

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

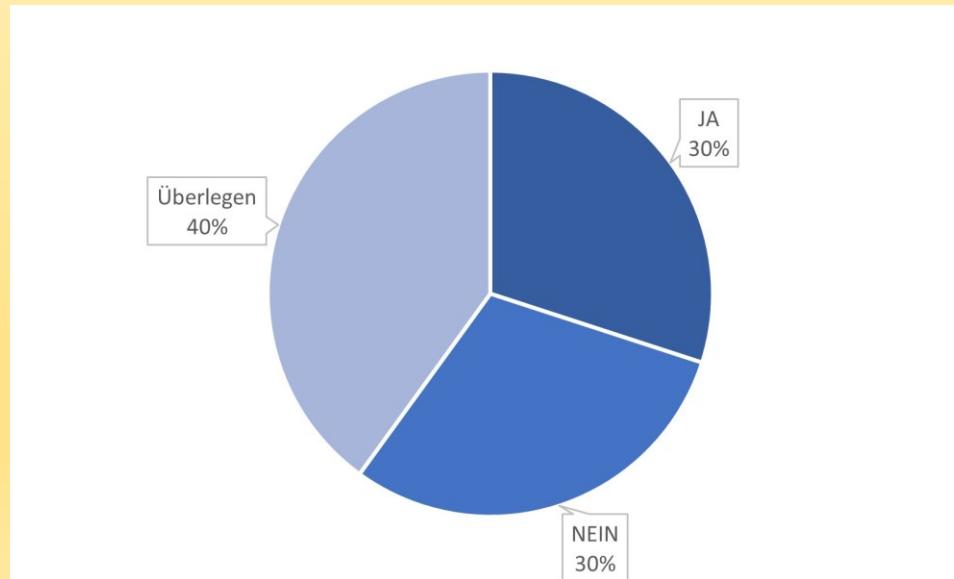
- Vereinbarung eines monatlichen Honorares
- Umstellung aller Sachversicherungen auf courtagefreie Nettotarife



2. Idee:

Umstellung aller Haushalte auf Honorar

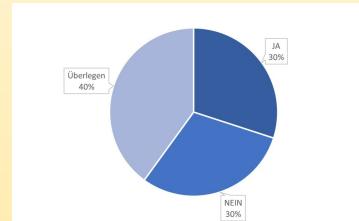
Nutzung des Pareto-Prinzips:



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

