

+ Kapitalanlage + Versicherung + Investment + Finanzierung +

Vertriebserfolg 2011

Interessante Perspektiven, erfolgreiche Strategien und motivierende
Ideen für Vermittler und Berater!



www.wmd-brokerchannel.de

Printausgabe

Ausgabe 03/2010 - 10 €



1:1 Assekuranzservice AG

Haftungsdach für Versicherungsprodukte

Von Jürgen Afflerbach

Vorstandsvorsitzender der 1:1 Assekuranzservice AG

Die 1:1 Assekuranzservice AG (1:1 AG) wurde im Mai 2006 als unabhängige Vermittlungsgesellschaft und Maklerpool gegründet, um im Vertrieb von Versicherungen neue Maßstäbe zu setzen. Neben einem breit gefächerten Produktspektrum ist das oberste Ziel, durch ein umfangreiches Serviceangebot den Partnern die Arbeit zu erleichtern.

Die 1:1 AG ist Makler nach § 34 d GewO. Darüber hinaus fungiert die 1:1 AG als Haftungsdach bei der Vermittlung von Versicherungen. Die 1:1 AG bindet sowohl Partner nach § 84 HGB als auch Makler nach § 93 HGB an. Für Makler, die in ihrem eigenen Namen auftreten, fungiert die 1:1 AG als Servicegesellschaft. Dadurch wird die Unterstützung gewährleistet, die der Makler braucht, um seine Unabhängigkeit zu wahren. Gerade aufgrund der kurze Zeit später einsetzenden Regulierung im Versicherungsbereich war und ist unser Ansatz optimal. Bereits im März wurde der hunderttausendste Kunde begrüßt. Derzeit verwalten wir für unsere Partner über

130.000 Kunden. Allein im vergangenen Jahr haben wir ein Umsatzwachstum von 50 % testiert verzeichnet. Somit sind wir der Maklerpool mit dem größten Wachstum in 2009. (Cash. Hitliste 09/2010) Durch das rasante

„Unser Geschäftsmodell hat sich vom Start weg als richtig erwiesen“

Wachstum, bedingt durch den großen Erfolg der letzten Jahre und dem damit verbundenen gestiegenem Partner- und Kundenaufkommen, wurde in den vergangenen Monaten die Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice um über 30 auf 125 ausgebaut. Diese Maßnahme dient dem einzigen Ziel, den Service weiterhin zu verbessern und zu beschleunigen. Dieser Erfolg hat uns ermutigt, eine revolutionäre Marktneuheit zu erfinden - „Die Sofortcourtage“. Kurz beschrieben heißt das im Einzelnen, die 1:1 AG zahlt

mit Vorlage eines Komplettmaklervertrages aus dem gesamten Sach-, Kfz-Bestand ab dem nächsten Monat die Bestandscourtage. Unabhängig davon, bei welcher Gesellschaft der Vertrag geführt wird bzw. ob die 1:1 AG selber eine Courtage aus diesem Vertrag erhält.

Auf unsere Erfolgsfaktoren bei der 1:1 AG möchte ich hier etwas genauer eingehen.

Das 1:1 Marktresearch mit Top 5 plus Haftung

Oberste Maxime bei der 1:1 Assekuranzservice AG sowie das Alleinstellungsmerkmal im Assekuranzmarkt ist die konsequente Umsetzung des Best-Advice-Prinzips. Die 1:1 Assekuranzservice AG führt bei diesem entscheidenden Wettbewerbsvorteil eine objektive Marktanalyse der verschiedenen Tarife in allen Versicherungsbereichen durch.

Wir stellen unserer Vertragspartnern anhand von Bedingungsbewertungen, Überprüfung der Solidität der Versicherer und vielen

weiteren Aspekten ein internes, hoch qualifiziertes Rating und Ranking zur Verfügung. Die Top 5. Ein Bestandteil bei der Erstellung des Best Advice durch das Markt-research ist der Zugriff auf eine der wohl größten Produktdaten-bank der Branche. Dies ist durch eine Kooperation mit dem un-abhängigen Ratingunternehmen Franke & Bornberg möglich. Zu jeder Sparte und jedem Produkt werden unseren Vertriebspartnern detaillierte Steckbriefe und Highlightblätter bereit gestellt. Damit erhalten unsere Partner überzeugende „Argumente“ für den erfolgreichen Verkauf; schnell und unkompliziert.

Ein weiterer äußerst wichtiger Punkt; die Haftung für die Produktauswahl übernimmt die 1:1 AG für Sie.

Der Maklervertragsservice

Erklärte Absicht der 1:1 Assekuranzservice AG ist es, unseren Vertriebspartnern einen optimalen Service zu liefern. Dazu stellen wir mit unserem Maklervertragsservice die nötige Infrastruktur bereit. Durch Datenerhebung zur ganzheitlichen Kundendokumentation generieren wir für unsere Vertragspartner zusätzlichen Umsatz. Außerdem bieten wir ein professionelles Ablaufmanagement für Verträge, bei denen unsere Partner als Korrespondenzmakler eingetragen sind. Über 120 Innendienstkräfte erleichtern



Jürgen Afflerbach

die Abwicklung der täglichen Arbeit. Dazu gehört die Erstellung des Versicherungsangebots, die Dokumentation des Antrags, die Abwicklung aller postalischen Vorgänge, die Beantwortung aller Versicherungsfragen u. v. m. Natürlich stehen Kundenorientierung, Kompetenz und der Wille zur Problemlösung bei unserer Serviceabteilung an erster Stelle. Wir nutzen modernste Software, die für unsere Vertragspartner sichtbar macht, was die Mitarbeiter des Maklervertragsservice initiiert haben.

Die 1:1 Software-Tools

Die 1:1 Assekuranzservice AG hält für ihre Partner ein kostenloses Software-Paket bereit. Mit

modernster, leistungsstarker Analyse-, Angebots- und Beratungssoftware sowie einem übersichtlichen Kundenverwaltungstool.

Die Software-Tools der 1:1 AG im Überblick: Makler Extranet; Verwaltungssoftware, Vergleichsrechner und die 1:1 Vertragsanalyse. Letzteres ermöglicht den Vergleich bestehender Kundenverträge mit den Angeboten.

Die 1:1 Akademie

Um den immer höheren Anforderungen der Kunden und des Marktes gerecht zu sein und den Erfolg stets zu steigern, gehört natürlich auch der Komplex der beruflichen Qualifikation dazu. In unserer unternehmenseigenen 1:1 Akademie vermitteln wir den Vertriebspartnern das Knowhow, das Ihre tägliche Vermittlertätigkeit noch effizienter macht. Wir bieten unseren Vertriebspartnern regelmäßig praxisbezogene Schulungen und hoch aktuelle Workshops an, die Kosten in Höhe von ca. 350 Euro pro Teilnehmer pro Tag übernimmt die 1:1 Assekuranzservice AG. Qualifizierte Trainer und Schulungsleiter vermitteln die entsprechenden Lerninhalte, die sich sowohl auf fachliche Themen, auf das Verkaufen, wie auch auf die Software beziehen. Somit bietet die 1:1 Assekuranzservice AG ein Rundum-Sorglos-Paket für ihre Vertriebspartner an.



Geben Sie Ihren Kunden den Takt vor!

Die Noten erhalten Sie von uns.

Aktuelle Finanz- und Produktinformationen,
Videos und vieles mehr – 2mal wöchentlich
kompakt im Online-Newsletter oder täglich
auf wmd-brokerchannel.de

