

# Online-Marketing im Vertrieb: Selbsthilfe-Ansätze bremsen Erfolg

**Webinare, Video-Kurse, Workbooks: Die Versicherungsbranche ist in den letzten 10 Jahren in Sachen Online-Marketing-Schulungs-Content nicht unterversorgt worden. Im Gegenteil, es gibt mehr als genug und auch sehr viele sehr gute Angebote. Trotzdem haben es nur sehr wenige umgesetzt und das wollen die OMGV und futureworXs mit einem neuen Ansatz gezielt ändern.**



## Wissen reicht nicht – Umsetzung ist das Ziel

„Es ist wie beim Fitnessstudio: Die Menschen wissen, dass sie Übergewicht haben, sie wissen, dass sie etwas für ihre Gesundheit tun müssen, sie melden sich zum neuen Jahr im Fitnessstudio an, sie zahlen Geld und bekommen einen Trainingsplan und dann wissen wir alle was spätestens im Februar / März passiert – man geht nicht mehr hin. Der Alltag gewinnt und die Motivation verpufft. Es liegt nicht am Wissen und nicht am Wollen, es liegt an der Umsetzung“, sagt MarKo Petersohn, Gründer der OMGV (Online-Marketing-Gesellschaft der Versicherungsbranche).

Aus diesem Grund ist er eine strategische Partnerschaft mit futureworXs eingegangen ist, um nicht nur Wissen zu vermitteln, Tools zu zeigen und Workbooks zu verteilen, sondern die Vermittler ins Umsetzen zu bringen. „Video-Kurse und Gruppen-Calls können hilfreich sein – aber sie lassen die Menschen allein. Und genau daran scheitert es.

Unser Ansatz ist klar: Keine Hilfe zur Selbsthilfe, sondern Hilfe zur Umsetzung“, so Uwe Brüggemann, Geschäftsführer von futureworXs. Das zentrale Element ihres Ansatzes sind persönliche Coaches, die wie Nachhilfelehrer im Online-Marketing agieren. Sie erklären, was genau zu tun ist, Schritt für Schritt, individuell angepasst. Sie entwickeln gemeinsam mit den Agenturen eine Online-Marketing-Strategie, die zur eigenen Situation passt, und sie setzen diese gemeinsam um. Gleichzeitig werden die bestehenden Prozesse analysiert und optimiert. Und das alles mit Erfahrung aus 10 Jahren OMGV, dem Wissen aus Gesprächen mit den Besten der Branche und durch Coaches, die auf Online-Marketing in der Versicherungsbranche spezialisiert sind.

## Warum dieser Ansatz funktioniert

Persönliche Begleitung schafft Verbindlichkeit: Man bleibt nicht allein mit Ideen, sondern bekommt eine klare Struktur – und jemanden, der nachfragt, erinnert und mitzieht. Individuelle Anpassung statt allgemeiner Empfehlungen: Kein Standard-Plan, sondern maßgeschneiderte Strategien, abgestimmt auf Zielgruppe, Standort, Ressourcen und Ausgangslage. Gemeinsames Tun statt Inspiration: Der Coach erklärt nicht nur, er nimmt die Agenturen an die Hand und geht mit ihnen Schritt für Schritt. Wie ein Mathe-Nachhilfelehrer, der nicht nur rechnet, sondern es mit dem Schüler durchgeht.

## Strategische Partnerschaft gilt auch für die OMGV und den OMGV Award

Neben der gemeinsamen Schulungs- und Umsetzungsoffensive soll auch die Zusammenarbeit innerhalb der OMGV selbst gestärkt werden – zum Beispiel rund um den OMGV Award, der bereits seit Jahren herausragende Leistungen im Online-Marketing von Versicherungsvermittlern sichtbar macht. Ziel ist es, das Bestehende auf das nächste Level zu heben, die erfolgreiche Arbeit der OMGV zu erweitern – und durch die

Umsetzungsstärke von futureworXs Online-Marketing in der Versicherungsbranche endlich flächendeckend zu verankern.

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941107/Online-Marketing-im-Vertrieb-Selbsthilfe-Ansaetze-bremsen-den-Erfolg/>