

Von der Ausschließlichkeit zum Makler – wie es wirklich erfolgreich funktioniert

PHÖNIX MAKLERVERBUND GMBH 19.03.2024

MMM – MESSE

AGGENDAA

- ▶ Vorstellungen
- ▶ Erfahrungen
- ▶ Warum Makler werden
- ▶ Rechtliches – RA Jens Bühner
- ▶ Einnahmen
- ▶ Probleme und Lösungen
- ▶ Vorstellung Rhion Digital – Jochen Becker
- ▶ Zusammenarbeit



Vorstellung

Lothar Nast



Torsten Deterding



Wir waren ahnungslos und das war gut so.

- ▶ Bestandsübertragungen
- ▶ IT Systeme
- ▶ Preisgestaltung
- ▶ Antragsbearbeitung
- ▶ Provisionsauszahlung
- ▶ Vorfinanzierungsmodelle
- ▶ Umdeckungen



Wir haben fast 4 Jahre gebraucht, bis wir unseren Weg gefunden haben

- ▶ Pool und oder Direktanbindungen?
- ▶ Auswahl des richtigen CRMs / MVP
- ▶ Welches Abrechnungssystem?
- ▶ Welche Vergleichsrechner?



Warum macht der Wechsel aus der AO zum Versicherungsmakler trotzdem Sinn

- ▶ keine Alternativen für die Kunden
- ▶ Strukturveränderungen
- ▶ Verlust von Beständen oder Garantien
- ▶ Geschäftspläne und deren Kleinteiligkeit
- ▶ Vertragsende mit 65
- ▶ Zukunft der AO
 - ▶ Vollsortiment direkt oder indirekt



Rechtliche Unterstützung durch ECOVIS

- ▶ Die Entscheidung, Kündigung des AO-Vertrages und die Vorbereitung
 - ▶ Wer kündigt gegenüber wem?
 - ▶ Wie kündige ich?
 - ▶ Worauf muss ich achten?
 - ▶ Was darf ich und was darf ich nicht?



Jens Bühner



→ Steuerberatung → Wirtschaftsprüfung
→ Rechtsberatung → Unternehmensberatung

Ich möchte nicht wieder einen Großteil meiner Provision abgeben

- ▶ Auch wir nehmen uns einen Anteil, in der Regel ca. 10%, die wir in vielen Fällen obendrauf verhandelt haben
- ▶ Es kostet viel Zeit, alles auszuprobieren und ihr werdet viele Fehler machen. Zeit = Geld
- ▶ Braucht Ihr nur Top Konditionen, oder sind andere Dinge viel wichtiger? z.B.:
 - ▶ Nachhaltigkeit der Provisionssätze
 - ▶ Haftungssicherheit
 - ▶ Service & Schadenregulierung
- ▶ Je nach persönlicher Neigung zum Thema Technik braucht ihr von Beginn an Unterstützung von Dienstleistern



Wir bieten Lösungen. Wie sehen diese aus?

- ▶ „Möglichkeiten und Grenzen der Umdeckung“ auf dem Markt, auch im Vollsortiment
 - ▶ Mit eigener Technik, Branding usw.
- ▶ SUH-Tarife auch mit AP möglich
- ▶ Eine Abrechnung für Alles und wenn ihr wollt auch für Eure Struktur und Tippgeber
- ▶ Technische Unterstützung, regelmäßiger Austausch, Betreuung vor Ort, eigene Messe mit Abendveranstaltung
- ▶ Ggf. Backoffice Möglichkeiten individuell nach eurem Bedarf
- ▶ Professional Works mit Nafi Account und Marketing Unterstützung über Digidor, BauFi Plattformen, AIF-Plattformen und alles, was ihr sowieso schon von der Fondsfinanz gewohnt seid



Dein erster Tag als Versicherungsmakler

- ▶ Anruf guter Freund: Du bist mein Versuchskaninchen
- ▶ Ich muss unbedingt günstiger sein als vorher
- ▶ Orientierung über Vergleichsrechner
 - ▶ Warum sind eigentlich die gleichen Produkte bei unterschiedlichen Vergleichsrechner unterschiedlich teuer?
- ▶ Vergleich von Tarifierung in Maklerportal und Vergleichsrechner
- ▶ Bedingungsvergleich über verschiedene Plattformen
- ▶ Vergleich der Provisionen soweit möglich
- ▶ Es ist Mitternacht und ich weiß immer noch nicht welche PHV ich anbieten soll

AUF EINEM BLICK

START-UP SPIRIT SEIT 1880



2005

Gründung des
Maklerversicherers
Rhion.

1880

Gegründet in Neuss.

