

Ein Weg zu nachhaltigem Erfolg



Sehr geehrte(r) Interessent – in,

unser Partner bietet Versicherungsmaklern erstaunliche und überaus sinnvolle Möglichkeiten von Kooperationen zum erfolgreichen Umgang mit dem Sachversicherungsgeschäft an. Insbesondere wird den Maklern der Umgang mit Schadenversicherungen extrem erleichtert, ohne dass dabei ein nennenswerter Aufwand entsteht.

Die Unterstützung durch qualifizierte und kompetente Menschen, wie auch die technische Unterstützung (EDV + Druckstücke) ist aus meiner Sicht herausragend.

Durch diese Kooperation erhalten Sie auf eine bequeme Art und Weise die Möglichkeit, das Thema Schadenversicherung lukrativ zu bearbeiten, höhere Kundenzufriedenheit und eine höhere Vertragsdichte beim Kunden zu erreichen.

Im Endeffekt: Sie verdienen dadurch mehr Geld.

Auf den Folgeseiten erhalten Sie eine erste Übersicht über die verschiedenen Highlights. Ich würde mich sehr über Ihr Interesse freuen, unseren Partner persönlich näher kennen zu lernen. Kommen Sie einfach auf mich zu. Ich stelle Ihnen gerne den direkten Kontakt her. Natürlich kostenfrei und ohne Verpflichtung.

Martin Stengl, Geschäftsführer



Unterstützung bei der Angebotserstellung:

- Beratungsunterstützung zu privaten und gewerblichen Versicherungsfragen
- Beratungsdienstleistung bei der Produkt und Tarifauswahl
- Angebotserstellung für private Versicherungen und Kleingewerbe (bei vollständiger Einreichung der Risikoanalyse und Police); - Haftungsübernahme des Anbieters für Fehler in der Angebotserstellung
 - ❖ Prüfung der vorhandenen Absicherung
 - ❖ Erstellung eines auf den Kunden abgestimmten Vorschlages
 - ❖ Erstellung eines Deckungsauftrages inkl. Beratungsdokumentation und VVG Unterlagen
- Ventillösung für Großgewerbe und außergewöhnliche Sonderrisiken
- Zusätzlich erhalten Sie Fragebögen zur Aufnahme der jeweiligen Kundensituation (Risikocheck). Sie können dadurch Ihre Beratung rechtskonform durchführen und nichts vergessen.

Ziel: Hohe Unterstützung durch fachlich qualifiziertes Innendienstteam um Sachversicherungen professionell und rechtssicher (haftungssicher; Dokumentationspflicht) bearbeiten zu können. Die Angebotserstellung kann damit nahezu komplett ausgelagert werden.



Unterstützung im Bereich Schadenbearbeitung: Schadenmanagement mit hochqualifizierten Schadencoaches

- Übernahme der Schadenkommunikation zwischen Kunden und Versicherer
- Vorabprüfung der Schadenanzeigen auf Vollständigkeit
- Aktives Schadenmanagement mit Widervorlagesystem
- Regulierungskompetenz bei hauseigenen Deckungskonzepten bis 500 €
- Transparenter und einsehbarer Regulierungsprozess
- Prüfung der Regulierungen und Ablehnungen
- Klärung und Prüfung von Beschwerdefällen

Ziel: Sie können nahezu die komplette Schadenbearbeitung auf ein kompetentes Innendienstteam auslagern. Sie sparen sich Zeit und Ärger, der Kunde hat immer die Sicherheit, dass sich kompetente Mitarbeiter für seine Interessen einsetzen.



Unterstützung im Bereich KFZ:

- Preis- Leistungsvergleich von über 80 Tarifen
- Automatische Berücksichtigung von exklusiven Sonderrabatten
- Komplette unterschriftsreife Beratungsdokumentation
- Onlineabschluss mit sofortigem Versicherungsschutz
- eVB Abruf mit einem Klick
- Hochqualifiziertes BackOffice für Ihre Fragen
- Unterstützung bei Problemfällen
- Angebotserstellung für Flotten/ Oldtimer/ Exoten
- Hilfestellung für das KFZ Vergleichsprogramm

Ziel: KFZ Versicherungsvergleich innerhalb von 5 Minuten abschlussreif durchführen



Technische Unterstützung:

