

Kurzfassung der Ergebnisse aus unserer IDD-Umfrage

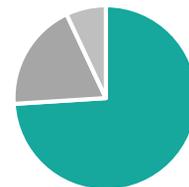
Aus den Antworten lesen wir eine gewisse Unklarheit in Bezug auf die Fragen, **was Beratung bedeutet, wo sie anfängt und wo sie aufhört**. Und worauf sich die persönliche Beratung bezieht – sind dies die richtigen Produkte, die richtigen Tarife, die richtigen Deckungen und Deckungssummen – und was heißt richtig?

Die Hälfte der Versicherungsteilnehmer rechnet mit **Vertrieb ohne Beratung** für **nicht komplexe Produkte**.



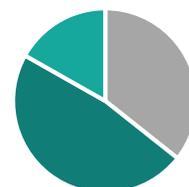
- Vertrieb ohne Beratung geplant
- kein Vertrieb ohne Beratung

Große Einigkeit bestand, dass **ganzheitliche Beratung wichtiger wird**.



- Ganzheitliche Beratung wird wichtiger
- ...bleibt unverändert
- ...wird unwichtiger

Die **Beratung** wird nur für komplexe Produkte mit **Personen** verknüpft. Gleichzeitig ist geplant die **Beratungsprozesse** stärker **technisch** zu unterstützen und die **Beratungsqualität** zu erhöhen.



- Persönl. Beratung braucht Austausch zw. Kunde&Berater
- ...persönliches Gespräch nur für komplexe Produkte
- ...kann automatisiert werden

Der **Direktvertrieb** wird dem **Vertrieb ohne Beratung** gleichgesetzt, wobei hier die Historie eine große Rolle spielt. Es besteht jedoch Klarheit, dass es mit dem Wünsche-Bedürfnis-Text selbst in diesem Bereich Anforderungen gibt, die ursprünglich im besten Fall klar der persönlichen Beratung zugeordnet waren.

Die Ergebnisse dieser Studie beziehen sich auf unsere Online-Umfrage. Bei Bedarf besprechen wir diese, die Auswirkungen der IDD auf Ihr konkretes Unternehmen und mögliche Handlungsschritte gerne in einem persönlichen Gespräch. Dazu nehmen Sie bitte Kontakt zu uns auf: office@riskine.com