



Der Kunde soll entscheiden - aber künftig für Beratung bezahlen

Im Montagsinterview der Süddeutschen Zeitung gibt Oliver Bäte, seit Mai dieses Jahres CEO der Allianz, vorab zum Investorentag Einblicke in die neue Strategie. Er betont den Willen zur Veränderung: An die Stelle von Vertragsverwaltung soll nun echte Kundenbetreuung treten.

Bäte betont im SZ-Interview die Bedeutung von Versicherungsvertretern für die Beratung und dass die Allianz aufgrund der Expansion in vielen Ländern eher mehr Vertreter benötige als weniger. Doch - und hier wird es wirklich interessant, müssten die Kunden „allerdings auch bereit sein, künftig für die Beratung zu zahlen.“

Bäte lehnt die Datenerhebung im Bereich private Krankenversicherung per Fitnessstracker ab. Er hält die Auswirkungen von Sport und Fitness auf die Gesundheitskosten für sehr überschaubar (zwischen 1,5 und 2 Prozent der Gesamtkosten.) Die Allianz wolle und dürfe auch gar nicht heimlich Daten über ihre Kunden sammeln. Den Nutzen von Telematik im Bereich Kfz-Versicherungen sehe er aber sehr wohl. Google scheint ihm keine Angst zu machen. Die Allianz habe sowieso ein x-faches an Daten über ihre Kunden bereits im Haus, zum Beispiel die Krankengeschichte. Der Zusatznutzen von weiteren Daten sei daher „sehr gering.“ Das von einigen Unternehmen betriebene ‚Daten-Mining‘ habe als Geschäftsmodell seiner Ansicht nach keine langfristige Zukunft.

Bild: © Allianz SE

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941995/der-kunde-soll-entscheiden-aber-kuenftig-fuer-beratung-bezahlen/>