



Status Quo! 2015 - Unterstützung bei regionaler Ansprache

Der Experten Report wollte wissen, welche Informationen aus Ihrer Sicht zur (regionalen) Ansprache Ihrer Kunden, vor allem beim Thema Pflege, erforderlich sind und was Ihnen fehlt beziehungsweise was Sie als hilfreich empfinden.

Immerhin ein Fünftel der Makler wünscht sich Informationsmaterial zu Pflegeeinrichtungen in der Region, inklusive Kosten von Pflegediensten und -heimen, nach Postleitzahl sortiert. Eine Bewertung oder Angabe der Güteklasse eines Pflegeheims scheint weniger wichtig.

Informationen zu finanziellen Risiken und das Aufzeigen der Versorgungslücke sind immerhin in den Augen der Makler genauso wichtig wie die allgemeinen Informationsbroschüren (beides 9 Prozent), die sie sich für die Beratung wünschen.

Mit Informationen zu den Versicherungstarifen scheinen Makler ausreichend versorgt – und setzen auch in der Beratung ihren Schwerpunkt nicht darauf.

Nur 4 Prozent der Makler suchen den Einstieg über rechtliche Fragestellungen wie Patientenverfügungen und Vorsorgevollmachten – vielleicht ein Beratungspotenzial, das es noch auszubauen gilt. Mehr als ein Drittel der Makler machte leider keine Angabe zur gestellten Frage.

© Sergey Nivens / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942135/status-quo-2015-unterstuetzung-bei-regionaler-ansprache/>