

## Fachkonferenz „Vertriebsmanagement 2017“: Umfeldveränderungen, Auswirkungen, Lösungsansätze

**IDD mit POG, InsurTechs und Digitalisierung zählen momentan zu den aktuellen Herausforderungen für die Versicherungsunternehmen und deren Vertrieb. Die Auswirkungen und Chancen der IDD-Richtlinie rückte bei der diesjährigen Fachkonferenz „Vertriebsmanagement“ der Versicherungsforen Leipzig am 16. und 17. März 2017 besonders in den Fokus.**

Unter der fachlichen Leitung von Prof. Dr. Matthias Beenken (Fachhochschule Dortmund) und Diana Ehrenberg (Versicherungsforen Leipzig) diskutierten über 60 Teilnehmer bei der zweitägigen Veranstaltung über die neuen Herausforderungen, die die Umsetzung der IDD-Richtlinie mit sich bringt. Ziel der Richtlinie soll eine Sicherstellung bedarfsgerechter Produkte, Informationen und Beratungen sein, welche durch Verbraucherschutzorientierte Prozesse die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden erfüllen. Dabei rückt die Grundausbildung und regelmäßige Weiterbildung der Versicherungsvertreiber sowie die Provisionsoffenlegung mehr und mehr in den Vordergrund.

Reinhardt Lüger (3L-Consult) ging auf die Anforderungen aus der IDD zur Aus- und Weiterbildung genauer ein. Dabei betonte er besonders, dass zukünftig genau bestimmt werden müsse, wer für den Vertrieb der Versicherungspolice verantwortlich sei. Da genau sichergestellt und dokumentiert werden muss, welche Qualifikationen ein Mitarbeiter in Vergangenheit erhalten hat, sollte auch beim Bewerbungsprozess eine Pflicht zum Nachweis über die im letzten Jahr absolvierten Weiterbildungen eingeführt werden. Trotz aller Neuerungen lässt die IDD verschiedene Fragen offen, beispielweise was genau bei einer langfristigen Erkrankung eines Mitarbeiters geschieht, wenn dieser die erbrachten Weiterbildungsstunden nicht vorweisen kann. Offen blieb die Frage, welche Rolle zukünftig die „gut beraten“-Initiative übernehmen wird.

Neben der Aus- und Weiterbildung der Versicherungsvermittler nimmt auch die Produktentwicklung eine bedeutende Rolle ein. Amelie Bohl (Gen Re) beleuchtete den Hintergrund und die rechtlichen Grundlagen des POG (Product Oversight and Governance) und der dazugehörigen Leitlinien. Das POG erfordert verschiedene Maßnahmen zur Steuerung und Aufsicht von Versicherungsprodukten. Dabei tritt die Überprüfung der Übereinstimmung zum Zielmarkt und der Vertriebskanäle im besonderen Maße hervor. Ebenso sollten Vertreter der Versicherungsprodukte genauestens vom „Hersteller“ informiert werden. Liegt diese Information seitens des Herstellers nicht vor, darf das betroffene Produkt nicht vertrieben werden.

Einen interessanten Einblick in das viel diskutierte Thema „Honorarberatung“ gab Patrick Greiner (The Financeguard). Er legte in einem sehr lebhaften Impulsvortrag dar, dass die Skepsis häufig nur im Kopf des Verkäufers stattfindet. Viele Vermittler scheuen sich auf dem Markt eine Vergütung von den Kunden zu verlangen. Er berichtete aus eigener Erfahrung, dass dieses Geschäftsmodell sehr erfolgreich verläuft.

André-Steffen Dahms (HDI Vertriebs AG) zeigte mit seinem Vortrag „Digital- und Content-Strategie – notwendiges Übel oder unverzichtbares Muss im Vertrieb?“ verschiedene neue Ideen für den E-Commerce im Versicherungsvertrieb. Dabei ging er genauer auf die Verknüpfung mit einfachen, bequemen Bezahlfverfahren ein, welche den Kunden den Online-Abschluss einer Versicherungspolice erleichtern würden. Homepages sollten in einer kürzeren Zeit geladen werden und seiner Meinung nach frei von Pop-ups sein. Dem Kunden kann somit auch im mobilen Netz eine ideale Benutzeroberfläche geboten werden.

Oliver Pradetto (blau direkt) bot ebenfalls einen interessanten Ansatz: In seinen Augen ist der Beruf des Versicherungsmaklers aufgrund der Digitalisierung vom Aussterben bedroht. Da die

Entwicklung der Technik exponentiell verläuft, ist die Zeit des Menschen in der Versicherungswirtschaft bald abgelaufen. Zukünftige Systeme werden vollautomatisch den aktuell auslaufenden Vertrag erkennen, auf dem Markt vergleichen und dem Kunden dann einen passenden anderen Vertrag empfehlen. Kunden können ihre Verträge anschließend mittels App verwalten und benötigen keinen Kontakt mehr zum Versicherungsmakler.

Anderer Meinung ist Stephan Heiss ([Passt24.de/PASST](http://Passt24.de/PASST) Digital Services), welcher mit seinem Vortrag deutlich machte, dass auch in Zukunft der Beruf des Versicherungsmaklers bestehen bleibt. Dabei zeigte er auf, dass sich die die Kunden zwar im Internet informieren, aber nicht einmal 50 % ihren Vertrag auch online abschließen. Kunden wollen einen Marktplatz zum Vergleichen verschiedener Produkte. Haben sie sich dann entschieden, ist es ideal, wenn ihnen verschiedene Versicherungsmakler empfohlen werden. Somit können sie selbst entscheiden, wen sie kontaktieren und es besteht nicht die Gefahr, dass der Versicherungsmakler permanent mit dem Kunden in Verbindung tritt. Somit kann eine bessere Kundenbindung garantiert werden.

Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.versicherungsforen.net/vertriebsmanagement](http://www.versicherungsforen.net/vertriebsmanagement)

#### **Pressekontakt:**

Katharina Thiemann

Telefon: +49 341 98988-224

E-Mail: [katharina.thiemann@versicherungsforen.net](mailto:katharina.thiemann@versicherungsforen.net)

#### **Unternehmen**

Versicherungsforen Leipzig GmbH

Hainstraße 16

04109 Leipzig

Internet: [www.versicherungsforen.net](http://www.versicherungsforen.net)

#### **Über Versicherungsforen Leipzig GmbH**

Die Versicherungsforen Leipzig verstehen sich als Dienstleister für Forschung und Entwicklung (F&E) in der Assekuranz. Als Impulsgeber für die Versicherungswirtschaft liegt ihre Kernkompetenz im Erkennen, Aufgreifen und Erforschen neuer Trends und Themen, zum Beispiel im Rahmen von Studien und Forschungsprojekten unter unmittelbarer Beteiligung von Versicherern. Basierend auf aktuellen wissenschaftlichen und fachlichen Erkenntnissen entwickeln und implementieren sie zukunftsweisende Lösungen für die Branche. Mit dem speziellen Wissen der Versicherungsbetriebslehre, der Versicherungsinformatik, der Versicherungsmathematik und des Versicherungsrechts schaffen die Versicherungsforen Leipzig die Basis für die Lösung anspruchsvoller neuer Fragestellungen innerhalb der Assekuranz. Zudem ermöglicht die wissenschaftliche Interdisziplinarität und der hohe Praxisbezug einen aufschlussreichen »Blick über den Tellerrand«.