

# Servicepakete für Sie

*Weshalb Servicepakete? Ganz sicher haben Sie sich diese Frage gestellt. Vielleicht haben Sie auch selbst gleich eine für Sie logische Antwort gefunden. Dann helfen die nachfolgenden Gedanken Sie in der Korrektheit Ihrer Entscheidung zu bestärken.*

*Es kann aber auch sein, dass sich Ihnen unsere Beweggründe noch nicht erschlossen haben. Deshalb lassen Sie uns in den nächsten Zeilen unserem Geschäftsprinzip*

*„Wahrheit und Klarheit von Anfang an“ folgen.*

*Die kürzeste Antwort könnte heißen: „Weil es Ihnen nützt.“ Doch diesen Nutzen wollen Sie bestimmt genauer kennenlernen.*

*Also etwas mehr: Alle Versicherungsvermittler, an eine Firma gebundene Versicherungsvertreter und auch Versicherungsmakler werden zurzeit durch die Versicherer in Form von Provisionen und Courtagen bezahlt.*

*Das ist auch grundsätzlich überhaupt nicht schlimm, denn jede Firma dieser Welt lebt vom Verkauf ihrer Produkte.*

*Eine Firma, die nicht in der Lage ist für Ihre Produkte Kunden zu finden, hat keine Daseinsberechtigung.*

*Es ist den meisten Menschen auch klar, dass mit dem Kaufpreis einer Ware alle Kosten (Herstellung, Rohstoffe, Lohnkosten, Verwaltungskosten, Transport, Unternehmergewinn, Steuern usw.) anteilig bezahlt werden.*

*Klar ist auch, dass bei einem kleinen Kaufpreis für alle Bereiche nicht viel bleibt.*

## **Beispiel Privathaftpflichtversicherung:**

*Die Beiträge liegen so zwischen 50 € bis 100 € im Jahr. Maximal 25% von diesem Beitrag zahlt der Versicherer an den Vermittler. Das sind also 12,50 Euro bis 25 Euro. Denken Sie jetzt an den zeitlichen Aufwand, der für den Abschluss erforderlich ist, wird einiges klar.*

*Dinge wie Terminvereinbarung, Bedarfsanalyse, Gesprächsvorbereitung, Verkaufsgespräch, Anträge ausfüllen, Gesprächsnachbereitung, zukünftige Schadenbearbeitung, Umsetzung gesetzlicher Neuerungen usw. müssen bezahlt werden.*

*Büros, Technik, Fahrzeuge, Mitarbeiterlöhne, Weiterbildung, Versicherungen und vieles mehr müssen ebenfalls bezahlt werden, damit Sie einen kompetenten Ansprechpartner für Ihre Versicherungsangelegenheiten haben.*

*Können Sie sich vorstellen, dass es, den wirtschaftlichen Zwängen folgend, Vermittler gibt, die lieber Produkte eines Versicherers (auch der gleichen Sparte z.B. Privathaftpflicht) verkaufen, der mehr Geld zahlt, als andere? Oder, dass bestimmte Versicherungsthemen gar nicht angesprochen werden, da hier zeitlicher Aufwand und wirtschaftlicher Nutzen für den Vermittler inakzeptabel sind?*

*Jetzt verstehen Sie, weshalb manche Kunden „Ihren“ Vertreter zum Teil schon mehrere Jahre nicht gesehen haben.*

*Ahnen Sie, weshalb „Ihrem“ Vermittler der Termin zur privaten Altersvorsorge ganz wichtig ist, aber der Termin zur Umstellung Ihrer Hausratversicherung auf einen günstigeren Tarif oder der Fahrraddiebstahleinschluss leider „vergessen“ wird?*

***Und hier wird er deutlich, der Nutzen unserer Servicepakete für Sie:***

***Als Makler und Vermittler auf Honorarbasis, der mit Ihnen einen Vertrag und einen Servicevertrag hat, bin ich auch tatsächlich Ihnen verbunden und nicht den Versicherern.***

***Wir lernen uns zu Beginn unserer Geschäftsbeziehung in einem Basisgespräch kennen. Dem folgt das Erstgespräch. Sie erhalten in der Folge nicht irgendwelche Versicherungsprodukte, sondern ich schaffe mit Hilfe von Produkten für Sie maßgeschneiderte Lösungen.***

***Es gibt jedes Jahr ein Jahresgespräch. Die Anpassung Ihrer Verträge an den aktuellen und zukünftigen Bedarf wird vorbereitet. So Sorge ich dafür, dass Sie nicht nur glauben, ordentlich versichert zu sein, sondern es auch sind.***

***Ich komme zu Ihnen, wenn Sie meine Hilfe brauchen. Das schafft Ihnen Freizeit und Sie sparen Geld.***

***Sie haben einen Ansprechpartner für alles. Auch das schafft Ihnen Freizeit und spart Geld und Nerven.***

***Sie bekommen auch Vorschläge, die Ihnen Beitragsersparnis einbringen.***

***Sie können meine Honorarfinanzvermittlung nutzen und erhalten abschluss- und vertriebskostenfreie Produkte ohne versteckte Verwaltungskosten. Dafür vereinbaren wir im Voraus ein durch Sie an mich zu zahlendes Honorar.***

***Sie wissen von Anfang an, dass Sie mich nicht ausnutzen, sondern zu Recht meine Leistungen in Anspruch nehmen. Auch das bedeutet***  
***„Beratung, Verkauf und Service auf Augenhöhe“.***

***Ich freue mich auf Sie und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Ihnen im Rahmen der Serviceverträge.***

***„Kaufen heißt: Gewinnen durch Bezahlen“***