

Finanznachrichten auf Cash.Online &gt; Berater &gt; Versicherungsvertrieb in digitalen Zeiten: Wissen ist Macht!

Teilen bei:

1. März 2018, 11:00

Berater

## Versicherungsvertrieb in digitalen Zeiten: Wissen ist Macht!

„Wer soll uns denn das Wasser reichen? Ohne Versicherungen geht es nun mal nicht, da können wir uns ganz entspannt zurücklehnen!“ Dass es sich dabei um einen nahezu fatalen Irrglauben auf Seiten der alteingesessenen Versicherer handelt, muss ich Ihnen wohl kaum sagen.

Die Limbeck-Kolumne



Versicherungen bleiben wichtig, keine Frage. Doch Insurtechs sprießen wie Pilze aus dem Boden und haben den bisherigen Big Playern gerade in Sachen Kundenorientierung einiges voraus.

Was es außerdem zu bedenken gilt: der Versicherungsmarkt befindet sich im Umbruch. Im Zuge der Digitalisierung werden neue Absicherungen hinzukommen, Stichwort Datensicherheit.

Manche Unternehmen haben bereits einen Schritt in Richtung Zukunft gewagt. So bietet beispielsweise die AXA mit „ByteProtect“ eine Cyber-Versicherung an, die bei Hacking und Datendiebstahl greift.

Doch es reicht nicht, schon heute in die Zukunft zu blicken und innovative Produkte zu entwickeln. Viel entscheidender ist bereits heute, wie Ihre Berater sie verkaufen und welches Gesamtbild Sie als Unternehmen transportieren.

### Beratung von Mensch zu Mensch bleibt entscheidend

Für mich steht fest: Die Beratung von Mensch zu Mensch wird auch in Zukunft der Kern des Vertriebs in der Versicherungsbranche sein.

Auch wenn die Digitalisierung in aller Munde ist und sich beispielsweise Auslandskrankenschutz, Haftpflicht- oder Kfz-Versicherungen bereits komplett online abschließen lassen: Aktuelle Studien belegen, dass die Kunden sich zwar eine Vereinfachung durch den Einsatz digitaler Technologien wünschen – jedoch keinen Ersatz der persönlichen Beratung.

Dazu sind Anlageroboter, Finanz-Apps und programmierte Online-Beratung bisher noch nicht leistungsfähig genug. Die Nase vorn hat daher, wem es gelingt, das Beste aus zwei Welten zu kombinieren.

Angebote wie Online-Terminvereinbarung, Videochat-Beratung und digitale Vertragsunterzeichnungen ermöglichen schnelle und effiziente Geschäftsprozesse. Damit der Kunde sich jedoch persönlich angesprochen und abgeholt fühlt, werden die Fähigkeiten Ihrer Berater umso wichtiger!

Gerade wenn es um die persönliche Absicherung geht, kommen im Erstgespräch teilweise sehr vertrauliche Details zur Sprache. Wer es hier nicht schafft, seinem Gesprächspartner ein Gefühl von Sicherheit zu vermitteln, und genau auf die individuellen Wünsche und Bedürfnisse eingeht, hat den Kürzeren gezogen.

Seite zwei: [Berater müssen sich mit Kunden verändern](#)Weiter lesen: [1](#) [2](#) [3](#)[Drucken](#) | [Kommentieren](#)Drucken  
Weiterleiten  
Kommentieren

Teilen bei

Mehr zum Thema  
Coaching für Finanzberater  
Berater

Startseite

Kontakt

### MEHR ZUM THEMA COACHING FÜR FINANZBERATER

Berater  
**Achtsamkeit als Schlüsselkompetenz für das Management der Zukunft**Berater  
**Roger Rankel: Kostenloses Online-Seminar**Berater  
**Wie viel Coaching braucht Führung 4.0?**[Alle Themenseiten ...](#)

Anzeige

### AKTUELLES AUS DEM RESSORT

Berater | Recht/Steuern | Versicherungen  
**Vermittler: Privat- und Geschäftsgeheimn**Berater | Recht/Steuern | Versicherungen  
**Darlehen zum Kauf von Agenturinventar begründet Rückzahlungspflicht**Berater | Versicherungen  
**BVK: „Verhältnismäßigkeit muss auf allen Ebenen gewahrt bleiben“**

Startseite

Kontakt

### MEISTGELESEN

[Erbrecht: Wann ist die Lebensversicherung steuerfrei?](#)[Datenschutz: Worauf Maklerbetriebe nun achten müssen](#)[PRIIP-KIDs: Fallstricke für Vermittler](#)[Warren Buffett warnt seine Aktionäre](#)[Die fünf reichsten Krypto-Milliardäre](#)

### UNTERNEHMEN IM FOKUS



Sponsored News

### AKTUELLE NEWS PER WHATSAPP

**Immer top informiert per WhatsApp.** Erhalten Sie alle Neuigkeiten von "Cash.Online" direkt auf Ihr Smartphone.

© by WhatsBroadcast

Finanznachrichten auf Cash.Online &gt; Berater &gt; Versicherungsvertrieb in digitalen Zeiten: Wissen ist Macht!

