



SOCIAL MEDIA, BESTANDSKUNDEN, PROZESSOPTIMIERUNG

## Worauf digitale Vorreiter 2021 den Fokus legen

21 digitale Vorreiter hat MarKo Petersohn für seine Rückschau befragt.

as Schlorke

Von Redaktion 16.12.2020 um 16:30

 [ARTIKEL DRUCKEN](#)  
WERBUNG

 **Lesedauer: ca. 12-50 Min**

**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!**

WERBUNG

HAFTPFLICHT HEILWESEN

Ein Grund zur Freude: Die neuen Haftpflicht-Tarife für das Heilwesen sind



 Alte Leipziger

WERBUNG





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

### Stephan Busch & Tom Wonneberger

[www.progress-dresden.de](http://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 Versicherern.

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.

◀ [1](#) / [2](#) / [3](#) / [4](#) / [5](#) / [6](#) / [7](#) / [8](#) / [9](#) / [10](#) / [11](#) / [12](#) / [13](#) / [14](#) / [15](#) / [16](#) / [17](#) / [18](#) / [19](#) / [20](#) / [21](#) / [22](#) / [zur Startseite](#) ▶

**MEHR ZU**

- ▶ [KUNDENBERATUNG](#) ▶ [SOFTWARE/TECHNIK](#)
- ▶ [VERTRIEB](#)

### kommentare

**o Kommentare**

▶ [ANMELDEN](#) ▶ [REGISTRIEREN](#) [KOMMENTIEREN](#)

WERBUNG



WERBUNG

## meist gelesen



UAV als unterschätzter Faktor bei der Nachwuchsgewinnung

[BEITRAG LESEN >](#)



Zwei Produkte für verantwortungsbewusste Arbeitgeber

[BEITRAG LESEN >](#)



Welche Honorarformen ein Berater wählen kann

[BEITRAG LESEN >](#)



„Bürgerversicherung ist vom Tisch – sehr gute Nachricht für Vermittler“

[BEITRAG LESEN >](#)



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

[BEITRAG LESEN >](#)



WERBUNG

## hier gibt's insider-tipps

WERBUNG



andsafe

andsafe forum

So geht moderner Vertrieb.

WERBUNG



HDI

Mega unterwegs! Mit der Kfz-Versicherung von HDI.

WERBUNG

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

# 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

# Pfeffer minzia

## Gesundheitsservices in der BU-Versicherung

WERBUNG

**90 %** der  
Verbraucher  
sind daran  
INTERESSIERT



**29 %**  
würden einen  
MEHRBEITRAG  
dafür zahlen

**59 %**  
wünschen sich  
Infos dazu  
im BERATUNGSGESPRÄCH

# NEUE BERATUNGSSCHANCEN FÜR MAKLER



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 **Tips und Infos von spezialisierten Maklern und Dienstleistern** warten in diesen Heften auf Sie. Jetzt bestellen!

[ZUR BESTELLUNG ►](#)

 **gütesiegel**

**Pfefferminzia**  
WERBUNG

Mediaanalyse 2021

**MRTK**  
MARKETING RESEARCH TEAM KIESELER

**Hohe Reichweite Print**  
(42 %) 6 x p.a.

WERBUNG

[ABONNIEREN](#)

[IMPRESSUM](#)

[DATENSCHUTZERKLÄRUNG](#)

[MEDIADATEN ONLINE](#)

[MEDIADATEN PRINT](#)

[RSS](#)

[ÜBER UNS](#)

## Themenübersicht

[arbeit](#)

[gesundheit](#)

[mobilität](#)

[gewerbe](#)

[vertrieb](#)

[vorsorge](#)

[zuhause](#)

[buntes](#)

[im fokus](#)

© 2013-2021

Pfefferminzia Medien GmbH

Kattunbleiche 31a

22041 Hamburg

WERBUNG

WERBUNG