

Honorar im Sachgeschäft

Doreen Gerike

Gerike-Finanz

Schaffen Sie sich Freiräume - zeitlich & finanziell



Doreen Gerike

Gerike-Finanz



Vorstellung

- 45 Jahre alt
- verheiratet, 2 Söhne (18 + 13)
- Büro in Klötze in Sachsen-Anhalt
- 1995 Versicherungskauffrau gelernt
- 10 Jahre Ausschließlichkeit für die LVM, Victoria und Volksfürsorge
- 7 Jahre Finanzdienstleistung Telis Finanz AG
- seit 2012 Versicherungsmaklerin und Finanzanlagenvermittlerin
- Versicherungen, Vermögensaufbau, Energieanbieterwechsel

Was fühlt sich besser an?

Pro Haushalt...



... 10 € Monatseinnahme...

...oder...

... 30 € Monatseinnahme?



Ausgangssituation 2019:

- ca. 400 Privathaushalte in Betreuung
- ca. 4.000 € monatliche Courtageeinnahmen
- 10 € monatliche Einnahme pro Haushalt
- max. 12 Termine pro Woche á 44 Arbeitswochen
- > Ø 1,3 Termine pro Haushalt im Jahr möglich



-
- Steigerung der Einnahmen durch Gewinnung neuer Haushalte
 - noch mehr Arbeit & Termine
 - Grenze = verfügbare Arbeitszeit

Wie kann ich mit weniger Kunden und weniger Zeitaufwand höhere Einnahmen erzielen???



Schaffen Sie sich Freiräume - zeitlich & finanziell



1. Idee:

Einführung von Servicegebühren

Vorteil:

- höhere Einnahmen

Nachteile:

- zusätzlicher Mehrwert nötig
- höherer Zeitaufwand
- Verwaltungsaufwand
- umsatzsteuerpflichtig
- Aufwand <-> Nutzen unverhältnismäßig



2. Idee:

Umstellung aller Haushalte auf Honorar

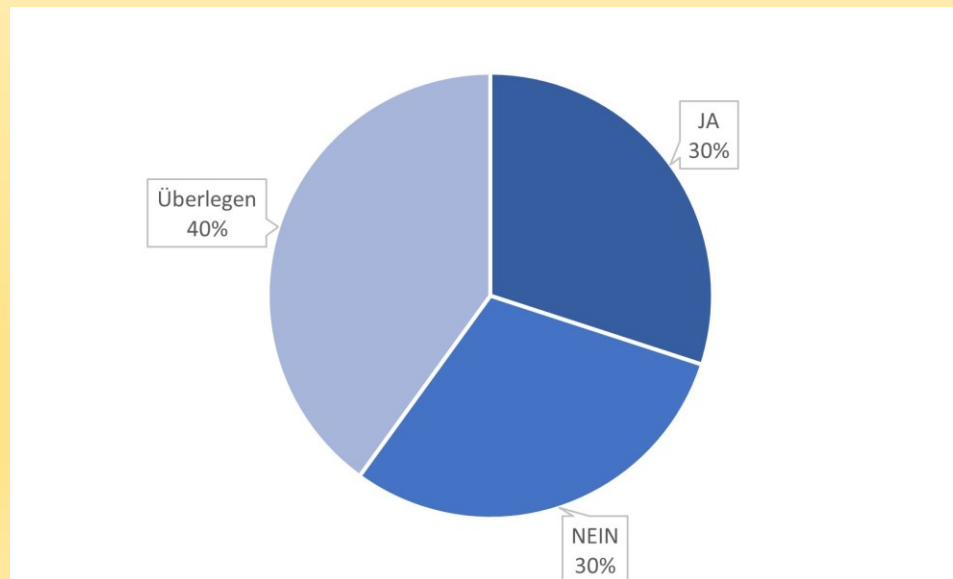
- Vereinbarung eines monatlichen Honorares
- Umstellung aller Sachversicherungen auf courtagefreie Nettotarife



2. Idee:

Umstellung aller Haushalte auf Honorar

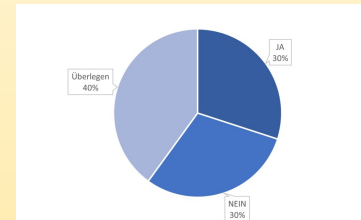
Nutzung des Pareto-Prinzips:



2. Idee:

Umstellung aller Haushalte auf Honorar

- Ziel = Ø 30 € pro Haushalt



- 30 % „Ja“ von 400 Haushalten = 120 Haushalte -> x Ø 30 €
= 3.600€ monatliches Betreuungshonorar

-> Mit 1/3 der Haushalte = fast gleiche Einnahmen!

-> Motivation!

Meine Alleinstellungsmerkmale:



➤ Klarheit des Wertes der eigenen Dienstleistung

- Eigener Serviceordner
- Online-Kundenordner – App Simplr
- Regelmäßiges Sortieren der Unterlagen
- Bestandsaufnahme, Analysieren, Lösungen, Betreuung
- Vermittlung courtagefreier Nettotarife im Sachbereich
- Stop&Go-System im Investmentbereich
- Vermittlung von Edelmetallen
- Mehrwert durch hohes Einsparpotential



und höhere Renditen

Meine Strategie:

➤ Honorargespräch mit jedem Kunden:

- bei jedem Kundenkontakt – Beratungstermin vereinbaren
- zuerst Kundenanliegen bearbeiten (= Service)
- Arbeitsweise & Vergütung Versicherungsvertreter <-> Makler
- Offenlegung meiner Courtageeinnahmen aus dem Haushalt



Meine Strategie:

➤ Honorargespräch mit jedem Kunden:

- Vereinbarung des monatlichen Honorares (oder Kündigung des Maklervertrages)
- mein Honorar liegt bei 1,5% des Nettoeinkommens des Haushaltes (monatlich mind. 20 €/max. 50 €)
- Umstellung der Sachverträge auf courtagefreie Nettopolicen



Meine Strategie:

➤ Bearbeitungsstand vom 06.08.2019 – 19.09.2022:

- 280 Gespräche
 - 169 Honorarvereinbarungen
 - 60 % der Haushalte vereinbaren Honorar!
-
- **5.165 € monatliches Honorar**



Meine Strategie:

=> Ø 31 € monatliche Gesamteinnahme pro Haushalt nach der Umstellung

- mehr als Verdreifachung der Einnahmen pro Haushalt!

- bisher 20 neue Haushalte gewonnen

➤ Mehr Umsatz mit weniger Kunden!

➤ Auch Neukunden zahlen Honorar!



Fazit:

Vorteile durch die Umstellung auf Honorar

- Keine Abhängigkeit mehr von Versicherern und deren Courtagen
- Keine unrentablen Kunden mehr
- Verdreifachung der Umsätze pro Haushalt
- Kunden, die nur auf Dumpingpreise aus sind, werden aussortiert
- „nervige“ Kunden werden sympathischer, da sie wieder rentabel sind



Welche Versicherer bieten bereits courtagefreie Nettotarife an?



...und es werden immer mehr!

Mehr Umsatz pro Kunde!



Jetzt starten und monatliche Einnahmen verdreifachen!

Schaffen Sie sich Freiräume - zeitlich & finanziell



Dankeschön für die Aufmerksamkeit!



Bei Fragen einfach Kontakt aufnehmen:

Doreen Gerike – Tel.: 0170 4057732

www.gerike-finanz.de *** doreen.gerike@gerike-finanz.de

Schaffen Sie sich Freiräume - zeitlich & finanziell