Teilen bei:

1. März 2018, 11:00

Berater

## Versicherungsvertrieb in digitalen Zeiten: Wissen ist Macht!

Es reicht nicht mehr, die wichtigsten Fakten herunterzubeten! Denn auch wenn die Produkte noch die gleichen sind – die Kunden sind es nicht mehr. Früher wurde mit Anfang 20 eine Altersvorsorge abgeschlossen. Weil sich das so gehörte.

Schauen Sie sich mal die heutigen 20-Jährigen an. Mit klassischer Ansprache erreichen Sie da niemanden mehr. Themen wie Altersvorsorge und Lebensversicherung sind nicht cool und haben einfach keinen Platz in der Lebenswirklichkeit der jüngeren Menschen – noch nicht.

Was Sie brauchen, sind daher überzeugend und authentisch agierende Berater, die in der Lage sind, diese Zielgruppe dennoch abzuholen.

### Neue Verkaufstalente gesucht

Ein Grund mehr, entsprechende Sorgfalt bei der Auswahl der passenden Mitarbeiter walten zu lassen! Allerdings tobt der "War of Talents" bereits. Denn sonderlich viel Nachwuchs gibt es nicht.

Im Jahr 2016 ergab eine Studie der Ruhr-Universität Bochum, dass gerade einmal acht Prozent der Bevölkerung ihren Kindern empfehlen würde, eine Karriere im Vertrieb anzustreben.

die Finanz- und versicherungsbranche kommen dabei schlecht weg. Der Haken an der Sache: Gerade hier steigt und fällt der Erfolg eines Unternehmens mit der Leistung des Vertriebs.

### Auf leere Floskeln verzichten

Es ist also unerlässlich, dass Sie Ihr Unternehmen entsprechend auf Ihre Wunschkandidaten ausrichten und sich so präsentieren, dass Sie nicht mehr als "einer unter vielen" in der Branche wahrgenommen werden.

Zeigen Sie, was Sie zu bieten haben und präsentieren Sie sich authentisch. So haben potenzielle Interessenten die Möglichkeit, direkt abzuschätzen, ob Sie ein spannender Arbeitgeber wären.

Denken Sie daran: Letztendlich bringt es niemandem etwas, wenn neue Mitarbeiter bereits nach kurzer Zeit das Unternehmen wieder verlassen, weil sie falsche Erwartungen hatten oder es menschlich einfach nicht passt.

Verzichten Sie also lieber auf leere Floskeln, sondern werben Sie mit dem, was Ihre Mannschaft wirklich ausmacht. Toller Teamzusammenhalt, ihre Berater sind mit Spaß bei der Sache und modernste Ausstattung ermöglicht smartes Arbeiten? Immer raus damit!

Seite drei: [Ohne Social Media geht es nicht](#)

Weiter lesen: 1 2 3

[Drucken](#) | [Kommentieren](#)Drucken  
Weiterleiten  
Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema

Coaching für Finanzberater  
Berater

Startseite

Kontakt

### MEHR ZUM THEMA COACHING FÜR FINANZBERATER



Berater

**Achtsamkeit als Schlüsselkompetenz für das Management der Zukunft**

Berater

**Roger Rankel: Kostenloses Online-Seminar**

Berater

**Wie viel Coaching braucht Führung 4.0?**[Alle Themenseiten ...](#)

Anzeige

### AKTUELLES AUS DEM RESSORT



Berater | Recht/Steuern | Versicherungen

**Vermittler: Privat- und Geschäftsgeheimn**

Berater | Recht/Steuern | Versicherungen

**Darlehen zum Kauf von Agenturinventar begründet Rückzahlungspflicht**

Berater | Versicherungen

**BVK: "Verhältnismäßigkeit muss auf allen Ebenen gewahrt bleiben"**

### MEISTGELESEN

[Erbrecht: Wann ist die Lebensversicherung steuerfrei?](#)[Datenschutz: Worauf Maklerbetriebe nun achten müssen](#)[PRIIP-KIDs: Fallstricke für Vermittler](#)[Warren Buffett warnt seine Aktionäre](#)[Die fünf reichsten Krypto-Milliardäre](#)

### UNTERNEHMEN IM FOKUS

Sponsor

Finanznachrichten auf Cash.Online &gt; Berater &gt; Versicherungsvertrieb in digitalen Zeiten: Wissen ist Macht!

