

Versicherungs-Spezialisten für PKV (Premium-Leads) und ganzheitliche Beratung |mwd

Arbeitest du bei einem Versicherungsmakler, bei einem Vertreter oder Finanzvertrieb oder in einer Bank? Hast du eine Leidenschaft für den Vertrieb über qualifizierte Leads und fühlst dich im jetzigen Umfeld nicht mehr wohl?

Bist du Finanzberater oder Kundenberater für private Versicherungen? Oder hast du in anderer Funktion bereits mit Leads gearbeitet und bist mit dem Ergebnis noch nicht zufrieden?

Sind Akquise und Empfehlungsmarketing nicht dein Ding und suchst du eine neue Aufgabe als Versicherungsmakler mit Kundenzugang über Leads? Und hast du in den letzten Wochen oder Monaten an einen beruflichen Wechsel gedacht?

Dann mache ich dir jetzt ein Gesprächs-Angebot, das du nicht ablehnen kannst. Also, lies weiter...

Mein Name ist Bernd Schmitz. Ich bin Gründer und Ex-Vorstand der VersicherungsCheck24 AG, arbeite partnerschaftlich mit dem Marktführer in Sachen Leadgenerierung und suche für unsere Kundenanfragen im Raum NRW mehrere vertriebs-orientierte und engagierte

Versicherungsspezialisten für PKV |mwd und

Versicherungsspezialisten für ganzheitliche Beratung |mwd.

Als ich 2005 die VersicherungsCheck24 gründete, war die Geschäftsidee ganz einfach. Wir generieren über das Internet Kundenanfragen, so genannte Leads, und vergeben sie an Makler. So helfen wir Maklern, neue Kunden zu gewinnen.

Dieses System funktioniert heute so gut wie damals. Online-Kundenanfragen sind aus der Versicherungsbranche nicht mehr wegzudenken und haben die wenig erfolgreiche Kalt-Akquise abgelöst.

Nach meinem Exit bei VersicherungsCheck24 gründete ich die Asskuria und arbeite heute mit meinen Partnern genau so: Wir geben Leads an unsere Makler, nehmen Kontakt zum Interessenten auf, beraten ihn, schließen ab und holen uns anschließend per Maklerauftrag alle seine Finanz- und Versicherungsverträge in unseren Bestand. Ich nenne das „360 Grad-Beratung“.

Die meisten Kunden, die online Versicherungen vergleichen, haben keinen festen Ansprechpartner für ihre Belange. Wir bieten an, alle Verträge zu betreuen. Viele Kunden wissen nicht, dass ein persönlicher Ansprechpartner die Prämien nicht teurer macht und sie also kein Geld sparen, wenn sie sich alleine auf die zeit-intensive Suche im Internet machen.

Jetzt bauen wir gemeinsam mit einem Anbieter für Premium-Leads ein Team von Vertrieblern auf, die die Arbeit mit Online-Kundenanfragen schätzen und ihr Geschäftsmodell systematisch ausbauen wollen. Deswegen suchen wir weitere Versicherungsspezialisten, die sich ausschließlich um das Lead-Geschäft kümmern und gerne im Team arbeiten.

Wir bieten eine langfristige Perspektive für jemanden, der oder die im Bereich Privatkunden zu Hause ist, mit der derzeitigen beruflichen Situation unzufrieden ist und Spaß am Vertrieb hat. Wir suchen KEINE Bestandsverwalter.

Sei es ein erfahrener Versicherungsmensch (auch Einzelmakler), der sich exklusive Premium-Leads rund um die Arbeitskraft-Absicherung, private Krankenversicherung und Altersvorsorge wünscht.

Oder jemand aus einem Versicherungsbüro, einem Finanzvertrieb oder Großmakler, der eigentlich viel lieber eigenständig arbeitet und eine Aufgabe sucht, in die nicht ständig jemand reinredet.

...und da kommst du ins Spiel.

Deine Hauptaufgabe als Vertriebspartner und Kundenberater ist, den Kontakt zu Menschen aufzunehmen, die sich im Internet bereits vor-informiert haben und nun online bei uns eine Beratungs-Anfrage starten.

Du berätst den Interessenten, bleibst auch nach dem Abschluss im Gespräch und sorgst dafür, dass jeder Kunde jederzeit den passenden Versicherungsschutz genießt. Genau zugeschnitten auf seinen Bedarf, seinen jetzigen Lebensabschnitt und seine Pläne für die Zukunft. Du kannst, als Versicherungsmakler, alle Gesellschaften und Produkte anbieten und bist nicht auf eine oder wenige

Gesellschaften limitiert. Du entscheidest allein, was für den Kunden optimal ist.

Damit du dich als Vertriebler voll und ganz auf deine Kunden konzentrieren kannst, unterstützt das Backoffice bei Rückfragen, Nachbearbeitungen, Risiko-Voranfragen usw. Du musst dich nicht darum kümmern, ob die Beratungs-Dokumentation vollständig ist oder eventuell ein wichtiges Blatt fehlt. Und bei Sonderfällen stehen dir die hauseigenen Vertriebsexperten zur Seite.

