

Einfach besser Pflege verkaufen

Das kostenfreie Beratungstool deckt alle Bereiche ab, die es für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch von Pflegezusatzversicherungen braucht: Bedarfsweckung – Bedarfsanalyse – einfache Gesundheitsprüfung – Marktvergleich. Und als Alleinstellungsmerkmal zwei sinnvolle „Helfer“ für den Leistungsfall.

„Der Pflegeplan wird den Beratungsalltag von Versicherungsmaklern stark verändern!“ verspricht Jan Dinner, Inhaber von insuro Maklerservice. insuro hat sich das Ziel gesetzt, den Verkaufsprozess von Pflegeversicherungen so einfach und professionell wie möglich zu gestalten. Bei der Entwicklung des Pflegeplans wurden die erfolgreichsten 1.200 Vermittler von insuro einbezogen, dadurch wurde ein praxisnahes Tool entwickelt.

Der Pflegeplan ist ein selbstrechnendes PDF-Dokument, das den Prozess des Verkaufsgesprächs komplett ineinandergreifend abbildet: „Bedarfsweckung – Bedarfsanalyse – automatische Gesundheitsprüfung – ein direkter Preis/Leistungsvergleich. Alles in einem Tool – das ist komplett neu.“ so Dinner.

Durch ein neues und ganz einfaches Verfahren ermittelt der Pflegeplan exakt den Bedarf bzw. die Versorgungslücke des Kunden. Anschließend folgt die Gesundheitsprüfung. Diese findet abschließend und in Echtzeit statt. Berücksichtigt wurden von insuro nur Versicherungsgesellschaften, die mit geschlossenen Gesundheitsfragen arbeiten. Auf Basis der errechneten Versorgungslücke und der Gesundheitsprüfung wird ein Marktvergleich unter acht Versicherern durchgeführt.

Der Pflegeplan ermittelt dabei, welcher Versicherer dem Kunden das beste Preis-Leistungsverhältnis bietet.

Mit dem Pflegeplan wird jedoch nicht nur die Kundenberatung vereinfacht. Der Pflegeplan unterstützt mit seinen beiden „Helfern“ die Kunden des Versicherungsmaklers aktiv während oder sogar schon vor dem Leistungsfall.

Die zwei „aktiven Helfer“ sind:

- Eine umfangreiche „vor Ort Pflegeberatung“ durch geschulte Experten, die dem Versicherten und den Angehörigen im Vorfeld helfen, das Leben mit der Pflegebedürftigkeit zu organisieren.
- Telefonische anwaltliche Erstberatung im Versicherungsfall durch einen Fachanwalt der Kanzlei Michaelis. Auch, wenn es um die Ermittlung der Pflegestufe durch den MDK geht.

Diese „Helfer“ kann jeder Makler, der mit dem Pflegeplan arbeitet, kostenfrei seinen Kunden anbieten. Der Vermittler kann sich mit diesen Alleinstellungsmerkmalen ganz einfach vom Wettbewerb absetzen, da der Kunde sich im Zweifel immer für die bessere Leistung zum gleichen Preis entscheidet. Der Pflegeplan strukturiert und vereinfacht nicht

nur das Verkaufsgespräch, sondern schafft durch kostenfreie Mehrleistungen auch erhebliche Wettbewerbsvorteile.

Den Pflegeplan sowie einen schönen und witzigen Erklärfilm erhält der Versicherungsmakler kostenfrei unter: www.pflegeplan.de.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941717/einfach-besser-pflege-verkaufen/>