- Vergleichsprogramme kostenfrei
- Provisionsabrechnung (auch mehrstufig für Strukturabrechnung)
- Überprüfung der Provisionsabrechnungen; Insbes. wichtig, um kontrollieren zu können, ob Sie auch für alle Verträge Ihr Entgelt erhalten (In der Praxis macht dies kaum jemand; dadurch können Vermittlern hohe Teile von BP/ Folge oder Dyn. Courtagen verloren gehen; dies ist bei diesem System ausgeschlossen, ohne dass für Sie dadurch ein Aufwand entsteht)
- Umfassende Kunden- und Vertragsverwaltung für Neu- und Altverträge
- Einblick in Schadenregulierungsprozess
- Sachoptimierungs-Software für den Beratungsprozess – übersichtlich und gut
 - ❖ Prüfung und Optimierung bestehender Sachversicherungen
 - ❖ Realisierung von Einsparpotentialen
 - ❖ Umstellung der Verträge bei besserem Preis-Leistungsverhältnis
 - ❖ Kündigung der Altverträge nach Optimierung
- Abschluss und Umsetzung der Kundenwünsche – ganz einfach über Online System
- Wiedervorlage- und Informationssystem
- Bestandsauswertungen
- Abwicklung von Bestandsübertragungen ; besonders akribischer Umgang mit diesem Thema. Damit die Übertragungen auch durchgeführt werden und Sie die entsprechenden Provisionen auch erhalten.

Ziel: Hohe Einsparungen im Bereich der Technik. Dazu gehören Kundenverwaltungsprogramme, Vergleichssoftware usw. Und natürlich sollen Sie dadurch auch viel Zeit gewinnen, da der administrative Zeitaufwand deutlich geringer wird.



Unterstützung im Marketing:

- Vorhandenes Marketingkonzept – Kosten senken“ öffnet Ihnen die Tür zu neuen Kunden und schafft (auch für Bestandskunden) Beratungsansätze
- Marketingteam unterstützt Sie kostenfrei bei der Erarbeitung eigener Druckstücke (Flyer etc.); Nur Druckkosten
- Maklerauftrag mit Bestandsübertragung
- Datenerhebungsvorlagen mit dem Optimierungsscheck
- Beratungskonzepte
- Unterstützung bei der Neukundengewinnung
- Risikoanalysen für Firmen und freie Berufe
- Deckungskonzepte für alle Berufsgruppen
- Rahmenverträge mit ausgezeichnetem Preis- Leistungs- Verhältnis
- Professionelle Angebotserstellung
- Tarifrechner incl. Beratungsdokumentation für effiziente Beratung
- Kostenfreie Druckstücke

Ziel: Die Kundenansprache einfach, übersichtlich und rechtssicher gestalten. Um dadurch natürlich mehr Kundenakzeptanz zu erhalten und damit natürlich erfolgreicher zu werden.



Besondere Produkte:

- Spezielle leistungsstarke und kostengünstige Deckungskonzepte für Haftpflicht/ Hausrat/ Wohngebäude incl. guten Ratingergebnissen
- Zugang zu allen gängigen Versicherungsprodukten

Weitere Highlights:

- Entstehen zusätzliche Kosten bei der Datenmigration in das System des Anbieters , kann sogar (auf vorherige Anfrage) ein Kostenzuschuss gewährt werden. (z.B. Sie beschäftigen eine 400 € Kraft mit der Erfassung der Daten)
- Erreichbarkeit Serviceteams
- Mo- Do 08.30 – 18.00 Uhr; Fr 08.30 – 16.00 Uhr



Kosten:

- Für die anbietereigenen Deckungskonzepte erhalten Sie i.d.R. 25% Courtage (z.B. PHV)
- Ansonsten erhalten Sie 70% der Provisionen/ Courtagen des Anbieters. Da dieser naturgemäß sehr hohe Vereinbarungen hat, dürfte der eigentliche Unterschied zu Ihren Provisionen/ Courtagen in vielen Fällen deutlich geringer als 30% sein.
- Jahresgebühr 60€
- Ansonsten keine

Ziel: Die Kosten für den Geschäftsbetrieb deutlich reduzieren. 50% der Bestandspflege/ Folgecourtage sollen Unternehmensgewinn darstellen können und nicht für EDV etc. ausgegeben werden müssen.

Ein Weg zu nachhaltigem Erfolg



Bewertung:

Ein in sich stimmiges Konzept um das private Schadengeschäft incl. Kleingewerbe haftungssicher und sehr aufwandsarm bearbeiten zu können.

Erzielt werden dadurch deutliche höhere Einnahmen (Höheres Cross-Selling); höhere Kundenzufriedenheit und Kundenbindung.

Neben dem fabelhaften Preis-Leistungsverhältnis und der äußerst umfangreichen technischen Unterstützung ist sicherlich das besondere Highlight, dass Sie sowohl im Angebotsbereich wie auch in der Schadenbearbeitung qualifizierte Unterstützung durch fachlich versierte Mitarbeiter erhalten.

Die Bestände gehören natürlich weiterhin Ihnen. Sie können dieses System ganz oder teilweise nutzen. Wie es Ihnen beliebt. Kein Zwang. Auch bei einer Beendigung der Kooperation werden Ihnen keine Hindernisse in den Weg gelegt.