

Warum Service für Sie überlebenswichtig ist

MAXPOOL hat die hauseigene Servicevereinbarung massiv weiterentwickelt und optimiert. Makler können sich auf viele neue Mehrwerte freuen.

In Zeiten sinkender Courtagen und gesteigerter Kundenansprüche werden zusätzliche Einnahmen für Makler nahezu überlebenswichtig. Viele setzen deshalb auf den Einsatz von Servicevereinbarungen. MAXPOOL zählt am Maklerpoolmarkt zu den Pionieren, wenn es darum geht, Maklern courtageunabhängige Ertragsquellen zu erschließen. Seit einigen Jahren bietet der Qualitätspool seinen Vertriebspartnern eine Servicevereinbarung an, die nach Einschätzung der renommierten Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte zu den besten am

Markt zählt. Dies ist nicht zuletzt auch dem jüngsten Make-over zu verdanken, bei dem die Servicevereinbarung grundlegend überarbeitet und in ihren Leistungen noch einmal deutlich aufgewertet wurde.

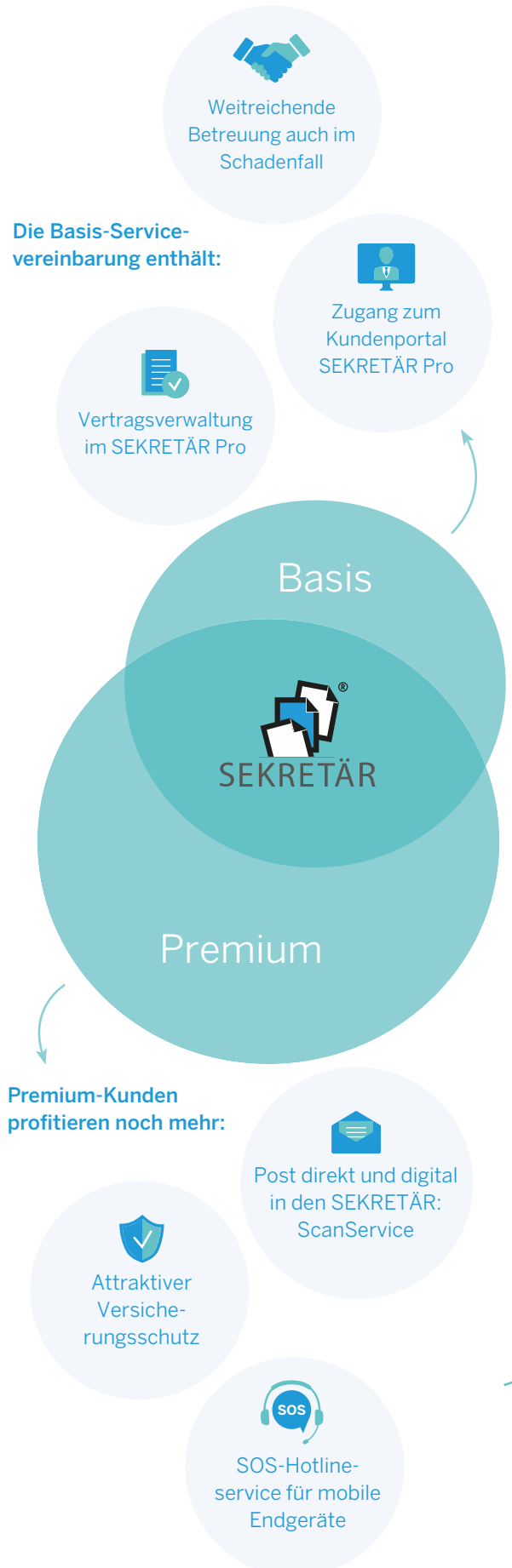
»Wir unterstützen Makler mit Endkundenmailings und individualisierbaren Endkundenfoldern dabei, die Servicevereinbarung bei ihren Kunden zu etablieren.«

