

DIE „MAKLER-SERVICEVEREINBARUNG“ AUF EINEN BLICK

Technische Innovation

Die zahlreichen Funktionen und Möglichkeiten des SEKRETÄR intensivieren die Makler-Kundenbeziehung.

Der SEKRETÄR ist innovativ, entwickelt sich fortlaufend weiter und bleibt zukunftsfähig.

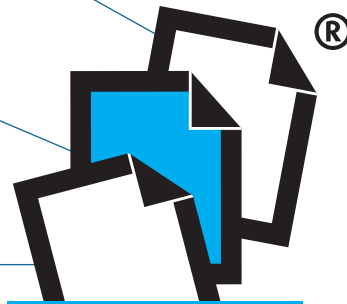
Zusätzliche Mehrwerte

- » Innovativer Versicherungsschutz als Mehrwert für den Kunden,
- » weitreichende und sehr nützliche Funktionen für den Alltag,
- » mögliche, komplette Haushaltsverwaltung über den SEKRETÄR.

Persönliche Beratung

Der unabhängige Makler berät wie gewohnt qualitativ hochwertig und neutral und liefert seine üblichen Mehrwerte.

Diese klassische Leistung des Maklers wird nun durch „Technische Innovation“ und durch „Zusätzliche Mehrwerte“ sinnvoll ergänzt!



SEKRETÄR

Einfach alles in Ordnung.

Das alles gegen eine „Servicegebühr“, die der Kunde für seine Vorteile gern entrichtet und die dem Makler ein neues, zusätzliches Ertragsfeld erschließt!

Bitte wenden....

Im Ergebnis viele spürbare Zusatznutzen für den Kunden und eine erheblich höhere Bedeutung des Maklers.

VORTEILSÜBERSICHT

Vorteile für Kunden:

- » Zusätzlicher Versicherungsschutz in Form von interessanten Zusatzdeckungen und Assistenzleistungen im Rahmen der „Servicevereinbarung“.
- » Verschiedene Leistungsstufen je nach Bedarf und den Möglichkeiten des Kunden.
- » Der SEKRETÄR ist online am PC und auch als APP verfügbar, somit sind alle Unterlagen und Infos jederzeit und überall für den Kunden einsehbar.
- » Verwaltung aller Belange und Unterlagen, nicht nur aus dem Versicherungsbereich.
- » Scanservice für erleichtertes Digitalisieren der Papier-Post und Ordner des Kunden.
- » Zahlreiche weitere nützliche Funktionen und Leistungen.
- » Hilfestellung auch im Schadenfall.

Dies sind Mehrwerte für alle Kunden, nicht nur für technisch affine Menschen.

Vorteile für Makler:

- » Zusätzlicher Ertrag aus Servicegebühren.
- » Stärkere Kundenbindung und eine dauerhaft enge Beziehung durch zusätzlichen Versicherungsschutz und Mehrwerte für Kunden. Wettbewerbsfähig gegenüber FinTechs.
- » Bessere Haftungssicherheit im Schadenfall, da schwierige Schäden juristisch begleitet werden.
- » Alleinstellungsmerkmal auch im Wettbewerb zu anderen Maklern.
- » Einfache Abwicklung der „Servicegebühren“ aufgrund des automatisierten Inkassos über den SEKRETÄR und MAXPOOL.
- » Das Endkundenportal SEKRETÄR ist ein sogenanntes „White Label“ und auf das Maklerunternehmen individualisierbar.

Vorteile für Kunden und Makler:

- » Beide Seiten sparen viel Zeit, Arbeit und damit Geld.
- » Verbessert die Kommunikation und intensiviert die Beziehung.
- » Ermöglicht eine moderne und zukunftsfähige Zusammenarbeit.

Ein zusätzliches und sehr gutes Ertragsfeld für Makler, da alle Kunden erreicht werden.

Leistungen von MAXPOOL:

Makler erhalten bei der Einführung der Servicevereinbarung im Bestand eine sehr persönliche Betreuung durch MAXPOOL:

- » MAXPOOL individualisiert den SEKRETÄR in allen Einstellungen.
- » MAXPOOL schult die Mitarbeiter des Maklers.
- » MAXPOOL erstellt die dazugehörigen Vertragsunterlagen (Makler-Servicevereinbarung).
- » MAXPOOL leistet Vertriebsunterstützung z.B. in Form von individualisierten Endkundenkundenflyern und individualisiertem Endkundenfilm zur Einbindung in die Homepage.

Kurzum: MAXPOOL liefert und betreut die gesamte Handhabung, inklusive der Abwicklung des Bühreneinzugs beim Kunden.

Auch im weiteren Verlauf bietet MAXPOOL fortlaufend Online-Schulungen, Infoveranstaltungen und Workshops in kleinen Runden sowie natürlich telefonische Hilfestellung bei der Umsetzung.

Was müssen Sie tun, um mit in diese neue Dimension der Kundenbetreuung einzusteigen?

- » Registrieren Sie sich als Interessent unter www.maxpool-sekretaer.de,
- » schreiben Sie eine E-Mail an kooperation@maxpool.de,
- » oder kontaktieren Sie uns telefonisch: **040/ 29 99 40 330.**