

Ergebnisse der Online-Umfrage zur IDD

„Was bedeutet Beratung und wie sieht diese zukünftig aus?“

Von den gesamt 48 Teilnehmern kamen rund die Hälfte aus Versicherungen, ein Sechstel waren Makler und ein Drittel wollte anonym bleiben. Von den bekannten Teilnehmern kamen rund 40% aus dem Vorstand/Geschäftsführung und weitere 40% aus Managementfunktion.

Die detaillierten Ergebnisse finden Sie auf den nächsten Seiten. Vorweg möchten wir schon hier einige interessante Schlussfolgerungen und Ergebnisse aufgreifen:

1. Wir lesen aus den Antworten eine gewisse Unklarheit in Bezug auf die Fragen, **was Beratung bedeutet, wo sie anfängt und wo sie aufhört**. Somit steht auch implizit die Qualitätsfrage bei Beratung ungelöst im Raum. Bezieht sich die persönliche Empfehlung auf die richtigen Produkte, die richtigen Tarife, die richtigen Deckungen und Deckungssummen? Und was heißt schon richtig? (Fragen 2, 3, 5 und 6 in Kombination)
2. Die Hälfte der Versicherungsteilnehmer rechnet mit **Vertrieb ohne Beratung** für **einfache und ausgewählte Produkte**. (Frage 2)
3. Große Einigkeit bestand, dass **ganzheitliche Beratung wichtiger wird**. (Frage 6)
4. Die **Beratung** wird nur noch für komplexe Produkte mit **Personen** verknüpft. Gleichzeitig ist geplant die **Beratungsprozesse** stärker **technisch** zu unterstützen und die **Beratungsqualität** zu erhöhen. (Fragen 3 und 9)
5. Der **Direktvertrieb** wird dem **Vertrieb ohne Beratung** gleichgesetzt, wobei hier sicherlich 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. (Fragen 5a und 8)

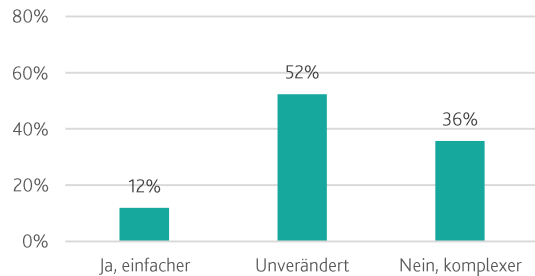
Weitere Insights und alle Ergebnisse entnehmen Sie bitte den folgenden Seiten bzw. freuen wir uns über einen detaillierten Austausch im persönlichen Gespräch.

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

Produktwelten oft unverändert, eingeschränkte Produkte ohne Beratung, persönliche Beratung erfordert Personen

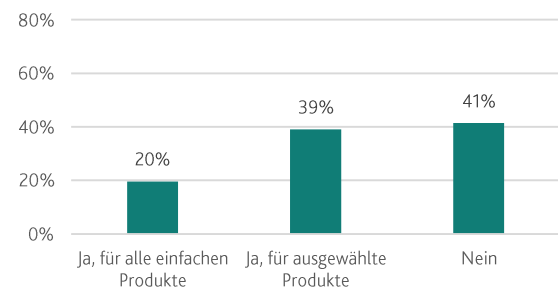
1. Führt die Einführung der IDD zu einer Vereinfachung Ihrer Produktwelten (Nicht-Anlageprodukte)?

Während der Großteil der Versicherungen meinen die Produktwelten bleiben unverändert, rechnen 2/3 der Makler mit komplexeren Produktwelten.



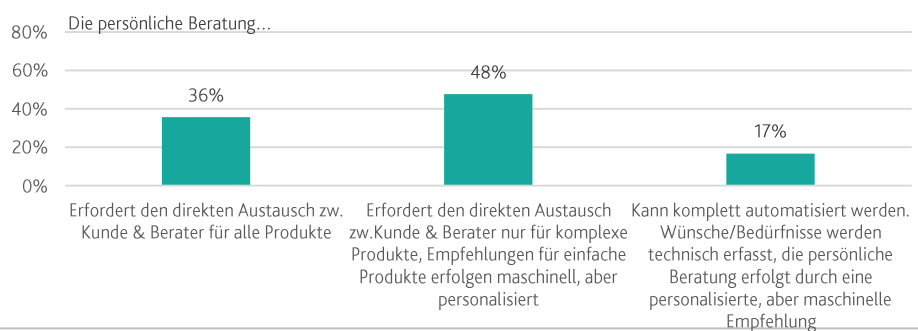
2. Planen Sie den Vertrieb ohne Beratung von Nicht-Anlageprodukten?

Kein Vertrieb ohne Beratung und wenn, dann für ausgewählte Produkte



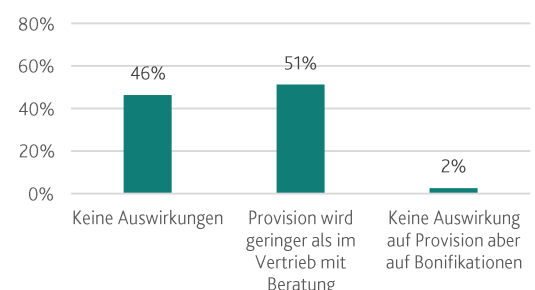
3. Wie wird sich die persönliche Empfehlung auf die Beratung auswirken?

Die persönliche Empfehlung wird nur bei komplexen Produkten mit einer Person verbunden.



4. Welche Auswirkungen hat die IDD auf die Provision im Vertrieb ohne Beratung?

Kein klares Bild hinsichtlich der Auswirkungen der IDD auf die Provisionen. Verständlich, denn hierzu gibt es in der Richtlinie bzw. den derzeitigen Gesetzesentwürfen (noch) keine klaren Aussagen.



Direkt ohne Beratung, Bankassurance und Annexvertrieb als Fragezeichen – Restliche Vertriebswege unverändert

5. Wie wird sich der **Vertrieb mit/ohne Beratung** von Nicht-Veranlagungsprodukten verändern?

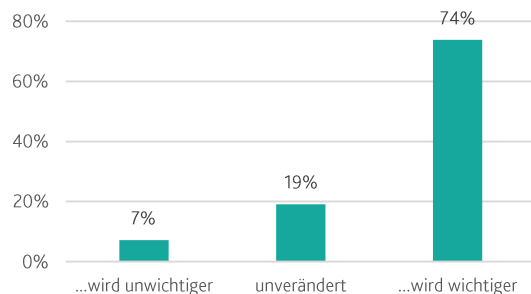
- Direktvertrieb: durch IDD erstmals erfasst; mehr Vertrieb ohne Beratung erwartet, wobei fraglich ist, inwiefern Beratung als persönliche Beratung aufgefasst wird.
- Angestellte Vermittler: erstmals erfasst; hierfür wird mehr Vertrieb mit Beratung erwartet.
- Makler- und insbes. Agenturvertrieb: weiterer Anstieg des Vertriebs mit Beratung erwartet.
- Bankassurance und Annexvertrieb: Heterogenes Antwortbild



Ganzheitliche Beratung wird wichtiger

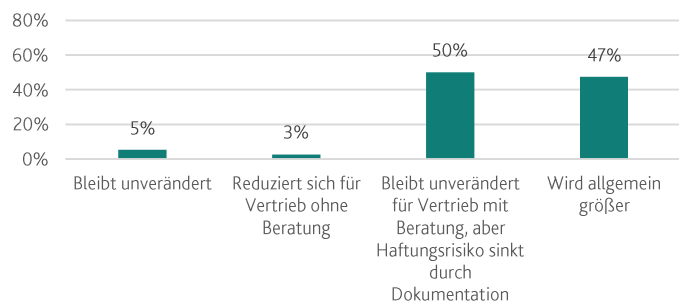
6. Welche Rolle wird die **ganzheitliche Beratung** im Kontext des produktspezifischen Wünsche-Bedürfnisse-Test spielen?

Die klarste Antwort der ganzen Umfrage gab es zur ganzheitlichen Beratung: 74% denken, dass sie wichtiger wird (z.B. als Differenzierungsmerkmal).



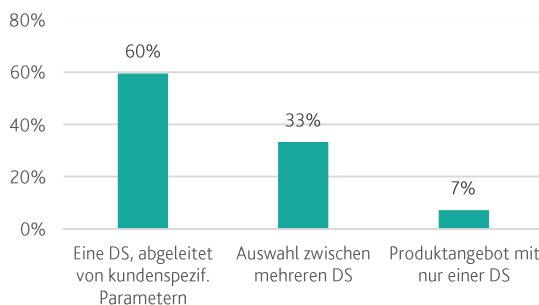
7. Wie verändert sich der **Haftungsumfang** des Versicherungsvermittlers durch die IDD?

Besonders Versicherungen gaben hier an, dass der Haftungsumfang allgemein größer wird.



8. Wie soll **am Beispiel Unfallversicherung im Onlinevertrieb** die Deckungssumme für den Kunden angeboten werden?

Gesamt war eine klare Mehrheit der Meinung, dass im Onlinevertrieb nur eine Deckungssumme, abgeleitet von kundenspezifischen Parametern (insbes. Einkommen) angeboten werden wird. Innerhalb der Versicherungsteilnehmer sprach sich aber ein genauso großer Teil für die Auswahl mehrerer Deckungssummen aus.



9. Nutzen Sie die regulatorischen Anforderungen der IDD, um darüber hinaus weitere, **eigene Standards** einzuführen?

Der Großteil der Versicherungen plant mit der IDD auch weitere, insbesondere qualitative Standards einzuführen.

