

„Der moderne Versicherungsmakler beschäftigt sich mit SEO“

Interview mit Alexander Hacker

Inhaber der Honoro Finanz- und Versicherungsmakler UG (haftungsbeschränkt) und SEO-Spezialist

Die Bedeutung von Suchmaschinenoptimierung (SEO) für Versicherungsmakler steigt. Alexander Hacker kennt die Kniffe und nutzt SEO nicht mehr nur für sein Büro, sondern gibt dazu auch regelmäßig Seminare in Ortenberg (www.maklerseo.de). Im Austausch mit AssCompact nennt er einige wichtige Punkte.

Herr Hacker, vorneweg ein paar allgemeine Worte zur SEO. Welche Ausmaße und welche Bedeutung nimmt diese denn mittlerweile ein?

SEO ist eine bewusste Entscheidung eines Versicherungsmaklers, einen weiteren Kanal zur zusätzlichen Kundengewinnung zu bedienen. Die potenziellen Kunden im Internet sind da und SEO kann sie zu ihm führen. Aber das geht nicht mit einem Fingerschnippen, weil man ein

„SEO ist eine bewusste Entscheidung eines Versicherungsmaklers, einen weiteren Kanal zur zusätzlichen Kundengewinnung zu bedienen. Die potenziellen Kunden im Internet sind da.“

Augenmerk auf die Probleme und Bedürfnisse der möglichen Internetkunden legen sollte. Der „moderne und aufgeschlossene“ Versicherungsmakler beschäftigt sich

mit SEO. Aus welchem Grund hätte er sonst eine Website? Nehmen wir das Beispiel eines Kollegen, der SEO mit seiner Website in seiner mittelgroßen Stadt umgesetzt hat. Er hat im Durchschnitt ca. 80 neue Interessenten im Jahr, die ihn über Google finden und zu ihm kommen. Das ist meiner Meinung nach eine enorme Zahl. Und jetzt gehen wir mal nach München, Berlin etc. und potenzieren das Ganze. „MaklerSEO“ ergibt für jeden Makler Sinn, der seinen Kundenstamm erweitern will.

Je mehr Firmen ihre Websites optimieren, desto größer wird auf diesem Feld aber auch der Wettbewerb. Wird damit SEO zu einem Dauerthema, um überhaupt mit Mitbewerbern und vor allem den Suchmaschinen-Algorithmen mitzukommen?

Sehr guter Einwurf. Das ist auch etwas, was ich meinen Seminarteilnehmern sehr deutlich sage. Im Moment ist der Wettbewerb um die potenziellen Internetkunden

„SEO ist eine Dienstleistung, von der Google und Vermittlerkunden oder -interessenten profitieren.“

Wer das begreift, wird die richtigen Schritte unternehmen. Und diese Schritte kann jeder Versicherungsmakler gehen.“

Die meisten Versicherungsmakler, die erst nach dem MaklerSEO-Seminar ihren Fokus auf dieses Thema gelegt haben, haben sich innerhalb von ein paar Wochen mit ihrer Position bei Google

verbessert. Einer der Seminarteilnehmer hat sich sogar von Position 11 für die Suchanfrage „Versicherungsmakler (seine Stadt)“ auf Position 1 verbessert. Jetzt ist der Zeitpunkt, für diese Versicherungsmakler valide Daten einzuholen, was diese Verbesserung ihnen letztendlich gebracht hat. Das bedeutet festzuhalten, wie viele Leute sich wegen der Website per Telefon, Mail oder Formular gemeldet haben? In der Zukunft bedeutet ein zunehmender Wettbewerb um diese Internetkunden höhere Investitionskosten. Und eines nie vergessen: Egal, was du tust, es gibt keine Garantie. Mit dem richtigen Vorgehen erhöht der Versicherungsmakler aber die Wahrscheinlichkeit seines Erfolges.

Für Vermittlerbüros ist dies alles eine Herausforderung. Wie schätzen Sie den Einsatz und den Aufwand rund um SEO in Vermittlerbüros ein?

SEO ist eine Dienstleistung, von der Google und Vermittlerkunden oder -interessenten profitieren. Wer das begreift, wird die richtigen Schritte unternehmen. Und diese Schritte kann jeder Versicherungsmakler gehen. Es ist kein Hexenwerk. Es müssen nur ein Prozess und die nötige Struktur entwickelt werden. Dies ist von vielen Versicherungsmaklern noch nicht konkret ausgearbeitet worden. Das ist das Ziel der MaklerSEO-Seminare. Selbstverständlich stehe ich jedem, der weitere Hilfe benötigt, nach dem Seminar als Ansprechpartner noch zur Verfügung.

Können Sie uns die wichtigsten Punkte nennen, die Vermittler bei der inhaltlichen Optimierung ihrer Website beachten sollten?