rhion.digital

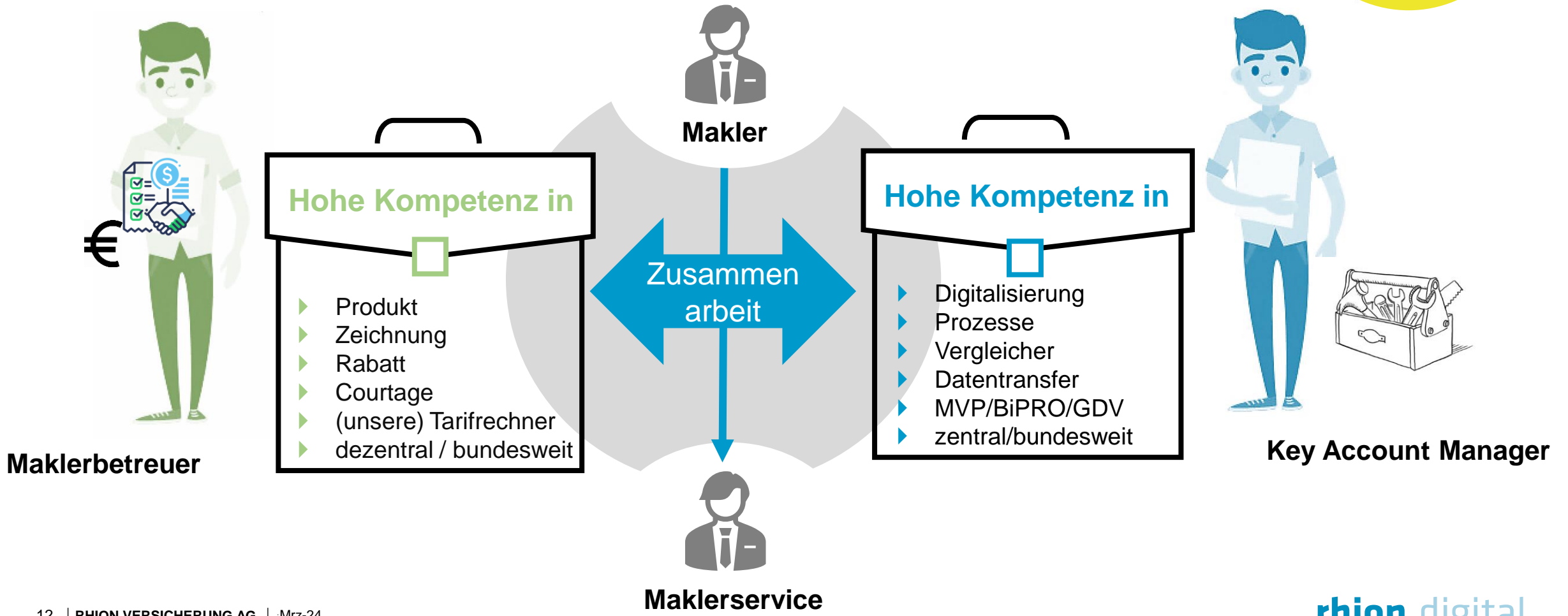
2018

Aus Rhion wird
rhion.digital



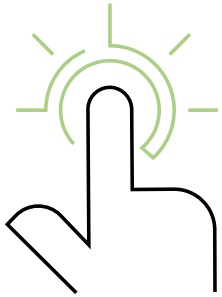
MAXIMALE FACHLICHE UNTERSTÜTZUNG FÜR BESTMÖGLICHE KLÄRUNG „VOR ORT“

WIR
BIETEN
DAS
INDIVIDUELLE
GESAMPAKET



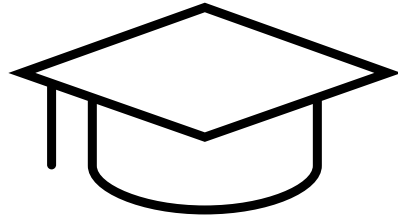
VERTRIEBSSYSTEME UND -SERVICES

RHION.DIGITAL



MAKLER-PORTAL

Blick in die Tiefe mit eigenem Zugang zum Maklerportal: Tarifrrechner und Auskunftssystem



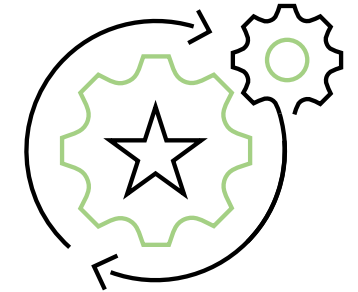
MAKLERCAMPUS

Weiterbildung für den Makleralltag: Live Webinare oder E-Learning



DIREKTE ANSPRECHPARTNER

- Kein Call-Center
- Klare, offene Zuständigkeiten
- Kennenlertage in Neuss



PROZESSE

Bestandsmanagement mit Professional Works inkl. BiPRO Services und GDV Daten

Unser Premium Partner

- ▶ 3-Wege Umdeckung
- ▶ Besitzstands- und auf Wunsch Bestleistungsgarantie
- ▶ Individuelle Rabattierung bis zu 50% oder 1:1 Umdeckung
- ▶ Perfekte Synchronisation mit Professional Works inkl. Schaden BiPRO
- ▶ Schulungsplattform mit Weiterbildungspunkten
- ▶ Eigenes Maklerportal mit Blick in die Tiefe
- ▶ Kennenlertage in der Hauptzentrale in Neuß
- ▶ Eigene Ansprechpartner und Maklerbetreuer



Wie könnte eine Zusammenarbeit aussehen

- ▶ Vertrag als Vertriebspartner des PMV, auch mit Vorfinanzierung möglich
- ▶ MAK-Nummer und Fonds Finanz-Anbindung bleibt wie sie ist und wird durch zusätzliche Möglichkeiten des PMV ergänzt
- ▶ Verbundpartner mit allen Vorteilen und hoher Provision
- ▶ Kein Verbundpartner aber Nutzung der Umdeckungsmöglichkeiten mit abgesenkter Provision
- ▶ Jede Variante wird nahtlos in Euren Professional Works Zugang integriert



Das
Beste aus
3 Welten



Vielen Dank für Eure
Aufmerksamkeit

Whatsapp Hotline:

