

APRIL Praxisforum 2011 - Branchentreffpunkt der Versicherer und Banken

**Auf dem 8. Praxisforum der APRIL Financial Services AG für Versicherer und Banken sprachen an 2 Tagen rund 70 Experten über aktuelle Entwicklungen. Im Zentrum des Meinungsaustausches stand die Restkreditversicherung (RKV).
**

Auf dem 8. Praxisforum der APRIL Financial Services AG für Versicherer und Banken sprachen an 2 Tagen rund 70 Experten über aktuelle Entwicklungen. Im Zentrum des Meinungsaustausches stand die Restkreditversicherung (RKV).

Das Praxisforum, ausgerichtet von APRIL Financial Services, dient seit Jahren als wichtige Kommunikationsplattform in der Finanz- und Versicherungswelt: In intensiven Gesprächen diskutierten die Teilnehmer in Haar bei München teilweise kontrovers, aber immer konstruktiv Themen wie die Zukunft der Versicherungsvermittlung im Autohaus, rechtliche Aspekte im Versicherungsvertrieb oder Chancen des Direktmarketings. „Unser Praxisforum hat sich zu einem etablierten Branchentreff entwickelt, dessen Ziel es ist, Markttrends vorzustellen und neue Potenziale zu präsentieren. Das ist uns auch diesmal gelungen“, sagte Lutz Göhler, CEO von APRIL Financial Services. Neu auf dem APRIL Praxisforum war, dass Diskussionsrunden die bisherigen Frontalvorträge ablösten und sich alle Anwesenden aktiv einbringen konnten. „Das Konzept ist auf so große Akzeptanz gestoßen, dass wir es in den nächsten Jahren fortführen werden“, freute sich Göhler. Auch Volker Stegmann, Aufsichtsratsvorsitzender der APRIL Financial Services, zeigte sich über die positive Resonanz und die steigenden Besucherzahlen erfreut.

Restkreditversicherungen haben eine positive Zukunft im Autohaus

Autohäuser erzielen ihren Umsatz nicht mehr allein durch den Verkauf von Fahrzeugen. „Finanzdienstleistungen etwa in Verbindung mit Versicherungen wie der RKV sind ein festes Standbein im Verkaufsprozess“, stellte Christian Heizmann, Moderator der Diskussionsrunde und Key Account Manager bei APRIL Financial Services, zusammenfassend fest. Vielversprechende Trends liegen in einer besseren Produkttransparenz und in exakt auf den Kunden zugeschnittenen Zusatzleistungen.

Starke Regulierung der Versicherungsvermittlung stellt neue Herausforderungen an den Vertrieb

Die Anpassung der Versicherungsvermittlungsrichtlinie IMD II steht bevor. Moderatorin Bettina Manthei, Director Legal Department bei APRIL Financial Services, diskutierte mit den Teilnehmern des Forums die möglichen rechtlichen Brennpunkte. Besprochen wurden die verschiedenen Konsequenzen, die durch die Änderung dieser Richtlinie auftreten könnten, und die damit verbundenen Folgen für das Restkreditversicherungsgeschäft. Ebenfalls thematisiert wurden Fragen rund um das Thema des verbundenen Geschäftes, bei dem die Restkreditversicherung mit einem Verbraucherdarlehen verbunden wird. Mit Blick auf den eingebrochenen RKV-Markt in Großbritannien erörterte die Diskussionsrunde auch die Position und Kritikpunkte des Verbraucherschutzes in Deutschland. Alle Teilnehmer waren sich einig, dass die Produkte transparenter und der Kundennutzen deutlicher hervorgehoben werden müssen.

Direktmarketing birgt Chancen und Risiken

Ohne eine direkte Ansprache des Kunden wird der Verkauf von Versicherungsprodukten wie der RKV immer schwieriger werden, prognostizierte Diskussionsleiter Benjamin Bössenroth. Der Sales Manager bei APRIL Financial Services hob das Direktmarketing als Chance hervor. Ob online, per Telefon oder auch auf der Straße: Die Vielfalt der Ansprachekanäle wird auch in der Versicherungsbranche zunehmen, lautete das Gruppenfazit. Multi-Channel-Strategien werden in

allen Bereichen diskutiert und gewinnen weiter an Bedeutung. Immer wichtiger werde daher die Vernetzung der Kanäle, die Mehrfachansprache des Kunden, sowie die genaue Kenntnis der Zielgruppe. Darüber hinaus muss die Wertschätzung des Einzelnen in den Vordergrund gehoben werden, so das Fazit des Forums zum Direktmarketing.

Die Machtverhältnisse im Autohandel befinden sich im Fluss

Bei den Banken und Automobilhändlern wird es spannend: Die Marktverhältnisse befinden sich aktuell im Umbruch. Händlerverbände gewinnen gegenüber Herstellerbanken deutlich an Einfluss. „Immerhin sind 80 Prozent aller Händler über Verbände organisiert“, betonte Christian Heizmann. Dennoch haben auch die freien Banken vor allem beim anziehenden Gebrauchtwagengeschäft eine große Bedeutung. Die Entscheidung eines Autohändlers für eine Bank werde neben rein monetären Gesichtspunkten vor allem durch die Fachkompetenz, einen guten Service und die Vertrauensbeziehung zum Geschäftspartner beeinflusst, stellte die Diskussionsrunde fest. Das finale Ergebnis lautete: Der Markt für ein sinnvolles Miteinander ist vorhanden, man ergänzt sich auf praktische Weise.

Kontakt:

Anna Keller
PR & Communications
APRIL Financial Services AG
Richard-Reitzner-Allee 1
85540 Haar/München

Tel.: +49 89 43 607-223
Fax: +49 89 43 607-233
E-Mail: anna.keller@april-fs.de
Webseite: www.april-fs.de

