

Durch Kooperation den Umsatz steigern - Maklerpools kooperieren im Pflege-Vertrieb

Die insuro Maklerservice GmbH hat mit dem Pflegeberatungstool „Pflegeplan“ ihrem Neugeschäft von Pflegezusatzversicherungen einen kräftigen Umsatzschub verschafft. Mit einer Steigerung von 52% zum 1. Quartal des Vorjahres gelingt insuro ein super Start ins Jahr 2016.

Der Maklerpool KAB Maklerservice GmbH vertraut bereits seit 07/2015 auf das Beratungstool „Pflegeplan“ und auch germanbroker.net ist nun mit dem PKV-Spezialisten insuro eine Kooperation zur Nutzung des Beratungstools eingegangen. Durch den Pflegeplan, Onlineschulungen und Präsenzveranstaltungen zum Thema Pflege soll das Pflegeneugeschäft bei den kooperierenden Maklerpools in 2016 deutlich steigen.

Mit dem Pflegeplan können sowohl „Gelegenheitsvermittler“ als auch „Pflege-Profis“ ganz einfach zum Thema Pflegezusatzversicherung beraten. Das Beratungstool bildet alle Schritte des Pflegeverkaufsgesprächs ineinandergreifend ab:

- Bedarfsweckung: kompakte Informationen zum Thema Pflege, optisch ansprechend aufbereitet
- Bedarfsanalyse: Ermitteln Sie einfach den individuellen Absicherungsbedarf Ihres Kunden
- Gesundheitsprüfung: in Echtzeit am „Point of Sale“ für 10 Versicherer
- Marktvergleich: Einfach und transparent wird das beste Preis-/Leistungsverhältnis ermittelt

Weitere Informationen unter:

insuro Maklerservice GmbH: www.insuro.de

germanBroker.net: www.germanbroker.net

KAB Maklerservice GmbH: www.kabv.de

Pflegeplan: www.pflegeplan.de

Pressekontakt:

Ulrike Apfeld

Telefon: 0221 / 430 966-13

Fax: 0221 / 430 966 - 22

E-Mail: ulrike.apfeld@insuro.de

Unternehmen

insuro Maklerservice GmbH

Klettenberggürtel 66

50939 Köln

Internet: www.insuro.de