

Vertriebsoffensive der [pma:] für Kooperationspartner - Tippgebermodell entlastet bei der Erschließung von Industrie- und Gewerbekunden/ kostenlose Leads von Gewerbekunden bieten attraktive Geschäftsmöglichkeiten

Die [pma:] Assekuranzmakler GmbH unterstützt die Kooperationspartner der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH ab sofort mit zwei innovativen Ansätzen. So werden durch ein umfangreiches Tippgebermodell die angeschlossenen Makler in den Bereichen Arbeitsaufwand und Haftung maßgeblich entlastet. Zusätzlich bietet die [pma:] Assekuranzmakler GmbH attraktive Modelle für die Gewinnung von gewerblichen Kunden. Ziel ist es, die Partner in Zeiten zunehmendem Branchenwettbewerbs mit Maklern, Vertrieben und Portalen optimal zu unterstützen und ihnen attraktive Geschäftsmöglichkeiten zu verschaffen

Der geschäftsführende Gesellschafter der [pma:] Assekuranzmakler GmbH Klaus Bode hatte es sich bei Amtsantritt im vergangenen Jahr zur Aufgabe gemacht, den Ausbau des Versicherungsgeschäftes mit gewerblichen und industriellen Kunden bei [pma:] voranzutreiben. Nun stehen die ersten Angebote für die Partner der [pma:].

Das Tippgebermodell: Erfahrene Versicherungsmakler kennen das aufwendige Prozedere vom ersten Kundengespräch bis hin zum Vertragsabschluss. Risikoanalyse, Beratungsdokumentation gemäß Vermittler-Richtlinie, Ausschreibung und Platzierung des benötigten Versicherungsschutzes, laufende Betreuung, Schadensmanagement und vieles mehr. Es sind aufwendige administrative Schritte, die im Tagesablauf viel Zeit rauben. Mit dem Tippgebermodell entlastet die [pma:] ihre angeschlossenen Partner maßgeblich: Der Kooperationspartner übergibt seinen potentiellen Kunden nach einem Erstgespräch direkt an die [pma:] Assekuranzmakler GmbH. Alle weiteren Schritte übernimmt das auf gewerbliche und industrielle Kunden spezialisierte Unternehmen. Im Gegenzug erhält der Tippgeber eine regelmäßige Vergütung und sichert darüber hinaus seinen Kunden vollumfänglich ab. Zudem wird der [pma:]-Partner vollständig enthaftet.

Mit dem Verbundpartnermodell bietet [pma:] Assekuranzmakler Kooperationspartnern der [pma:] Zugang zu exklusiven Versicherungskonzepten für Partnerunternehmen von Verbundgruppen. In Deutschland haben sich um die 250.000 Einzelunternehmen aus 45 Branchen des Handels, Handwerks und Dienstleistungsgewerbes mit einem Außenumsatz von 490 Milliarden Euro zu ca. 400 Verbundpartnerunternehmenszusammengeschlossen. Als Partner eines Verbundes, wie beispielsweise EDEKA, profitieren die Einzelunternehmen von der Stärke der Gruppe. Entsprechende individuelle und gleichzeitig attraktive Angebote zu erstellen, übersteigt oftmals die Kapazitäten des einzelnen Versicherungsmaklers. In dieses attraktive Geschäftsfeld können [pma:] Partner in die Akquise von Neukunden einsteigen. Kooperationen mit zwei Verbundgruppen mit mehr als 5.000 Partnerunternehmen sind bereits geschlossen. Diese Kontakte können von den [pma:]-Partnern als Leads genutzt werden. „Wir sehen diese Angebote sowohl als unterstützende Maßnahme in der Kundenakquise als auch als Entlastung des Partners in seinem Tagesgeschäft“, erläutert Klaus Bode, geschäftsführender Gesellschafter der [pma:] Assekuranzmakler GmbH.

Weitere Informationen:

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
Katarina Orlovic

Tel.: 0251 384 5000 140
Fax.: 0251 384 5000 235
korlovic@pma.de