



Insuro setzt auf Pflegezusatz und eine erhöhte Courtage

Die insuro Maklerservice GmbH setzt Zeichen im Jahresendgeschäft. Angeschlossene Vermittler erhalten im Zeitraum vom 23. November bis 31. Dezember 2015 eine erhöhte Vergütung. Voraussetzung dafür ist, dass die Pflegetagegeldanträge mithilfe des Pflegeplans generiert wurden und dass dem Versicherungsantrag das Pflegeplan „Helfer-Fax“ beiliegt. Zusätzlich bekommt der Makler ein einzigartiges Pflegeberatungstool an die Hand.

Allianz, Tarif PflegetagegeldBest ARAG, Tarif PI BBKK und UKV, Tarif Pflege PREMIUMPLUS Deutsche Familienversicherung, Tarif insuro-flex SDK, PFLEGEprivat Die Courtageerhöhung von einem Bonus von 2 MB gilt für folgende Versicherer und Tarife:

Münchener Verein, Tarif Deutsche PrivatPflege Hallesche Krankenversicherung , Tarif OLGAFlex

Umsatzsteigerung mit dem Pflegeplan

Jan Dinner, Geschäftsführer insuro Maklerservice GmbH Versicherungsmakler, die mit dem Pflegeplan arbeiten, erzielen laut Dinner nachweislich einen deutlich höheren Umsatz. Denn durch das Beratungstool wird die Pflegeberatung professioneller und strukturierter. Auch Makler, die sich bisher noch nicht intensiv mit dem Thema Pflege beschäftigt haben, können mit dem Pflegeplan ganz einfach eine erfolgreiche Pflegeberatung durchführen. Mit der Courtageerhöhung möchte insuro weitere Versicherungsmakler motivieren, den Pflegeplan in der Pflegeberatung einzusetzen.

Der Pflegeplan

Der Pflegeplan ist derzeit das einzige Pflegeberatungstool am Markt, das alle Schritte des Verkaufsgespräches ineinandergreifend abbildet:

- **Bedarfsweckung:** Mit optisch ansprechend aufbereitenden Informationen zum Thema Pflege wird der Bedarf des Kunden geweckt.
- **Bedarfsanalyse:** Erstellung einer passgenauen Bedarfsanalyse, basierend auf Daten des Statistischen Bundesamtes.
- **Gesundheitsprüfung:** Diese wird in Echtzeit durchgeführt. Der Pflegeplan zeigt sofort an, welche Gesellschaft dem Kunden Versicherungsschutz bieten kann.
- **Preis-/Leistungsvergleich:** Unter zehn Versicherern wird der passende Tarif für den Kunden ermittelt.
- **Kostenfreie Extras:** Mit den zwei Pflegeplan-Helfern hat insuro einen „Wettbewerbsschutz“ für den Makler und eine „Entscheidungshilfe“ für den Kunden eingebaut. Die zwei Pflegeplan-Helfer stehen im Leistungsfall dem Kunden zur Seite

und werden durch insuro finanziert. Es handelt sich zum einen um eine telefonische Erstberatung durch einen Fachanwalt der Kanzlei Michaelis und zum anderen um eine „vor Ort-Pflegeberatung“ durch einen Pflegeexperten der WDS.care GmbH. Der Versicherungsschutz des Kunden wird mit den beiden Pflegeplan-Helfern kostenfrei aufgewertet. Diese Extraleistung erhält der Kunde unabhängig davon bei welchem Versicherer der Kunde abschließt und nur bei Maklern, die mit dem Pflegeplan arbeiten.

Pflege ist die neue KV-Voll

Laut Jan Dinner ist der typische Pflegekunde 50 Jahre und älter und aufgrund des fortgeschrittenen Alters sind die zu zahlenden Monatsbeiträge entsprechend hoch. So sind Zahlbeiträge für eine Pflagegeldversicherung von 70 bis 200 EURO je versicherter Person ganz normal und Provisionssätze von 7,0 bis über 12,0 MB eine attraktive Art der Vergütung. Und dies bei 12 Monaten Stornohaftung! Versicherungsmakler können sich laut Dinner durch Pflegeplan + Bonusaktion ganz einfach höhere Courtagen sichern und ihren Pflegeumsatz steigern.

Weitere Informationen zum Pflegeplan finden Sie [hier](#).

Bild: © (1) olly / fotolia.com (2) © Jan Dinner / insuro Maklerservice GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941990/insuro-setzt-auf-pflegezusatz-und-eine-erhoehte-courtage/>