

## SERIE, TEIL 3

# Welche Themen Jungmakler umtreiben

*Von Stephan Busch und Tom Wonneberger*

**29.10.2021 05:04, aktualisiert am 29.10.2021 05:04**

## Nachhaltigkeit

Klar, es ist DAS Thema der Stunde. Aber Nachhaltigkeit ist gekommen, um zu bleiben. In explizit nachhaltige Finanz- und Versicherungsprodukte an. Dabei geht es im ersten Schritt um Aufklärung und Infos zur Nachhaltigkeit. Neben den Produktinfos zur Nachhaltigkeit sind auch die Infos zur Nachhaltigkeit auf Unternehmensebene wichtig. Je klarer und aussagekräftiger die Infos sind, desto weniger Greenwashing sind hier definitiv fehl am Platz.

## Digitale Unterstützung

Jungmakler sind häufig digital- und online-affin. Ihre Zielgruppe(n) erwarten auch im Finanzbereich funktionierende, digitale Lösungen. Zeigen Sie auf, was ihre Gesellschaft hier zu bieten hat: Risikoprüfungen, digitale Kundenordner, Extranets oder digitale Beratungsunterstützung.

Zeigen Sie die Vorteile für Makler und Kundinnen auf. Vergessen Sie jedoch nicht abschließend die Schwierigkeiten. Nichts ist so nervig, wie ein angepriesenes Tool, das dann nicht funktioniert und nicht neue Baustellen schafft, wünschen sich die Jungmakler.

## Hintergrundinfos

Die Millennials wissen, dass sie nichts (oder zumindest wenig) wissen. Das wollen sie ändern. Nun kann nicht jede Jungmaklerin oder jeder Jungmakler alle Studien, Zahlen, Daten und Fakten hier helfen können und solche möglichst gesellschafts- und produktunabhängigen Informationen liefern.

Gerade Zahlen, die nicht jeden Tag durch die einschlägigen Fachmagazine laufen, sind Kundenbedient, braucht spezifische Informationen. Wenn Sie Ihre Jungmakler und deren Zielgruppe informieren und liefern. So helfen Sie ihnen, ihr Angebot weiter zu verfeinern. Vor allem Marktforschung leisten. Entsprechend spannend sind solche Ergebnisse.

# Moderne (Zielgruppen-)Lösungen

Wie im [ersten Teil unserer Serie](#) gezeigt, haben die meisten Jungmakler bestimmte Zielbeziehungsweise Ihre Gesellschaft muss gar nicht in allem super sein. Es „reicht“ in den Jungmaklerinnen passende und moderne Lösungen anzubieten.

Im [zweiten Teil](#) sind wir auf die Produkte und Produkthanforderungen eingegangen. Wer verständlich aufbereiten und präsentieren. Die drei Schwerpunkte sind unserer Meinung Einkommensabsicherung, zur Altersvorsorge und für Start-ups. Dabei müssen Sie nicht sondern den Nutzen und die Mehrwerte für die Zielgruppe(n) auf den Punkt erläutern k

Im nächsten Teil beschäftigen wir uns mit den besten Kanälen, um die Jungmaklerinnen

## Über die Autoren

Stephan Busch und Tom Wonneberger sind Versicherungsmakler und Inhaber der Progr Dresden <https://www.progress-dresden.de>



### Stephan Busch und Tom Wonneberger

*Stephan Busch und Tom Wonneberger sind Versicherungsmakler und In*

#### MEHR ZU

► [BUNTES](#) ► [GENERATION Y](#) ► [KOLUMNEN](#)

► [VERTRIEB](#)