

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Blick in die Zukunft **So positioniert sich PHÖNIX MAXPOOL** **in einer Welt des Wandels**

Mehr Zeit für die Beratung
Machen Sie es sich bequem – mit
der Backoffice-Lösung easyOFFICE!

Matchingmodelle in der bAV
Der einfachste Weg zu
unerschlossenen Zielgruppen

Simplr geht's nicht!
Mit dieser Kunden-App wachsen
die Bestände wie von selbst

easyOFFICE

Erfolgssupport zu jeder Zeit

Einfach durchatmen: Damit Makler ihre Auszeiten in vollen Zügen genießen, springt easyOFFICE als flexibler Mitarbeiter ein.

Selbst und ständig! Der alte Spruch dürfte Makler mit den Augen rollen lassen. Wer sein eigener Chef ist, muss für einen laufenden Betrieb sorgen und steht unter Dauerstress. Kundenkommunikation, Vorantreiben der Digitalisierung im Workflow oder Beratungsgespräche: Alles wird aus einer Hand geliefert. Von Auszeiten und Urlauben ist in solchen Fällen nur selten die Rede, denn die Arbeit reist permanent mit. Allerdings muss das „Selbst und ständig“-Etikett keineswegs dauerhaft an Maklern haften, denn eine Lösung stellt MAXPOOL mit easyOFFICE zur Verfügung.

»Makler können auf unsere gewohnte Expertise vertrauen, während sie den Urlaub genießen. easyOFFICE ist der verlässliche Mitarbeiter im Hintergrund, der den Rücken frei hält und Momente zum Durchatmen garantiert.«



Kay Weddecke,
Prokurist und Geschäftsführer
der PHÖNIX Versicherungsmakler GmbH

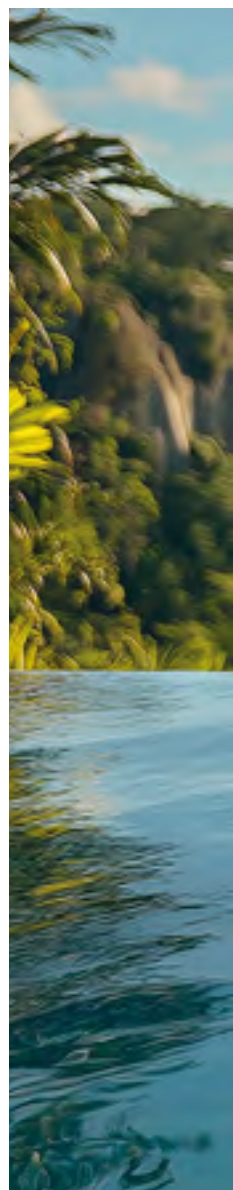
EIGENE MITARBEITER SIND GUT, EASYOFFICE IST BESSER

Die Beschäftigung von Angestellten ist für Makler nicht immer die optimale Lösung. Personalkosten, Einarbeitung oder Aufgabenverteilung verlangen gleichfalls viel Zeit und verschlingen an anderer Stelle potenzielle Ressourcen. Zwar übernimmt ein Kollege anfallende To-dos, während Makler freie Tage genießen, doch ist der hohe Kostenfaktor ein Problem, wenn Neuabschlüsse kein Bestandteil der Jobbeschreibung sind. Diese Ausgaben müssen weiterhin durch Makler hereingeholt werden.

Urlaube, krankheitsbedingte Ausfälle oder fehlendes Fachpersonal bremsen das Erreichen gesteckter Ziele aus. Allein die Suche nach dem geeigneten Mitarbeiter kann viel Zeit in Anspruch nehmen und Nerven kosten. Zahlreiche Gründe, weshalb sich Makler gegen Angestellte entscheiden, liegen somit auf der Hand. MAXPOOL ist sich dieses Umstands bewusst und bietet mit easyOFFICE die passende Alternative an. Dabei ist das Aufgabengebiet, welches den Support selbstständiger Makler in allen Bereichen abdeckt, weit gefasst.

AUFGABEN EINFACHER ERLEDIGEN (LASSEN)

easyOFFICE übernimmt alle Aufgaben, die im Makleralltag anfallen. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um die Annahme von Telefonaten, das Beantworten von Kundenfragen oder die Abwicklung von Kfz-Versicherungen zum Jahresendgeschäft handelt: Die vollumfängliche Bearbeitung durch MAXPOOL-Experten ist gesichert. Dabei steht Maklern jederzeit frei, die zu erledigenden Aufgabengebiete zu erweitern oder zu minimieren.



NOCH FRAGEN?

› Gehen meine Bestände in easyOFFICE über?

Alle Bestände bleiben Maklereigentum! Die Nutzung von easyOFFICE ist eine reine Dienstleistung und umfasst keine Übertragung von Bestandsrechten. Der Service kann zu jeder Zeit beauftragt und gekündigt werden (Mindestvertragslaufzeit: zwei Jahre).

› Wann muss ich mich für easyOFFICE anmelden?

Der Vertrag mit easyOFFICE kann frei nach Wunsch geschlossen werden. Zu empfehlen ist jedoch ein Abschluss mit Vorlauf, um alle wichtigen Fragen zu klären und organisatorische Abläufe in die Wege zu leiten. Sind die Vorbereitungen beendet, können Makler entsprechende Aufgaben für individuelle Zeiträume an MAXPOOL übertragen.

› Bietet easyOFFICE noch zusätzliche Extras?

Makler können zusätzlich eine Hinterbliebenenabsicherung vereinbaren. Mit diesem Leistungsbaustein sichern sich Makler für unerwartete Situationen ab, die eine eigene Bestandspflege nicht mehr gewährleisten. Somit gehen die Bestände nicht verloren, sondern werden entsprechend von MAXPOOL betreut.

Voller Leistungssupport, geringer Einsatz: Ziel ist, dass sich Maklerumsätze auch im Urlaub steigern. Daher fällt für die Nutzung von easyOFFICE keine fixe Gebühr an. Stattdessen verteilt sich über die Courtageteilung die Aufwandsentschädigung. Hierbei gehen 30 Prozent der Bestandsprovision für die Servicedienstleistung an MAXPOOL. Weiterhin bleiben 100 Prozent der Abschlussprovision auf Personen-Eigengeschäft beim Makler. Wenn das easyOFFICE-Team einen Neuabschluss tätigt, erhält MAXPOOL für diese Vermittlung 70 Prozent der Abschlussprovision. Daraus ergibt sich für Makler die Planungssicherheit, dass mit jedem Auftrag neue Einnahmen verzeichnet werden. Bei diesem Gedanken lässt es sich im Urlaub noch viel leichter zurücklehnen! ◀