Teilen bei: [f](#) [t](#) [g+](#) [x](#) | [✉](#)

1. März 2018, 11:00

Berater

## Versicherungsvertrieb in digitalen Zeiten: Wissen ist Macht!

Um neue Kunden zu gewinnen und Ihre Attraktivität als Arbeitgeber zu stärken, ist es außerdem essenziell, dass Sie dort aktiv sind, wo Ihre Zielgruppen es ebenfalls sind: online! Social Media ist schon längst mehr als die allseits bekannten Facebooks und Twitters dieser Welt.

Für jeden, der was zu sagen hat, für jede Zielgruppe, für jedes Thema und für jeden Zweck gibt es heute die geeignete Online-Kommunikationsplattform. Und das sollten Sie sich zunutze machen!

### Zahlreiche Nutzungsmöglichkeiten

Halten Sie Ihre Berater dazu an, in Foren zu ihren Kernthemen zu schreiben, in Gruppen bei XING, LinkedIn und Co. und natürlich auf dem unternehmenseigenen Blog.

Veröffentlichen Sie kurze Videos und laden Sie sie auf Ihrem YouTube-Kanal hoch – besonders gut eignen sich hier zum Beispiel Kundenbefragungen, in denen Ihre Kunden über Sie erzählen und berichten, warum Sie sich bei Ihnen gut versichert fühlen. Die Möglichkeiten sind schier unendlich.

Klar kostet das alles etwas Zeit und Mühe – die Sie in Form von Umsatz garantiert wieder einspielen werden! Denn wer heute

### Website allein reicht nicht

Eine schicke Website ist schön und gut. Doch das allein reicht nicht, um aus der schieren Masse von tausenden Suchergebnissen herauszustechen.

Findet Ihr potenzieller Kunde jedoch zusätzlich Beiträge von Ihren Beratern, Statements zufriedener Kunden et cetera, steht für ihn schnell fest: "Die haben es drauf, die wissen was sie tun!" Und schon sind Sie ein großes Stück näher Richtung Abschluss gerückt!

Die neuen Medien und modernen Kommunikationsplattformen bieten Ihnen enorme Chancen, sich als Experte einen Namen zu machen und sich eine starke Position gegenüber Wettbewerbern zu sichern. Worauf warten Sie noch?

*Martin Limbeck ist einer der renommiertesten Business-Speaker und Verkaufs-Experten auf internationaler Ebene. Er ist seit mehr als 20 Jahren Verkaufs- und Managementtrainer. Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group, Lehrbeauftragter im Bereich Sales Management an der ESB Business School in Reutlingen sowie Dozent in der Führungskräfteweiterbildung der Universität St. Gallen. Er ist Mitglied des Club 55 und des Top-Trainer-Teams Salesleaders.*

Foto: Philip Reichwein

**Mehr Beiträge zum Thema Coaching für Finanzberater:**

**Wie viel Coaching braucht Führung 4.0?**

**Vertriebsrecht: Was sich 2018 für Verkäufer ändert**

**Der neue Experte heißt Kunde: Verkaufen in digitalen Zeiten**

Weiter lesen: 1 2 3

[Drucken](#) | [Kommentieren](#)Drucken  
Weiterleiten  
Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema

Coaching für Finanzberater  
Berater

Startseite

Kontakt

### MEHR ZUM THEMA COACHING FÜR FINANZBERATER



Berater

**Achtsamkeit als Schlüsselkompetenz für das Management der Zukunft**

Berater

**Roger Rankel: Kostenloses Online-Seminar**

Berater

**Wie viel Coaching braucht Führung 4.0?**[Alle Themenseiten ...](#)

### AKTUELLES AUS DEM RESSORT



Berater | Recht/Steuern | Versicherungen

**Vermittler: Privat- und Geschäftsgeheimn**

Berater | Recht/Steuern | Versicherungen

**Darlehen zum Kauf von Agenturinventar begründet Rückzahlungspflicht**

Berater | Versicherungen

**BVK: "Verhältnismäßigkeit muss auf allen Ebenen gewahrt bleiben"**

Startseite

Kontakt

Mehr ▾

### MEISTGELESEN

[Erbrecht: Wann ist die Lebensversicherung steuerfrei?](#)[Datenschutz: Worauf Maklerbetriebe nun achten müssen](#)[PRIIP-KIDs: Fallstricke für Vermittler](#)[Warren Buffett warnt seine Aktionäre](#)[Die fünf reichsten Krypto-Milliardäre](#)

### UNTERNEHMEN IM FOKUS



SwissLife

fairvesta  
Gewinne mit Immobilien

powered by IPCconcept

WIRTSCHAFTSHAUS  
Rendite zum Anfassen