

Jahres-Auftakt 2017 der maklermanagement.ag

Zur Jahresauftakttagung der maklermanagement.ag, die Vertriebservice-Gesellschaft der Basler Lebensversicherungs-AG, kamen Anfang Januar rund 70 Führungskräfte und Gäste in Hamburg zusammen, darunter Markus Jost, Aufsichtsratsvorsitzender der maklermanagement.ag und Dr. Jürg Schiltknecht, CEO der Basler Versicherungen. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stand der Austausch über Ziele und Strategien in den Geschäftsfeldern „Neue Altersvorsorge“ und „Biometrie“ für den Makler-, Key Account- und Bankenvertrieb.

„Das zurückliegende Geschäftsjahr ist das erfolgreichste in der jungen Geschichte der maklermanagement.ag“, betonten die Vorstände Sascha Bassir und Jürgen Riemer. Insgesamt wurde die Beitragssumme verdoppelt. In den so genannten Zielsegmenten „Biometrie“ und „Neue Altersvorsorge“ wird der Umsatzanteil bezogen auf das Gesamt-Lebengeschäft der Basler Versicherungen voraussichtlich rund 75 Prozent betragen. „Zu unserem Erfolg hat in erster Linie die Einführung der Basler Berufsunfähigkeitsrente mit einer klaren Zielgruppenorientierung auf junge Menschen und eine faire Prämiengestaltung geführt“, sagte Sascha Bassir, der Vertriebsvorstand der maklermanagement.ag. „Auch die Verdopplung der Vertriebspartneranzahl hat zu dem guten Ergebnis beigetragen“, ergänzte Jürgen Riemer, der Vorstand für Finanzen.

Für 2017 plant die maklermanagement.ag, ihr Geschäftsergebnis im Vergleich zum Vorjahr um 20 Prozent zu steigern. Dieses soll maßgeblich durch die Einführung einer neuen fondsgebundenen Rente der Basler Lebensversicherungs-AG erreicht werden. Der Rententarif ist einfach gebaut, beschränkt sich auf wesentliche Versicherungsbausteine für die Altersvorsorge und kann daher im Marktvergleich mehr Rendite erzielen. Die Haftungszeiten für Makler beschränken sich auf maximal fünf Jahre. Mit diesen Produkteigenschaften zeichnet sich die neue Basler Fondsrente zugleich als sehr kundenfreundliches und sehr makleraffines Altersvorsorgeprodukt aus.

Um ein nachhaltiges Wachstum sicherzustellen, soll es nach Aussagen des Vorstandes eine Erweiterung der Geschäftsfelder in den Vertriebskanälen Vertriebe, Makler und Banken geben. Darüber hinaus wird jeder Vertriebsweg mit maßgeschneiderten Lösungen bedient. Bei der Unterstützung der Maklerbetreuer wird die maklermanagement.ag neue Wege gehen. „Unsere Maklerbetreuer werden zu Makler-Consultants und haben die Kompetenzen und Expertise, um am Point of Sale zielgerichtet und eigenverantwortlich die Maklerbedürfnisse zu erfüllen“, sagte Sascha Bassir. Und Bassir weiter: „Exakt durchdeklinierte Vertriebsvorgaben sind bei uns passé.“ Stattdessen erhalten die Makler-Consultants einen „Werkzeugkoffer“, der Top-Produkte, Trainingsangebote, Verkaufsstories und Servicetools enthält. Daraus bedienen sich die Makler-Consultants und lösen schnell und kompetent die Bedürfnisse der Vertriebspartner am Point of Sale.

Pressekontakt:

Claudia Kressel
Telefon: 040- 64 53 83 12
E-Mail: info@kressel-communication.de

Unternehmen

DRMM Maklermanagement AG
Ludwig-Erhard-Str. 18
20459 Hamburg

Internet: www.maklermanagement.ag

Über DRMM Maklermanagement AG

Die maklermanagement.ag, Hamburg, ist eine Vertriebservice-Gesellschaft der Basler Versicherungen für unabhängige Finanzdienstleister, die ihren Schwerpunkt in der privaten Altersvorsorge haben. Die maklermanagement.ag unterstützt ihre Geschäftspartner mit einem Angebot aus maklergerechten Produkten der Basler Versicherungen, einem professionellen Makler-Service und einer umfassenden Vertriebsunterstützung. Die maklermanagement.ag ist die erste Vertriebservice-Gesellschaft, die im Vertriebspartnerservice von der Kölner Gesellschaft ServiceValue zertifiziert wurde. Die maklermanagement.ag wurde im Jahr 2007 gegründet.