

08.04.2022

Rückblick Versicherungstag 2022

Unter dem Motto: „Vertriebsideen zwischen Haptik und Robo-Advice“

Auch in diesem Jahr hat die IHK Trier in Kooperation mit der IHK Koblenz, dem Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute und dem Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft wieder zum Versicherungstag eingeladen. Rund 100 Versicherungskaufleute wohnten der Veranstaltung bei, die zum 13. Mal stattfand und diesmal unter dem Motto „Vertriebsideen zwischen Haptik und Robo-Advice“ stand.

Dieses Jahr wurde den Teilnehmern visuell einiges geboten. Sie durften die Veranstaltung als professionellen Online-Stream verfolgen. Dieser wurde aus dem Studio der Triacs GmbH in Föhren gesendet. Für alle beteiligten Referenten war dies eine neue, aber durchweg positive Erfahrung.

Zum Auftakt begrüßte Hauptgeschäftsführer Dr. Jan Glockauer die Teilnehmer. Er verwies zunächst auf die großen Herausforderungen, vor denen die Versicherungswirtschaft aufgrund der Corona-Pandemie, der Flutkatastrophe und des Krieges in der Ukraine steht. Sodann betonte er das besondere Vertrauensverhältnis zwischen Versicherten und Versicherungsvermittlern und wie sich dieses Vertrauen auf die Vertriebsformen niederschlägt. Danach stellte er die beiden Hauptreferenten, Karl Werner Schmitz und Dr. Conrad Waldkirch vor.

In der sich hieran anschließenden „Aktuellen Viertelstunde“ stellte Birgit Lohn von der IHK Koblenz die Sachkundeprüfung zum zertifizierten Verwalter vor. Fernando Koch von der IHK Trier erläuterte neueste Urteile zum Versicherungsrecht.

Karl Werner Schmitz arbeitete in seinem sehr kurzweiligen Vortrag zunächst heraus, welche Rolle die Haptik, also der Tastsinn, im Gefüge der fünf Sinne einnimmt. Er zeigte auf, wie sich komplexe Sachverhalte durch haptische Hilfsmittel verständlich darstellen lassen und wie die Haptik sogar in der Online-Beratung Anwendung finden kann.

Gänzlich ohne menschlichen Kontakt kamen die Hauptakteure im Vortrag von Dr. Waldkirch aus. Dieser referierte zum Thema „Robo Adviser im Versicherungsvertrieb“. Herr Dr. Waldkirch stellte die Risiken und Chancen beim Einsatz von algorithmusbasierten Beratungssystemen heraus. Er beleuchtete die datenschutz- und haftungsrechtlichen Aspekte und gab einen Ausblick, wie in Zukunft digitale Tools das Vertriebswesen beeinflussen könnten.

Insgesamt war die Veranstaltung sehr abwechslungsreich und informativ und wurde von den Teilnehmern sehr gut angenommen.