

## Beratungskompetenz: Versicherer investieren mehr für Aus- und Weiterbildung

**Die Versicherungsbranche will weiterhin kräftig investieren, um die Beratungsqualität im Vertrieb zu verbessern. 63 Prozent der Top-Entscheider im deutschsprachigen Raum prognostizieren für die kommenden zwölf Monate einen steigenden Aufwand für Rekrutierung und Ausbildung im Vertrieb.**

- **57 Prozent der Versicherer stocken Schulungsbudgets auf**
- **63 Prozent sehen steigenden Rekrutierungsaufwand im Vertrieb**

Die Versicherungsbranche will weiterhin kräftig investieren, um die Beratungsqualität im Vertrieb zu verbessern. 63 Prozent der Top-Entscheider im deutschsprachigen Raum prognostizieren für die kommenden zwölf Monate einen steigenden Aufwand für Rekrutierung und Ausbildung im Vertrieb. 57 Prozent planen, ihre Budgets für Mitarbeiterschulungen aufzustocken. Das ist das Ergebnis des neuen Vertriebsmonitors für die Assekuranz, den der Deutsche Ring Krankenversicherungsverein in Zusammenarbeit mit dem Institut für Versicherungswirtschaft der Universität St. Gallen erstellt hat.

### **Fit machen im Kampf um Talente**

Die Unternehmen gehen damit in härter werdenden Kampf um Talente in die Offensive. Denn die Gewinnung von jungen qualifizierten Arbeitnehmern rangiert inzwischen für knapp 40 Prozent der Versicherer unter den Top-3 Megatrend-Prioritäten. Gleichzeitig bereiten sich 36 Prozent der Assekuranten vertrieblich auf die Stärkung der Beratungskompetenz - insbesondere für Lösungen rund um das Thema Pensionierung gezielt vor.

Die SIGNAL IDUNA Gruppe, zu der auch der Deutsche Ring Krankenversicherungsverein a. G. gehört, engagiert sich bereits sehr erfolgreich im Bereich Aus- und Weiterbildung und setzt hier Branchenmaßstäbe. So wurde der Konzern 2011 beim Karriere-Rating der Versicherungsrating-Agentur Assekurata mit der Bestnote "exzellent" ausgezeichnet. Darüber hinaus erzielte die Qualitätsprüfung der Karrierechancen aus Sicht der Vermittler Spitzennoten. Mit unternehmenseigenen Schulungen bei der SIGNAL IDUNA erhalten Berufseinsteiger und Branchenfremde eine Qualifizierungsmöglichkeit zum/r Versicherungsfachmann/-frau und erfahrene Vertriebspartner praxisorientierte Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten.

### **Hintergrundinformationen**

Für den "I.VW-Vertriebsmonitor für die Assekuranz" Spezialthema Megatrends wurden im Oktober 2011 insgesamt 286 Fach- und Führungskräfte aus der deutschsprachigen Assekuranz befragt. Die Erhebung wurde vom Deutschen Ring Krankenversicherungsverein a.G. in Zusammenarbeit mit dem Institut für Versicherungswirtschaft der Universität St. Gallen durchgeführt.

### **Deutscher Ring Krankenversicherungsverein a.G.**

Der Deutsche Ring Krankenversicherungsverein a.G. aus Hamburg hat seinen Ursprung im Jahr 1925 und ist heute einer der erfolgreichsten Anbieter von Krankenvoll- und Krankenzusatzversicherungen. Dazu tragen leistungsstarke Produkte, ein herausragender Kundenservice sowie eine außergewöhnlich hohe Beitragsstabilität bei. Seit April 2009 bildet das Unternehmen mit den drei Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit der SIGNAL IDUNA Gruppe einen Gleichordnungskonzern.

Der Versicherer beschränkt sich nicht auf die Erstattung von Kosten im Krankheitsfall, sondern steht als umfassender Gesundheitsdienstleister an der Seite seiner Versicherten. Das RingGesundheitsManagement zeigt Wege und gibt Hilfestellungen bei der Erhaltung bzw. Wiederherstellung der Gesundheit.

Mehr Informationen unter [www.DeutscherRing.de/RingGesundheitsWelt](http://www.DeutscherRing.de/RingGesundheitsWelt).

**Kontakt:**

SIGNAL IDUNA Gruppe  
Unternehmenskommunikation  
Edzard Bennmann  
E-Mail: [presse@signal-iduna.de](mailto:presse@signal-iduna.de)

Dortmund  
Telefon: 0231 / 135 - 35 39 /-20 23  
Telefax: 0231 / 135 - 13 35 39 /-13 20 23

Hamburg  
Telefon: 040 / 41 24 - 38 34  
Telefax: 040 / 41 24 - 4 90 38 34

**SIGNAL IDUNA** 