

3 Tipps für souveräne Verhandlungen mit Versicherern

Nathalie Pappelbaum

Wie gelingt es, selbstbewusst und professionell mit Versicherern zu verhandeln – insbesondere dann, wenn es um das eigene Maklerkonzept geht?

1. Vorbereitung ist die halbe Miete

Eine schlechte Vorarbeit kann jedes noch so große Selbstbewusstsein ins Wanken bringen. Sich im Vorfeld klarzumachen, welche Argumente, Einwände oder kritischen Nachfragen kommen könnten, schützt vor unangenehmen Überraschungen und sorgt für Stabilität im Gespräch.

2. Einwände souverän behandeln

Professionell mit Einwänden – oder sogar persönlichen Angriffen – umzugehen, ist laut Geusen kein Naturtalent, sondern ein Ergebnis gezielten Trainings. In einem ihrer Verhandlungsseminare musste sie sich mit mehreren gleichzeitig sprechenden Personen auseinandersetzen – inklusive herabwürdigender Aussagen. Die wichtigste Lektion daraus: Ruhe bewahren, Grenzen setzen, professionell bleiben. Und: Das kann man üben – mit Freunden, Familie oder Kolleginnen und Kollegen.

3. Erwartungshaltungen loslassen

Verhandlungen scheitern oft an falschen Annahmen über das Gegenüber. Wer stattdessen offen zuhört, flexibel

denkt und Aussagen konsequent hinterfragt, kann unnötige Argumentationsschleifen vermeiden – und zu besseren Ergebnissen kommen.

Mehr zum Thema in der Live-Diskussion mit Franziska Geusen

Wer tiefer einsteigen möchte, hat am Dienstag, den 09.12.2025 um 10 Uhr Gelegenheit dazu:

Im Rahmen des Independence Day der #DIE34ER diskutiert Franziska Geusen gemeinsam mit Branchenkollegen darüber, was ein überzeugendes Maklerkonzept ausmacht – und wie man es gegenüber Versicherern erfolgreich vertritt.

[Hier](#) geht es zur Anmeldung.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4947324/3-Tipps-fuer-souveraene-Verhandlungen-mit-Versicherern/>