuert wird.

Bild: © Coloures-pic / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941655/eine-branch-im-wandel/>