

Digitale Informationsbeschaffung und Kundenverhalten im Wandel – wie moderne Tools die Beratung im Maklergeschäft stärken

Thomas Zankl

Insbesondere beim Kauf komplexerer Produkte oder Dienstleistungen – dazu zählen auch Versicherungen – ist es mittlerweile gängige Praxis, sich zunächst online umfassend zu informieren. Es wird recherchiert, verglichen und bewertet, bevor eine konkrete Entscheidung getroffen wird. Dieser Trend macht auch vor der Versicherungsbranche nicht halt. Vergleichsportale und digitale Informationsquellen haben sich zu festen Anlaufstellen für interessierte Kunden entwickelt, die sich unabhängig und rund um die Uhr einen ersten Überblick verschaffen möchten.

Für Versicherungsmakler bedeutet diese Entwicklung: Die Erwartungen potenzieller Kunden an eine moderne und transparente Beratung sind deutlich gestiegen. Es reicht nicht mehr aus, lediglich über Fachwissen zu verfügen – vielmehr müssen Makler heute in der Lage sein, dieses Wissen in digital unterstützter Form schnell, nachvollziehbar und nutzerfreundlich zu vermitteln. Die Beratung muss sich den veränderten Rahmenbedingungen anpassen und digitale Technologien gezielt einbinden.

Ein effektives Mittel, um diesen Anforderungen gerecht zu werden, sind sogenannte Online-Bedarfsrechner und

Webapplikationen. Sie ermöglichen es, den individuellen Versicherungsbedarf eines Kunden direkt im Gespräch – oder sogar vorab über die Maklerhomepage – zu analysieren und transparent darzustellen. So kann der Makler seine Expertise mit digitalen Tools untermauern und sich als moderner, lösungsorientierter Berater positionieren.

Um Sie in diesem Bereich optimal zu unterstützen, haben wir eine Kooperation mit dem vertriebstools geschlossen – einem spezialisierten Anbieter für digitale Beratungsinstrumente im Versicherungsvertrieb. Die dort angebotenen Tools, insbesondere Bedarfs- und Versorgungslückenrechner, können Sie als Makler im Rahmen eines Lizenzmodells direkt in Ihre Website einbinden. Sie arbeiten plattformübergreifend und sind somit auch auf mobilen Endgeräten – wie Smartphones oder Tablets – uneingeschränkt nutzbar. Das bietet Ihnen die Möglichkeit, auch im Außendienst oder direkt im Kundengespräch flexibel auf die Tools zuzugreifen.

Den Auftakt dieser Kooperation bildet die WebApp Pflegeradar, die Ihnen ab sofort zur Verfügung steht. Weitere themenspezifische Rechner – etwa zu den Bereichen Berufsunfähigkeit, Altersvorsorge oder

Einkommenssicherung – sind bereits in Planung und werden sukzessive ergänzt.

Detaillierte Informationen zur Funktionsweise, Anwendung und Integration der WebApp Pflegeradar finden Sie unter dem Menüpunkt de vertriebstools in der Rubrik Tools und Programme innerhalb der Sidebar-Navigation – oder alternativ direkt über diesen Link.

Ein zusätzlicher Vorteil für Sie als Business- oder Premium-Mitglied: Sie erhalten Zugriff auf diese Tools zu besonders attraktiven Sonderkonditionen. So stärken Sie nicht nur Ihre digitale Beratungsfähigkeit, sondern profitieren gleichzeitig auch wirtschaftlich von unserer Partnerschaft mit de vertriebstools.

Übrigens, der Vorteil dabei für Sie als Business- oder Premium-Mitglied: Sie können diese Tools zu speziellen Sonderkonditionen beziehen!

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942175/webapp-pflegeradar/>