

MaklerTV: Geschäftsfelder mit Zukunft



Gothaer Allgemeine Versicherung AG in der Gothaer Allee 1 in Köln

© Gothaer

• Fördermittel: Wie Makler und ihre Kunden bares Geld erhalten können • Betriebliche Krankenversicherung: Win-Win durch gesunde Mitarbeiter • "Pro Assekuranz": Wie man Skeptikern den Wind aus den Segeln nimmt

MaklerTV stellt in der zweiten Ausgabe des Jahres zwei Geschäftsfelder der Versicherungsbranche vor, die nicht jeder Makler im zentralen Blickfeld hat – noch nicht? Denn in Zeiten des immer umkämpfteren Kunden sind interessante Verkaufsideen garantiert willkommen. Und es geht um das in vielen Medien und Bevölkerungsschichten eher negative Image der Branche. Moderatorin Inga Wegemann führt mit reichlich positiven Argumenten im Gepäck durch die Sendung. Gäste diesmal: Krankenversicherungsexperte Andreas Trautner, Fördermittel-Guru Kai Schimmelfeder und Gothaer Maklervertriebsleiter Ulrich Neumann.

Im ersten Beitrag steht Krankenversicherungsexperte Andreas Trautner im Mittelpunkt. Er bringt die Vorteile der betrieblichen Krankenversicherung für Arbeitgeber und Arbeitnehmer auf den Punkt. Seine Aussagen: „Arbeitnehmer profitieren von günstigen Preisen und kommen vielleicht sogar zu einer Absicherung, die sie auf Grund einer Gesundheitsprüfung über einen Einzelvertrag nicht erhalten hätten. Arbeitgeber hingegen dürfen sich über zufriedeneren Mitarbeiter freuen, positionieren ihre Arbeitgebermarke besser, binden Mitarbeiter und haben bessere Chancen bei Talenten.“

Der zweite Beitrag der rund 15-minütigen Sendung widmet sich staatlichen Fördermitteln. Fördermittel-Experte Kai Schimmelfeder weiß ganz genau, wie Fördermittel dem Makler selbst sowie seinen Unternehmerkunden helfen können. Sein Tipp: „Einfach jemanden Fragen, der sich mit dem Thema auskennt. Wer sich in der Beratung des Unternehmerkunden nicht an das Thema herantraut, kann sich ja erstmal einmal selbst beraten lassen.“

Zum Abschluss der Sendung bricht Ulrich Neumann, Leiter des Vertriebsweges Makler bei der

Gothaer, eine Lanze für die Beratung durch den Versicherungsmakler. Seine Meinung: „Die Zeiten, in denen jeder Versicherungen verkaufen kann, sind einfach vorbei. Die Themen sind so kompliziert geworden, gleichzeitig ist der Kunde durchs Internet viel besser informiert. Aber eben noch nicht ausreichend, und dann kommt er zum Profi.“ Neumanns Forderung und Ziel: „Deshalb ist für unsere Branche Weiterbildung unglaublich wichtig, besonders mit „gut beraten“ beim Makler. Aber natürlich auch auf Versicherer-Seite, denn wir investieren eine ganze Menge mit dem klaren Ziel vor Augen: Wir wollen der bestqualifizierte Maklervertrieb der Branche werden.“ Neumann nennt in der Sendung handfeste Zahlen und räumt mit dem Vorurteil auf: Erst werden Kunden Verträge angedreht und dann wollen die Versicherer im Schadenfall nicht zahlen.

MaklerTV ist über den Gothaer YouTube-Kanal (www.youtube.de/mygothaermakler) oder das Gothaer Makler-Portal www.makler.gothaer.de/maklertv zu sehen.

Und übrigens: Der Clou fürs Verkaufsgespräch – bei Bedarf können im Gothaer Makler-Portal Produktfilme heruntergeladen und zur Unterstützung beim Kunden auf Tablet oder Notebook gezeigt werden: www.makler.gothaer.de/businessstv

Pressekontakt:

Katharina Bartsch
Telefon: 0221/ 308-34532
Fax: 0221/ 308-34530
E-Mail: katharina_bartsch@gothaer.de

Unternehmen

Gothaer
Arnoldiplatz 1
50969 Köln

Internet: www.gothaer.de

Über Gothaer

Der Gothaer Konzern ist mit 4,5 Milliarden Euro Beitragseinnahmen und rund 4,1 Mio versicherten Mitgliedern einer der größten deutschen Versicherungskonzerne. Angeboten werden alle Versicherungssparten. Dabei setzt die Gothaer auf qualitativ hochwertige persönliche Beratung der Kunden.