

## PRESSEMITTEILUNG

### **Zukunft des Versicherungsvertriebs: Experten skizzieren den „Vermittler 2020“**

- Beratungsqualität und Bestandspflege rücken in Vordergrund
- Vermittleranzahl wird zurück gehen
- Digitale Kommunikationswege eröffnen neue Chancen

*Hamburg, 25.02.2015.* Versicherungsvermittler im Jahr 2020 sind hochqualifizierte und digital vernetzte Partner ihrer Kunden, die über ein umfassendes Spektrum von Versicherungen und Finanzanlagen detailliert Auskunft geben und ihnen mit zielgruppenspezifischem Fachwissen langfristig beratend zur Seite stehen. Dieses Bild skizzierten Christian Mylius, Managing Partner von INNOVALUE, Franz-Josef Rosemeyer, Vorstand der A.S.I. Wirtschaftsberatung AG und Bernd Felske, Vertriebsvorstand der Generali Versicherungen beim Roundtable der Kölner Kommunikationsberatung Instinctif Partners in Frankfurt. Demnach werden Vermittler ihre Geschäftsmodelle digitalisieren müssen, um die Kunden nicht zu verlieren. Denn diese verändern zunehmend ihr Informations- und Kaufverhalten. Dies bestätigt auch eine aktuelle INNOVALUE Studie, wonach Versicherungskunden vermehrt digitale Kanäle zur Informationsbeschaffung nutzen und auch Beratung über Onlinemedien akzeptieren.

Der „Vermittler 2020“ muss sich zudem auf steigende Qualifizierungsvoraussetzungen einstellen. „Das §34-Alphabet ist angesichts der Anforderungen an ganzheitliche Beratung nicht länger geeignet, das komplexer werdende Berufsbild abzubilden“, konstatierte A.S.I.-Chef Franz-Josef Rosemeyer. Er fordert ein einheitliches und auf höhere Beratungsqualität ausgerichtetes Berufsbild und eine entsprechend neu regulierte Ausbildung. Dass die steigenden Ansprüche zum Marktaustritt vieler Versicherungsvermittler führen werden, ist für ihn eine unvermeidbare – und notwendige – Konsequenz.

Mit Bewegung im Vermittlermarkt rechnen die Experten auch aus anderen Gründen: „Der Gesetzgeber erwartet von Vertriebsorganisationen, dass sie einen möglichen Interessenkonflikt der Berater zwischen zu erzielender Abschlussprovision und dem spezifischen Kundeninteresse ausschließen. Bestandsberatung gewinnt dadurch an Bedeutung, und damit auch die langfristige Kundenbeziehung“, so Bernd Felske. „Auch deshalb sehen wir bei der Generali weiterhin Potenzial im Angestelltenvertrieb.“

Erhöhte Anforderungen durch Regulierung und Digitalisierung verschärfen das ohnehin schon bestehende Nachwuchsproblem der Vermittlerbranche. Vertriebsorganisationen müssen noch mehr in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter investieren und den Nutzen langfristiger Betreuung für den Kunden deutlich sichtbar machen. Denn der Bedarf an hochqualifizierter Beratung, da waren sich die Teilnehmer des Roundtables einig, wird in Zukunft mindestens ebenso hoch sein wie heute.

„Die Geschäftsmodelle für den Versicherungs- und Finanzvertrieb der Zukunft müssen für ständig steigende Qualitätsansprüche offen sein, regulatorische Anforderungen professionell umsetzen und digitale Trends kundenorientiert in den Prozessen berücksichtigen“, fasst Mylius zusammen. Um sich als Vertrieb zukunftsfähig aufzustellen, sind daher erhebliche Investitionen erforderlich. Mit dem zu erwartenden Rückgang der Vermittlerzahl eröffnen sich dann auch neue Perspektiven für Qualitätsvertriebe. „Nur wer sich ständig verbessert, kann auch im Markt dauerhaft bestehen“, kommentierte Bernd Felske.

## **Über INNOVALUE:**

INNOVALUE ist eine strategische Managementberatung für die Finanzdienstleistungsindustrie. Das 2001 gegründete Unternehmen ist spezialisiert auf die Bereiche Insurance, Payment und Banking. INNOVALUE bietet hochspezialisiertes, umsetzungsorientiertes Consulting und schafft messbaren Beratungserfolg. Die 50 Berater in Hamburg, Frankfurt und London verbinden ausgeprägtes Markt-Know-how mit langjährig erprobter Fach- und Methodenkenntnis. Die Service Lines Corporate Finance und INNOVALUE Solutions runden das Profil ab. Nach mehr als 350 abgeschlossenen Projekten mit hoher Wertschöpfung unterstreicht eine Weiterempfehlungsrate von 94% die Expertise von INNOVALUE.

## **Information für Redakteure:**

Das Pressefrühstück „Versicherungsvertrieb 2020 – im Spannungsfeld zwischen Zinskrise, Digitalisierung und Regulierungsdruck“ fand am 24. Februar 2015 im Frankfurter PresseClub statt.

## **Pressekontakt:**

Dr. Hubert Becker  
Instinctif Partners  
Tel.: 0221 / 420 75-24  
E-Mail: [INNOVALUE@instinctif.com](mailto:INNOVALUE@instinctif.com)