Hanna Borchers,
Kooperations-Management

VEREINFACHTE PREIS-MODELLE

Getreu dem Motto „Weniger ist manchmal mehr“ wurden die Service-Stufen von drei auf zwei reduziert. Makler können ihren Kunden nunmehr die Varianten

„Basis“ und „Premium“ anbieten. Während sich die Basis-Variante ausschließlich auf das Endkundenportal SEKRETÄR Pro konzentriert, beinhaltet die Premium-Variante zusätzlich noch innovative Versicherungsleistungen. Durch den Verzicht auf eine dritte Servicestufe wird Maklern die Kundenansprache vereinfacht. Makler haben nun grundsätzlich drei Möglichkeiten, ihre Kunden anzusprechen: Ausschließlich über den SEKRETÄR Pro in



Verbindung mit der Basis-Variante, über die in der Premium-Variante zusätzlich enthaltenen innovativen Versicherungsleistungen oder über spezielle Eigenleistungen, die Makler in ihrer Servicevereinbarung individuell festlegen können.

VERBESSERTE VERTRIEBLICHE KOMPONENTEN

Auch in vertrieblicher Hinsicht profitieren Makler von einer ganzen Reihe neuer Mehrwerte. So enthalten die innovativen Versicherungsleistungen in der Premium-Variante neuerdings auch eine Unfallversicherung. Darüber hinaus lassen sich im Endkundenportal SEKRETÄR Pro jetzt bis zu vier zusätzliche Accounts anlegen. Auch für diese Accounts besteht Versicherungsschutz, sofern die jeweiligen Nutzer mit dem Nutzer des Hauptaccounts in einem Haushalt leben. „Gerade der sogenannte Partner-Account ist für Makler ein tolles Verkaufsargument. Sie können auf diese Weise wunderbar Servicevereinbarungen für Familien abschließen und sich dadurch ein noch größeres Ertragsfeld erschließen“, erklärt Hanna Borchers aus dem Kooperations-Management, die Maklern beim Thema Servicevereinbarung unter die Arme greift. „Zentrales Herzstück der Makler-Servicevereinbarung ist und bleibt der SEKRETÄR Pro. Neben dem Einblick in bestehende Finanz- und Versicherungsunterlagen können Kunden ihre komplette Haushaltsführung digital abwickeln und verwalten. Für Makler ist der SEKRETÄR Pro ein unschlagbares Kundenbindungsinstrument“, ergänzt Oliver Drewes, Vorstandsvorsitzender der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe.

Makler selbst profitieren darüber hinaus von einer noch umfassenderen Vertriebsunterstützung durch MAXPOOL. „Wir unterstützen Makler mit Endkundenmailings und individualisierbaren Endkundenfoldern dabei, die Servicevereinbarung bei ihren Kunden zu etablieren. Zudem führen wir regelmäßige Vertriebscoachings über Microsoft Teams durch, an denen Makler teilnehmen können, um Erfahrungen und Tipps auszutauschen“, erklärt Hanna Borchers. ◀



Mehr unter:
www.maxpool.de/loesungen/servicevereinbarung-sekretaer.html



Mit Investmentfonds raus aus der Zinsfalle!

Das Niedrigzinsumfeld frustriert viele Sparer und weckt ihr Interesse an lukrativen anderen Anlagemöglichkeiten. Eine Investition in Investmentfonds ist daher DIE rentable Lösung für Ihre Kunden.

Sie wollen jetzt auch mit dem Investmentgeschäft durchstarten und die zahlreichen Vorteile für Ihre Kunden nutzen...?

Dann sprechen Sie mich an, ich unterstütze Sie gern dabei.

André Nolte
 Sales Director / Prokurist
Telefon: 05551 91 41 00
E-Mail: andre.nolte@engineers-of-finance.de

Weitere Infos unter:
https://maxintern.maxpool.de/Investment_.html