Du bekommst einen ständigen Kundenzufluss, genau darauf abgestimmte Beratungs-Prozesse und ein planbares Fixum plus Top-Konditionen über Marktniveau (mehr dazu weiter unten).

Neugierig?

Du passt prima zu uns, wenn du bereits Erfahrungen aus der Versicherungswelt und der Kundenberatung mitbringst, hilfsbereit auftrittst und gerne strukturiert mit Leads arbeitest.

Es gibt drei Vermittler-Typen, die sich uns anschließen:

- **Makler, die an den digitalen Prozessen, den Leads und am Fixum interessiert sind.**

Nach unserer Erfahrung wünschen sich einige Makler eine persönliche Betreuung, die große Pools nicht jedem Makler geben können. Dafür haben wir Mentoren (wie zB mich), Fachbetreuer und unsere Community. Zudem versorgen wir dich mit Leads und zahlen dir ein Fixum. Ein planbares Einkommen und gesicherte Zugangswege zu Neukunden sind die größte Herausforderung im Vertrieb. Problem gelöst.

- **Einheiten aus Strukturvertrieben, die hier ohne Zwänge ein Team aufbauen können.**

Dein ganzes Team nutzt unsere Weiterbildungs- und Wachstums-Chancen und baut mit uns eine eigene Vertriebsstruktur als Makler auf, ohne dass so genannte „Führungskräfte“ an euch mitverdienen und ihr dadurch weniger habt. Ihr seid nicht mehr nur auf Empfehlungen angewiesen, sondern wachst durch Leads und bringt so frisches Blut in euren Bestand.

- **Und vor allem Ausschließlichkeits-Vertreter, die Makler werden wollen.**

In der Ausschließlichkeit wächst die Erkenntnis, dass eine ganzheitliche Beratung nicht mit nur einer Gesellschaft gewährleistet werden kann. Als Makler bist du im Vorteil und kannst unabhängig beraten. Viele Vertreter wollen Makler sein, scheuen aber den Schritt in die finanzielle Selbständigkeit. Wir unterstützen dich auf dem Weg in die Maklerschaft.

Wenn du schon mit Leads gearbeitet hast oder arbeitest, und mit dem Ergebnis noch nicht zufrieden bist, dann lass uns einmal reden. Ich zeige dir genau, wie du aus den Premium-Leads lukratives Geschäft und treue Kunden machst. Denn wir legen großen Wert auf eine professionelle Beratung und beste Kunden-Bewertungen.

Eine Ausbildung im Versicherungsbereich oder entsprechende Berufserfahrung mit Privatkunden und eine IHK-Zulassung nach Paragraf 34d Gewerbeordnung sind erforderlich.

Hast du bislang erst wenig oder keine Erfahrung mit Leads? Bringst allerdings Interesse mit und Erfahrungen aus Vertrieb und Kundenberatung?

Wenn du bereit bist, dich einzuarbeiten und zu lernen, dann unterstützen wir dich und bringen dir alles bei, was du wissen und für die Arbeit mit Leads können musst. Wenn du eine gute Auffassungsgabe hast, dann bringen wir die Geduld auf, dich gründlich einzuarbeiten.

Arbeitest du als Versicherungsmakler bereits mit Leads? Dann wirst du schnell in dein neues Umfeld hinein finden.

Vorausgesetzt, du kannst dich für deine Aufgaben begeistern, arbeitest gerne im Team und bist vertriebs-orientiert.

Du bist ein Kümmerer und versetzt dich in die Situation des Kunden. Du bist mit Herz und Seele dabei. Und mit Spaß an der Arbeit. Und mit Qualität in der Beratung.

Wenn du in einem Versicherungsbüro arbeitest, als Kundenberater oder Vertreter, und dich in deinem jetzigen Umfeld nicht mehr wohl fühlst, dann lass uns miteinander sprechen.

Das gilt auch dann, wenn du Einzelmakler bist und dir in Anbetracht der ständig neuen gesetzlichen Bestimmungen mehr (digitale) Unterstützung und eine spannende Aufgabe ohne Vertriebsdruck wünschst. In unserem Team wird dein Leben einfacher.

Klingt das nach dir?

Bist du dort, wo du jetzt bist, unzufrieden oder unterfordert? Hast du Ambitionen und fühlst dich ausgebremst? Willst du mehr? Dann lass uns reden.

Wenn du glaubst, dass der Kundenzugang über Premium-Leads für dich passen könnte, du dir aber nicht ganz sicher bist, dann ruf mich an und wir überlegen gemeinsam:

Telefon Bernd Schmitz:
>> +49 157 92515603

Du arbeitest gerne eigenständig und strukturiert, bist digital-affin, freundlich und hilfsbereit. Du kannst dich selbst gut motivieren und organisieren, vor allem, weil du bei uns remote arbeitest, also im Homeoffice.

Außerdem treffen wir uns hin und wieder mit dem ganzen Team in unserem Büro in Leverkusen. Deshalb macht es Sinn, dass dein Lebensmittelpunkt in NRW liegt oder du eine gute Verkehrs-Anbindung an Leverkusen hast.

