

Themenvorschau Versicherungsmagazin Ausgabe 10.2024

TITELTHEMA

Beratungschancen bei Kfz-Versicherungen nutzen

Viele Kfz-Versicherungen haben in diesem Jahr ihre Preise weiter erhöht bedingt durch höhere Kosten für Reparaturen und Ersatzteile. Diese Entwicklung bietet Versicherungsvermittlern die Chance, ihre Kunden durch maßgeschneiderte Angebote und Beratungen zu binden und zu gewinnen. Gleichzeitig besteht das Risiko, dass Kunden durch die Preisanstiege häufiger den Anbieter zu wechseln oder günstigere Alternativen suchen. Versicherungsvermittler müssen daher ihre Servicequalität und Fachkompetenz kontinuierlich verbessern, um sich im Wettbewerbsumfeld zu behaupten.

BRANCHE

Interview Dekra zum digitalen Schadensmanagement

In dem Dekra-Interview wird unter anderem erläutert, welche Vorteile das digitale Schadensmanagement für Versicherer und Endverbraucher bringt, warum sich Versicherer für eine Zusammenarbeit mit der Dekra entscheiden, wie KI im digitalen Schadensmanagement zum Einsatz kommt und ob dieses Versicherungsbetrug eindämmen kann.

Indexpolizen im Aufwind

Indexpolizen werden immer beliebter. Versicherer verzeichnen bei den Indexpolizen im Vergleich zu Vorjahr einen Anstieg der Vertragsabschlüsse, was auf das gestiegene Interesse der Verbraucher an innovativen Vorsorgekonzepten hinweist. Wie sich diese Produktkategorie entwickelt, welche Chancen und Risiken sie für Kunden bieten und welche Beratungsansätze Vermittlerinnen und Vermittler nutzen sollten.

Kennzahlen Schaden- und Unfallmarkt

Die exklusive Kennzahlenanalyse zeigt auf, wie sich die Nachfrage nach Schaden- und Unfallversicherungen entwickelt, welche Rolle die Rückversicherungspolizen dabei spielen und die die Versicherer den Markt einschätzen.

KI-VO und die Auswirkungen auf den Versicherungsvertrieb

Die Verordnung zur Festlegung harmonisierter Vorschriften für künstliche Intelligenz (KI-VO) ist Teil des EU-Gesamtplans „Europas digitale Dekade bis 2030“. Darin werden fünf Risikogruppen von KI-Systemen geregelt. Ein Ziel der KI-VO ist die Steigerung der Effizienz im Versicherungsvertrieb. Der Beitrag stellt die Hintergründe und Details vor.

Warum sich eine Fahrradversicherung lohnt

Fahrradfahren liegt im Trend. Dazu beigetragen haben unter anderem eine zum Teil veränderte Verkehrspolitik aber auch Innovationen wie das Elektrofahrrad und Lastenfahrräder. Im Jahr 2022 hatte fast jedes zweite verkaufte Fahrrad einen Elektromotor. Die Preise dafür sind hoch und damit auch das potenzielle Diebstahlrisiko. Warum sich deshalb eine Fahrradversicherung lohnt, welche Optionen es gibt und was für die Beratung wichtig ist.

Termine

Anzeigenschluss: 30.08.2024
Druckunterlagenchluss: 06.09.2024
Erscheinungstermin: 27.09.2024

VERTRIEBSPRAXIS

Was Maklerpools heute bieten Maklerpools wachsen, denn sie bieten unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittlern umfangreiche Dienstleistungen, darunter Produktzugang, Marketingunterstützung und Schulungen an, was zu einer höheren Effizienz und Marktpräsenz der Maklerinnen und Makler führt. Dabei steigen die Anforderungen an die Pools durch immer mehr regulatorischen Anforderungen und einen zunehmenden Wettbewerb.

INVEST

Investments in den Gesundheitssektor Immer neuere und personalisierte Therapie- und Diagnoseverfahren, gepaart mit der steigenden Lebenserwartung der Menschen, lassen den Gesundheitssektor kontinuierlich wachsen und versprechen hohe Gewinne der Healthcare Unternehmen. Dies gilt insbesondere für die Krebs- und Demenzmedizin. Beraterinnen und Berater sollten aber auch die Risiken, die speziell bei Medizinanlagen zu beachten sind, im Blick haben.

Ihr Ansprechpartner



Robert Horn
Verkaufsleitung
+49 (0) 611.7878 223
robert.horn(at)springernature.com