



### **Persönliche Beratung bestimmt auch in der Zukunft das Marktgeschehen**

Geschrieben am: 18-12-2016

vertraut man den Medienberichten der letzten Zeit zu Themen Vorsorge, Versicherungsvertrieb und Zukunft der Versicherungsbranche, so entsteht unweigerlich der Eindruck der sich zuziehenden dunklen Wolken über der Assekuranz, oder zumindest über den Versicherungsvermittlern. Fakt ist jedoch, dass nicht die Prognosen die Märkte bestimmen, sondern umgekehrt. Es ist absolut unerheblich was die jeweiligen Fachspezialisten vorhersagen, solange ihre Prophezeiungen nicht von aktuellen Marktentwicklungen oder Tendenzen im Kundenverhalten unterstützt werden.

Wie auch in den meisten anderen Branchen steht in der Versicherung der Kunde im Mittelpunkt. Allein seine Wünsche und Bedürfnisse entscheiden über die Produktangebote und Absatzkanäle. Die hochgelobte und als Allheilmittel angekündigte Digitalisierung des Versicherungsvertriebes scheitert derzeit offensichtlich an der einfachen Tatsache, dass die Versicherungskunden immer noch mehr ihren persönlichen Beratern vertrauen als den Vergleichsportalen im Internet. Ob die Zukunft eine andere Entwicklung mit sich bringt vermag heute sicherlich kein Experte vorauszusehen. [Hier](#) können Sie mehr zum Thema lesen.

Die aktuelle Studie des Managementberatungsunternehmens Bain & Company – „Customer Behavior and Loyalty in Insurance“ – unterstützt mit ihren Erkenntnissen die beherrschende Markttendenz zur persönlichen Beratung. Vielmehr sogar, trotz allgemeiner Annahme vom gestörten Ruf von Versicherungsvermittlern, scheinen diese ein überraschend hohes Vertrauen bei den Verbrauchern zu genießen. Die Loyalität der deutschen Versicherungskunden geht der Studie zufolge so weit, dass gut die Hälfte davon durchaus bereit wäre, neben Versicherungsprodukten weitere Produkte und Dienstleistungen bei ihrer Versicherung in Anspruch zu nehmen und könnten sich ihre Berater auch als ersten Ansprechpartner für weitere Themen, wie zum Beispiel Autokauf, vorstellen. [Hier](#) geht es zu den Ergebnissen der Studie.

Vieles spricht also dafür, dass persönliche Beratung auch im Versicherungsvertrieb der Zukunft eine Schlüsselrolle spielen wird.

[www.setana.de](http://www.setana.de)

Bildquelle: Thomas Reimer / fotolia.com