Wenn du allerdings einen Chef brauchst, der dir morgens sagt, was du zu tun hast, und dir im Laufe des Tages mindestens einen Anpfiff gibt, dann bist du bei uns falsch.

Teamgeist schreiben wir groß. Wir haben kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien und pflegen das persönliche Miteinander auf Augenhöhe. Wir telefonieren lieber, anstatt ellenlange E-Mails hin- und herzuschicken.

Du bekommst das gesamte Beratungs-Setup aus Videoberatung mit digitaler Unterschrift, ein MVP-System mit Verbindung zu Vergleichsprogrammen und Kommunikationskanälen und die ganze Abrechnungsverwaltung kostenfrei gestellt. Dazu den exklusiven Zugang zu Neukunden aus der hauseigenen Lead-Produktion.

Du bekommst ein Fixum, das sich an deiner bisherigen Leistung und an deiner Vertriebserfahrung orientiert. Einige Partner legen höheren Wert auf die Anbindung, Leads und Betreuung durch uns. Uns schließen sich aber auch ehemalige Geschäftsstellenleiter oder größere Vertriebseinheiten an, die dann ein angemessenes Fixum aushandeln.

Das Fixum ist eine echte feste Vergütung und zeitlich unbefristet. Es wird nicht zurückgefordert oder verrechnet.

Zusätzlich gibt es die Courtage für die Vermittlung von Geschäft. Du bestimmst die Höhe deines Verdienstes also selbst.

Die Abschlusscourtage liegt deutlich über dem Niveau, das in der Ausschließlichkeit gezahlt wird. Vielen Maklern geht es aber nicht um ein Maximum an Courtage. Sie schätzen die Zugangswege, die Community, die Infrastruktur für ihre Beratung, die persönliche Betreuung und die Weiterbildung, die sie bei uns erleben und bekommen.

Hinzu kommen Incentives, Wettbewerbe, Team-Events und vieles mehr...

Ich könnte noch lange weiter schreiben und tiefer in die Details gehen... allerdings möchte ich dir das alles viel lieber am Telefon oder bei einer Tasse Kaffee erzählen. Was hältst du davon? Ruf mich doch einfach an:

Telefon Bernd Schmitz:
>> +49 157 92515603

Bist du derzeit auf der Suche nach einer neuen beruflichen Heimat? Und schlägt dein Herz gerade höher? Dann wirst du dich bei uns wohlfühlen.

Wichtig ist, dass du gerne mit Menschen arbeitest, Dinge selbständig und direkt anpackst und Probleme schnell und einfach lösen willst.

Du musst nicht den kompletten Versicherungs-Markt auswendig kennen oder ein Experte oder eine Expertin für eine bestimmte Sparte sein; wir suchen vertriebs-affine und pro-aktive Persönlichkeiten, die keine Angst vor dem Telefon haben und gerne online und remote arbeiten wollen.

Mit deinem Einstieg in unser Team sicherst du dir ein breitgefächertes Trainings- und Coaching-Angebot. Wir fördern deine fachliche und persönliche Entwicklung. Denn wir möchten langfristig mit dir arbeiten. Auf Wunsch stehe ich als Mentor stets an deiner Seite.

Nun liegt es an dir, ob wir dich auf deinem beruflichen Weg begleiten dürfen.

Bringst du erforderliche Fähigkeiten, Kenntnisse und die Lust mit, unsere Kunden in Versicherungsfragen zu beraten? Wünschst du dir eine echte berufliche Perspektive, volle Unterstützung und ein freundschaftliches Arbeitsumfeld? Dann nimm Kontakt zu mir auf.

Auch dann, wenn dein Lebenslauf nicht perfekt auf alle unsere Anforderungen passt. Es spielt keine Rolle, ob du ein Mann oder eine Frau sind, woher du kommst oder wie alt du bist.

Für uns zählen deine Erfahrung und dein Wille, mit Leads zu arbeiten und unsere Kunden kompetent zu beraten. Hilf uns, unsere Kunden zufrieden zu machen, sodass diese uns weiter empfehlen.

Hast du Fragen?

Möchtest du mehr darüber erfahren, wie es ist, mit uns zu arbeiten?

**Hast du Lust, mal bei uns rein zu schnuppern, um ein besseres Gefühl dafür zu bekommen, wer wir sind und wie wir arbeiten?
Ja?**

Dann schreib mir (gerne per WhatsApp) oder ruf mich an. Ich möchte dich kennen lernen und behandle unser Gespräch vertraulich.

Viele Grüße
Bernd Schmitz

Asskuria
Versicherungsmakler
Bonner Str. 12
51379 Leverkusen

Ruf mich jetzt an:

Tel.: +49 157 92515603

Oder sende mir eine WhatsApp:

Chat starten: +49 157 92515603

Oder sende mir deinen Lebenslauf:

E-Mail: bernd.schmitz@asskuria.de

—
Personen- und Funktions-Bezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen