



WIE GESTALTEN SICH IHRE ARBEITSBEDINGUNGEN UND PERSPEKTIVEN IN ZUKUNFT?

Die Versicherungsbranche erlebt derzeit einen starken Wandel. Standorte werden geschlossen, persönliche Betreuung durch elektronische Vertriebswege abgelöst und die Anzahl der Produkte steigt ins Grenzenlose.

Ihren Erfolg können Sie nur halten, bzw. weiter ausbauen, wenn Sie mit einem optimalen Konzept arbeiten, das sich an den Markt und seine Bedürfnisse anpasst.

Mal ehrlich: Oft genug kommt es nicht zum Vertragsabschluss, weil Ihr Portfolio nicht das optimale Produkt hergibt oder ein Mitbewerber einfach ein besseres Angebot machen kann. Wäre es da nicht wünschenswert, wenn Sie Ihre Produktpalette einfach um ein Vielfaches erweitern und jedem Kunden das für ihn optimale Produkt anbieten könnten?

“Der beste Weg, die Zukunft vorauszusagen, ist, sie zu gestalten.”

unbekannter Autor



KÖNNEN SIE IHREN KUNDEN IMMER GENAU DAS PASSENDE PRODUKT BIETEN?

Die Lösung

Das Maklerkonzept der AWBG

Unser Service für Sie!

Als freier Makler sind wir von Versicherungskonzernen unabhängig, das heißt wir können frei entscheiden und unserem Kunden das beste Produkt empfehlen. Die unangenehme Verpflichtung, unbedingt das Produkt eines bestimmten Anbieters verkaufen zu müssen, entfällt.

Wir sind Dienstleister des Kunden - nicht des Versicherungskonzerns.

Als Partner der **AWBG** haben Sie Zugriff auf das gezielte Know-How von sämtlichen Versicherungs- und Investmentgesellschaften, mit denen die **AWBG** zusammen arbeitet und entsprechende Rahmenverträge abgeschlossen hat. Durch jeden Abschluss profitieren Sie von vertraglich festgesetzten Abschlussprovisionen sowie laufenden Courtagen.

“Chancen gehen nie verloren. Die, die Sie selbst versäumen, nutzen andere..”

unbekannter Autor



EIN BEISPIEL ZUR VERTRAGSDICHTE

Von 8 Versicherungsverträgen Ihres Kunden betreuen Sie im Schnitt nur 1,6 Verträge.

Das heißt:

Sie verschenken das Potenzial von drei Vierteln pro Kunde.

Mal angenommen, die **AWBG** verschafft Ihnen vier Viertel.

Wäre das für Sie interessant?

Beispiel:

Ihre Agentur hat eine Bestandsprämie von 200.000 Euro mit ca. 20.000 Euro Bestandspflegevergütung bei einer Vertragsdichte von 2 Verträgen.

Wenn 2-4 Fremdverträge nun zusätzlich vergütet würden, könnten Sie obendrein 20.000 bis 40.000 Euro an Bestandspflegeprovision generieren.

“Man muss die Zukunft im Sinn haben und die Vergangenheit in den Akten.”

Charles Maurice de Talleyrand, franz. Staatsmann



DAS AWBG BACK-OFFICE- DIE VORTEILE FÜR IHR BÜRO

Wir bieten

- Back-Office mit kompetentem Innendienst-Team und einer guten IT-Lösung
- Aufwandsreduzierung für Administration und Wartung
- Straffung von Geschäftsprozessen
- Erfassung und Aktualisierung aller Kunden- und Gesellschaftsdaten
- Betreuung Ihrer Bestandskunden
- kostenlose Terminierung
- Einsparung von Personalkosten
- Übernahme der zeit- und kostenintensiven Marktbeobachtung
- Zeitgewinnung von mindestens 25% für Sie
- ein tolles Team zu Ihrer Unterstützung
- laufende interne und externe Schulungen

Sie sind neugierig geworden?

Dann vereinbaren Sie gleich einen unverbindlichen Termin mit uns!

“Die Zukunft soll man nicht voraussehen wollen, sondern möglich machen.”

Antoine de Saint-Exupéry

AWBG

Allgemeine Wirtschaftsberatung GmbH

VERSICHERUNGS- UND
FINANZMAKLERSOZIENTÄT

AWBG

Allgemeine Wirtschaftsberatung GmbH

VERSICHERUNGS- UND
FINANZMAKLERSOZIENTÄT

SPRECHEN SIE
MIT UNS!

BESSERE CHANCEN
DURCH NEUE PERSPEKTIVEN

Allgemeine
Wirtschaftsberatung GmbH
Gut-Steinbrink-Straße 8
32351 Stemwede-Arrenkamp

Tel.: 05474 2056 0
Fax: 05474 2056 20
eMail: info@awbg.de
Web: www.awbg.de

Bürozeiten:
Mo - Fr 8.00 - 12.00 Uhr
14.00 - 18.00 Uhr
Sa 10.00 - 12.00 Uhr