

## Fonds Finanz unterstützt Makler bei mehr Geschäft und Kundenbindung durch Servicevereinbarungen



Norbert Porazik

© Fonds Finanz Maklerservice GmbH

**Vertriebspartner der Fonds Finanz können ab sofort die Dienstleistungen der Mission Service, einer auf Finanzdienstleister spezialisierten Unternehmensberatung, zu Sonderkonditionen nutzen. Das Konzept von Mission Service ermöglicht es Maklern, mittels Servicevereinbarungen eine höhere Vertragsdichte, mehr Neugeschäft und eine stärkere Kundenbindung zu erreichen. Damit erschließen sich Vermittler eine dritte, auf Langfristigkeit angelegte und stornofreie Einnahmequelle. Gleichzeitig unterstützt Mission Service im Rahmen einer individuellen Beratung die Vermittler dabei, die internen Prozesse und Strukturen in der Bestandskundenbetreuung effizienter zu gestalten.**

Viele Makler übernehmen für ihre Kunden Servicedienstleistungen, die nicht mit der gängigen Courtage abgedeckt sind und die weit über die eigentlichen Aufgaben eines Vermittlers hinausgehen. Was zunächst wie ein wichtiger Kundenservice erscheint, ist aus unternehmerischer Sicht oft nicht rentabel, vor allem bei geringen Bestandseinnahmen und angesichts des immer größer werdenden Verwaltungsaufwands.

Servicevereinbarungen zwischen Makler und Kunde bieten hierbei einen guten Ansatz, die Interessen von Kunden und Vermittlern zu vereinen. Der Makler kommuniziert dabei gegenüber seinem Kunden alle Leistungen, die über die gesetzlichen Leistungspflichten hinausgehen. Möchte der Kunde darüber hinaus Serviceleistungen des Maklers in Anspruch nehmen, so werden diese in der Vereinbarung festgehalten und über eine monatliche Pauschale abgegolten.

Das ganzheitliche Konzept von Mission Service bietet Vermittlern die Möglichkeit, Servicegebühren als weitere Einnahmequelle zu erschließen. Dabei profitieren Vermittler durch eine maßgeschneiderte Begleitung bei der Einführung: Mittels einer transparenten Gliederung der Serviceleistungen in verschiedene Servicelevel können Makler und deren Kunden

Erwartungshaltungen abgleichen und eine langfristige Geschäftsbeziehung sichern. Eine vertraglich festgehaltene und auf Langfristigkeit angelegte Betreuung festigt die Kundenbeziehung und begünstigt die Übernahme weiterer Fremdverträge.

„Wir haben bei vielen Vermittlern beobachtet, dass sich die Vertragsdichte der Kunden nach Abschluss einer Servicevereinbarung erheblich erhöht hat“, erläutert Norbert Porazik, geschäftsführender Gesellschafter der Fonds Finanz. „Das Konzept von Mission Service stärkt die Beziehung zwischen Makler und Kunde. Gleichzeitig intensiviert es die Zusammenarbeit und der Kunde möchte weitere Verträge in die Betreuung seines Maklers übertragen“, erklärt Porazik.

„Durch den Einsatz von Servicevereinbarungen werden die Interessen von Makler und Kunde zusammengeführt. Neben der zusätzlichen Einnahmequelle und der intensiveren Kundenbindung führt die klare gegenseitige Erwartungshaltung in der Praxis vor allem zu spürbar mehr Wertschätzung auf Kundenseite“, erklärt Peter Süßengut, Geschäftsführer von Mission Service. Darüber hinaus hilft das Modell dem Vermittler, das verlorene Gleichgewicht zwischen Aufwand und Nutzen durch die faire Vergütung der Zusatzleistungen auszugleichen.

Unterstützt werden Vermittler durch eine zweijährige Begleitung des Mission-Service-Expertenteams Jörg Laubrinus (Vertriebsexperte Mission Service), Peter Süßengut (Geschäftsführer Mission Service) und Norman Wirth (Rechtsexperte Mission Service). Die Betreuung beinhaltet neben der Implementierung des Modells auch Führungsunterstützung und Beratung hin zu einem modernen und effizienten Maklerbüro mit engmaschiger und persönlicher Betreuung. Das Konzept ist erprobt und auf Rechtssicherheit geprüft. Die Modelle werden individuell an die bisherige Arbeitsstruktur und das Servicekonzept der Vermittler angepasst. Vermittler der Fonds Finanz profitieren zusätzlich von einer Kostenübernahme von 50 % des Honorars des Expertenteams.

Weitere Informationen finden Sie unter: [www.missionservice.de/fondsfinanz](http://www.missionservice.de/fondsfinanz)

## **Mission Service**

Mission Service ist eine auf Finanzdienstleister spezialisierte, digitale Unternehmensberatung mit Sitz in Leipzig. Seit 2019 setzt sie sich für nachhaltigen Service und eine höhere Beratungsqualität in der Finanzbranche ein. Der Unternehmensschwerpunkt liegt hierbei in der ganzheitlichen Begleitung und Umsetzung von Servicevereinbarungen in Vermittlerunternehmen. Ziel ist es, mit dieser alternativen Form der Vergütung, eine Win-Win-Situation für Kunden und Finanzdienstleister zu schaffen.

### **Pressekontakt:**

Thorsten Jess  
Telefon: 089 /1588 15 - 380  
Fax: 089 / 1588 35 - 380  
E-Mail: [presse@fondsfinanz.de](mailto:presse@fondsfinanz.de)

### **Unternehmen**

Fonds Finanz Maklerservice GmbH  
Riesstraße 25  
80992 München

Internet: [www.fondsfinanz.de](http://www.fondsfinanz.de)

### **Über Fonds Finanz Maklerservice GmbH**

Die Fonds Finanz Maklerservice GmbH ist der größte Allfinanz-Maklerpool Deutschlands. Mit über 27.000 Vertriebspartnern, 380 Mitarbeitern und 130 Regionaldirektoren ist das Münchener Unternehmen bundesweit tätig. Die Fonds Finanz erzielte im Geschäftsjahr 2019 eine Gesamtleistung von 178,3 Mio. Euro. Der Gewinn belief sich auf 7,0 Mio. Euro (Ergebnis vor Steuern).

Die Fonds Finanz bietet umfassende und mehrfach ausgezeichnete Vertriebsunterstützung für Vermittler in den Sparten Leben, Kranken, Sach, Investment, Sachwerte, Immobilien, Bankprodukte und Baufinanzierung – zu 100 % kostenfrei.

Die Fonds Finanz wurde 1996 gegründet und ist als inhabergeführte Kapitalgesellschaft zu 100 % unabhängig. Eigentümer und Geschäftsführer sind Norbert Porazik und Markus Kiener.