

PRESSESPIEGEL

07.04.2017 FONDS professionell:
Versicherungskonferenz: „Zwei Jahre noch, dann
kommen die Amerikaner
(Online-Ausgabe)

FONDS
professionell

Versicherungskonferenz: "Zwei Jahre noch, dann kommen die Amerikaner"

Der Digitalisierungstrend ist nicht aufzuhalten – auch nicht in der Assekuranz. Auf der MCC-Konferenz "Versicherungsvertrieb der Zukunft" haben sich drei Redner spezieller mit der Rolle der Maklerpools befasst.



Digitalisierung: Um dieses Wort und damit zusammenhängende Entwicklungen kommt keine Branche mehr herum – auch nicht die Versicherungsindustrie. Auf der MCC-Fachkonferenz "Versicherungsvertrieb der Zukunft" haben rund 20 Referenten in Vorträgen und Podiumsdiskussionen das Thema auf individuelle Weise beleuchtet. Drei aus Sicht von Beratern wichtige Vorträge widmeten sich der Rolle der Maklerpools in diesem Prozess.

Sebastian Grabmaier, CEO von Jung, DMS & Cie, betonte, dass sich die Aufgabe der Maklerpools geändert habe. Es gehe nicht mehr darum, Versicherungsanträge anzunehmen und Provisionen auszuzahlen. Die Hauptaufgabe der Pools sei vielmehr, ihre Partner bei der technischen Abwicklung und insbesondere auch der Digitalisierung zu unterstützen.

Konkret bedeutet das aus seiner Sicht, dass der Pool die Makler bei dem Verkauf von einfachen Versicherungs- und Finanzprodukten auch via digitaler Abschlussstrecken unterstützen müsse, sodass jene sich auf die Kundenbetreuung und die Vermittlung komplexer Produkte fokussieren können. Grabmaier ging in dem Kontext detaillierter auf die App "Allesmein" ein. Diese ermögliche dem Kunden, dass er all seine Verträge digitalisiert und hochlädt. Für den Berater sei dies die Chance, dass er den Kunden eine Optimierung der Policen bieten kann – künftig, der Service soll im zweiten oder dritten Quartal kommen.