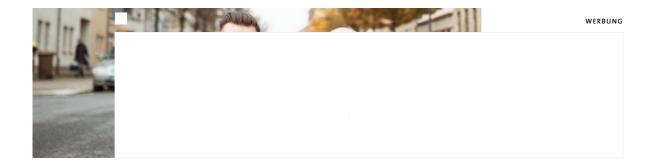




Welche Projekte und Aufgaben wollen digitale Vorreiter der Versicherungsbranche im kommenden Jahr angehen? Das hat unser Gastautor MarKo Petersohn, As im Ärmel, seine Branchenkollegen gefragt. Das Ergebnis? Viele wollen auf Social Media (noch) mehr Gas geben, die Prozesse (noch) weiter digitalisieren und Interessenten und Bestandskunden (noch) besser aufklären, beraten und betreuen. Aber lesen Sie selbst!







Stephan Busch (links) und Tom Wonneberger. Foto: Thomas Schlorke

Stephan Busch & Tom Wonneberger

www.progress-dresden.de

Für 2021 stehen wieder zahlreiche Themen auf der Agenda:

Wir planen, ein erstes Buch für Endkundinnen und Endkunden mit rund 400 Seiten zu schreiben. Damit wollen wir unseren Blog in eine neue Form und in ein physisches Angebot gießen und noch mehr für Aufklärung sorgen.

Es wird in wertvoller Zusammenarbeit mit Pfefferminzia eine Sonderausgabe beziehungsweise ein Handbuch für Versicherer, Banken und Makler zu unserem Spezialthemen Generation Y, Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Beratungsprozesse und Geschäftsmodellentwicklung geben.

Blog und Homepage sollen ein finales Update bekommen.

Unser Social-Media-Marketing möchten wir weiter verbessern. Das heißt mit noch weniger Zeit mehr Content platzieren. Wir wagen einen ersten Testlauf einer hybriden Masterclass zum Thema Finanzen mit Privatkunden und vielleicht ersten

Es soll wieder zahlreiche Webinare in Kooperation mit den Branchengrößen für unsere Kollegen geben. Weiterhin wird es 2021 Zeit, unseren Weg zum nachhaltigen Unternehmen ansatzweise abzurunden. So lassen wir uns durch externe spezialisierte Berater coachen und beraten. Damit packen wir unsere Transformation zu einem nachhaltig ökonomischen, ökologischen und sozialen Geschäftsmodell und unserem komplett unternehmerischen Dasein an.

21 / 22 / zur Startseite **>**

MEHR ZU

- ► KUNDENBERATUNG ► SOFTWARE/TECHNIK
- ► VERTRIEB



o Kommentare

► ANMELDEN ► REGISTRIEREN

KOMMENTIEREN



eist 🥨 gelesen



บคง als unterschätzter Faktor bei der Nachwuchsgewinnung



Zwei Produkte für verantwortungsbewusste Arbeitgeber BEITRAG LESEN >



Welche Honorarformen ein Berater wählen kann BEITRAG LESEN >



"Bürgerversicherung ist vom Tisch – sehr gute Nachricht für Vermittler"



Durch den Policenverkauf lassen sich bis zu 15 Prozent über Rückkaufswert erzielen

WERBUNG

hier gibt's insider-tipps





WERBUNG

Jeden Montag & Donnerstag **DIE FRISCHESTEN BRANCHEN-NEWS!**



andsafe

andsafe forum

So geht moderner Vertrieb.

WERBUNG

JETZT KOSTENLOS ANMELDEN ▶

🀠 magazin

PRINTAUSGABE ODER FLIPBOOK BESTELLEN ►

kolumnen



Was Jungmakler von Produkten, Vergütung und Maklerbetreuern erwarten

BEITRAG LESEN. ►



Die Tücken der Gesundheitsfragen

BEITRAG LESEN ►



Die Zukunft der Maklerverwaltungs-Programme

BEITRAG LESEN ▶



Was die heranwachsende Generation der jungen Makler ausmacht BEITRAG LESEN.►



Warum sich jeder Vertriebler mit Neuromarketing befassen sollte BEITRAG LESEN ►

WERBUNG

WERBUNG

der pfefferminzia shop!





05/2021 Das Fachmagazin für VERSICHERUNGSHELDEN







In unseren Zielgruppen-Specials "Durchblick" haben wir uns zum einen den Heilberuflern gewidmet – konkret den Ärzten, Zahnärzten und Apothekern. Zum anderen bringen wir Ihnen die Generation Y näher. Viele **Tipps und Imfos vom spezialisiertem Maklerm und Diemstleisterm** warten in diesen Heften auf Sie. Jetzt bestellen!

ZUR BESTELLUNG ►

gütesiegel



WERBUNG



ABONNIEREN

IMPRESSUM

DATENSCHUTZERKLÄRUNG

MEDIADATEN ONLINE

MEDIADATEN PRINT

<u>RSS</u>

ÜBER UNS

Themenübersicht

<u>arbeit</u> <u>gesundheit</u> mobilität gewerbe <u>vertrieb</u>

<u>vorsorge</u> zuhause **buntes** <u>im fokus</u>

© 2013-2021

Pfefferminzia Medien GmbH Kattunbleiche 31a 22041 Hamburg

WERBUNG

WERBUNG