

IT und Unabhängigkeit bestimmen die Zukunft

Was bewegt Versicherungsvermittler aller Vertriebswege in diesen anspruchsvollen Zeiten? Welcher Umgang mit den gesetzlichen Neuregelungen ist der Richtige? Wie sicher sind die eigenen Bestände und wo locken vertriebliche Chancen, die es auszuschöpfen gilt? Das Vermittlerforum „Symposium Zukunft Versicherung“ am 10. September 2014 in Darmstadt hat sich diesen Praxisfragen gestellt - und ebenso innovative wie umsetzbare Antworten gefunden.

Was bewegt Versicherungsvermittler aller Vertriebswege in diesen anspruchsvollen Zeiten? Welcher Umgang mit den gesetzlichen Neuregelungen ist der Richtige? Wie sicher sind die eigenen Bestände und wo locken vertriebliche Chancen, die es auszuschöpfen gilt? Das Vermittlerforum „Symposium Zukunft Versicherung“ am 10. September 2014 in Darmstadt hat sich diesen Praxisfragen gestellt - und ebenso innovative wie umsetzbare Antworten gefunden.

Ein interessiertes Fachpublikum hatte sich am Morgen des 10. September 2014 in Darmstadts Kongresszentrum „Darmstadtium“ eingefunden. Veranstalter des Vermittlerforums war Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler, der seine Gäste mit dem Wunsch begrüßte, durch den Praxistag „ein Mehr an gemeinschaftlicher Kommunikation zu erreichen, um aus dem Umbruch, den die Branche aktuell mehr denn je erlebt, gemeinsam gestärkt hervorzugehen.“ Die Zeidler Consulting GmbH rief das Format gemeinsam mit ASSEKURATA, dem BVK und der vfm-Gruppe ins Leben. Moderiert wurde das Symposium von Bernhard Rudolf, Chefredakteur des Versicherungsmagazins.

BVK-Präsident Michael H. Heinz erläuterte in seinem Vortrag „Neues aus Brüssel und Berlin – eine Branche erfindet sich neu!“ die Notwendigkeit eines neuen Berufsbildes des Versicherungsvermittlers, das auf Qualifikation und Unternehmertum begründet ist. „Wir sind in unserem Berufsstand ausschließlich den Interessen des Kunden verpflichtet. Dieser benötigt eine Beratung durch unabhängige und selbstbewusste Kaufleute, die sich an den jahrhundertealten Tugenden des ehrbaren Kaufmanns orientieren“, so der BVK-Präsident.

Guido Leber, Leiter Analyse im Hause ASSEKURATA beschäftigte sich mit der Zukunft der PKV und Claus-Dieter Gorr, Geschäftsführer der Premium Circle Deutschland GmbH, mit einem Vortrag zum Thema Biometrie, in dem er die oftmals mangelhafte berufliche Qualifikation der Vermittler ebenso anprangerte, wie deren Verkaufsstrategie. „Gerade aus dieser Problematik heraus gelte es, durch gute berufliche Qualifikation Chancenpotenziale zu heben und verantwortungsvoll mit dem Kunden umzugehen“, so Gorr und Leber unisono.

Während der Mittagspause wurden die Fachbesucher von verschiedenen branchennahen Ausstellern erwartet, darunter auch Software GmbH und die vfm-Gruppe, die gemeinsam das neue Kundenverwaltungsprogramm Keasy präsentierten. Im Zentrum der Keasy-Präsentation stand hier die Prozessoptimierung im Maklerbüro. Durch intelligente Workflows können Standardvorgänge wie Beratung, Umdeckung, Antragstellung, Schadenbearbeitung usw. maximal automatisiert werden. Der Anwender profitiert durch minimierte Fehlerquote, Haftungssicherheit, Effizienz, Bedienkomfort und Überblick über den Status aller derzeit im Büro aktiven Prozesse. Die individuelle Anpassungsmöglichkeiten, der Umfang der Automatisierung und die einfache Bedienbarkeit haben dabei für überraschte und begeisterte Besucher gesorgt.

Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler rundete die Vortragsreihe durch seinen Beitrag zum Themengebiet Bestandsbewertung ab und gab wertvolle Praxistipps wie der Wert des Lebenswerk eines jeden Vermittlers in den unterschiedlichen Facetten zu beurteilen ist.

Den Abschluss des Symposiums bildete eine Podiumsdiskussion zum aktuellen Thema „Wem gehört die Zukunft? Ausschließlichkeitsvertretern, Maklern, Mehrfachagenten oder doch Onlineportalen im Internet?“. Eine honorige Runde (siehe Bildmaterial) fand sich zu einer lebendigen Diskussion rund um Moderator Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler zusammen. So beschreibt Rechtsanwalt Evers die aktuelle Lage der Branche wie folgt: „Neue Gesetze führen zu neuen Herausforderungen. Die Maklerverbände werden gestärkt aus der aktuellen Situation hervorgehen, da die Auswahl des für den Kunden genau passenden Produktes in der unabhängigen Beratung am ehesten möglich ist.“ Thomas Suchoweew bestätigt diese These und fügte hinzu, dass nach seiner Beobachtung der Schritt in den unabhängigen Vertrieb gerade für Ausschließlichkeitsvermittler zunehmend attraktiver wird.

Die Vertriebsvorstände Dietmar Bläsing (Volkswohl Bund) und Frank Kettner (Alte Leipziger) diskutierten eifrig zum Thema LVRG und gaben vertrauensvolle Einblicke in die jeweiligen Unternehmen bezüglich der geplanten Umsetzung.

Stefan Liebig, Geschäftsführer der vfm-Gruppe, beleuchtete in seinem Schlusstatement auch das Thema Onlineportale. „Die Vergleichsmöglichkeiten im Internet sind nicht aufzuhalten, was zur nachhaltigen Aufklärung des Kunden führt. Trotzdem will ein Großteil der Menschen nach wie vor nicht auf persönlichen Service und Beratung verzichten. Den Wunsch nach Marktvergleich und Service kann langfristig nur der unabhängige Vermittler bieten, der es versteht, sich beim Verbraucher als persönlicher Ansprechpartner in Verbindung mit innovativen IT-Prozessen zu positionieren.“

Bildmaterial:

Symposium 480

Bildunterschrift (v.r.n.l.): Dietmar Bläsing, Vorstandsmitglied Volkswohlbund Lebensversicherung a. G. Sachversicherung Aktiengesellschaft, Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler, Zeidler Consulting GmbH, Jürgen Evers, Partner Blanke Meier Evers Rechtsanwälte, Frank Kettner, Vorstand Alte Leipziger-Hallesche Versicherungskonzern, Stefan Liebig, Geschäftsführer vfm-Gruppe sowie Thomas Suchoweew, Geschäftsführer Suchoweew Consulting GmbH & Co. KG und Betreiber des AdvilA Netzwerk

Pressekontakt:

Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler
info@zeidler-consulting.com
Telefon +49 (0) 30 81 056 080
Mobil +49 (0) 173 65 15 738

Unternehmen:

Zeidler Consulting GmbH
Auguste-Viktoria-Str. 18
14193 Berlin

Internet: www.zeidler-consulting.com

Über die Zeidler Consulting GmbH:

Das Unternehmen übernimmt Beratungen, die sich auf den Vertrieb und das Marketing im Finanzdienstleistungsgeschäft beziehen. Hierbei werden kreative und pragmatische Lösungen gefunden und umgesetzt. Professor Zeidler hat jahrzehntelange Erfahrungen im Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen als Vorstandsmitglied unterschiedlicher Versicherungsgesellschaften. Ein weites Partnernetzwerk stellt sicher, dass eine umfassende Beratung stattfinden kann.

logo_ZeidlerConsulting_200