



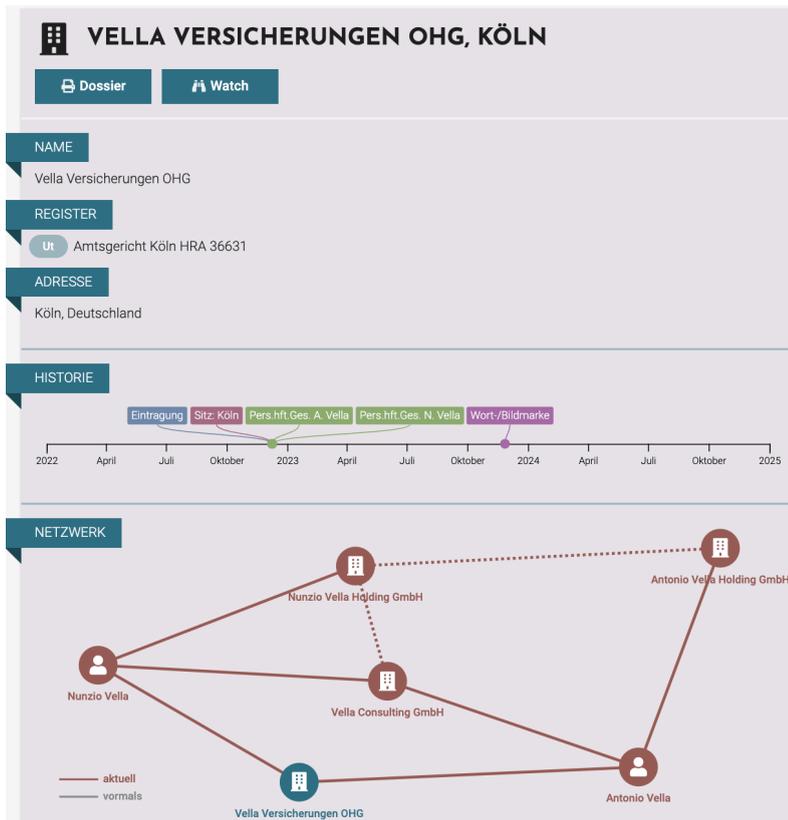
Strategisches Dokument von Vella Consulting – www.vella-consulting.de

Online Neukunden- und Mitarbeitergewinnung zur Generierung von 6 - 8 stelligen Jahresumsätzen in der Finanzbranche

Erstgespräch buchen: www.vella-consulting.de

Referenzen:

3,2 Millionen Euro Jahresumsatz 2023 / über 600.000€ EBIT bei Vella Versicherungen OHG



Gewinn- und Verlustrechnung vom 01.01.2023 bis 31.12.2023

Vella Versicherungen OHG Versicherungen, Köln

	EUR	EUR
1. Umsatzerlöse		3.202.965,99
2. Gesamtleistung		3.202.965,99

Ab 01.08.2024

VELLA-Hauptquartier

Höninger Weg 153A,
50969 Köln

1400 Quadratmeter

40+ Festangestellte

5,2 Millionen Euro Jahresumsatz Januar - Juni 2024



Abgeschlossene Tier-KV bei Vella seit 2024 - 17.07.2024

Abgeschlossene Deals - Diese Woche ⓘ

DIESES JAHR BIS JETZT

FILTER (1)



ANZAHL DER DEALS

15.435





Tilman Pabel - www.pabel.de

Unterstützung beim Aufbau einer Marke im Hochpreis Segment
"Yachten-Versicherung" / Online Neukundengewinnung und Aufbau der
Landingpage



Maier OHG / www.zahnplan24.de

Skalierung auf hohe 5-stellige Monatsumsätze
kompletter Aufbau und Unterstützung einer Marke / interner Prozesse /
Mitarbeiterführung / Online Neukundengewinnung / Vertriebstraining



Joana Wenz / www.smilesecure24.de

Skalierung auf hohe 5-stellige Monatsumsätze
kompletter Aufbau und Unterstützung einer Marke / interner Prozesse /
Mitarbeiterführung / Online Neukundengewinnung / Vertriebstraining



Lothar Niederstein – www.dentalguard24.de und www.dogguard24.de

Skalierung auf hohe 5-stellige Monatsumsätze
kompletter Aufbau und Unterstützung einer Marke / interner Prozesse /
Mitarbeiterführung / Online Neukundengewinnung / Vertriebstraining



Manfred Klausner - www.petinsurance24.de

kompletter Aufbau und Unterstützung einer Marke / Kompletter Umstieg
der Offline Aktivitäten auf Online / Vertriebstraining



Heike Schaffefeld - www.petinsurance24.de

kompletter Aufbau und Unterstützung einer Marke / Kompletter Umstieg
der Offline Aktivitäten auf Online / Vertriebstraining



Maximilian Hammerschlag - www.petinsurance24.de

Skalierung auf hohe 5-stellige Monatsumsätze
kompletter Aufbau und Unterstützung einer Marke / interner Prozesse /
Mitarbeiterführung / Online Neukundengewinnung / Vertriebstraining

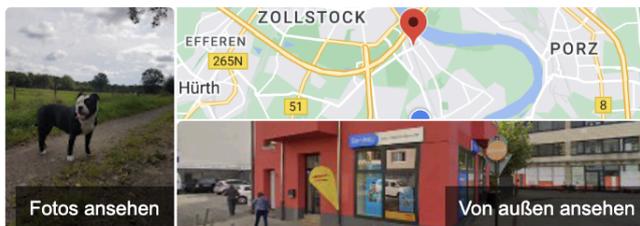


Thomas Scholzen - www.handwerkskind.de

Skalierung auf hohe 5-stellige Monatsumsätze
kompletter Aufbau und Unterstützung einer Marke / interner Prozesse /
Mitarbeiterführung / Online Neukundengewinnung / Vertriebstraining

Über 1.450 Bewertungen auf ProvenExpert von Beratungskunden:

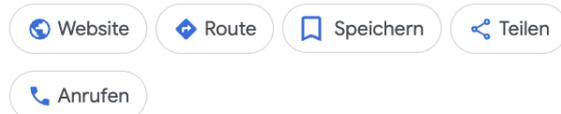
<https://www.dogprotect24.de/#bewertungen-google>



Dogprotect24 - Barmeria Hundekrankenversicherung

4,9 ★★★★★ 1.447 Rezensionen ⓘ

Versicherungsagentur in Köln, Nordrhein-Westfalen



Unsere Backstory bei Vella Consulting:

- 2016 hat Antonio Vella die kaufmännische Ausbildung zum Versicherungskaufmann begonnen und gleichzeitig sein BWL Studium 2019 abgeschlossen
- 2018 hat Nunzio Vella neben seiner Tätigkeit als Automatisierungstechniker bei Ford eine Ausbildung zum Versicherungsfachmann absolviert
- 2019 hat Antonio den Einstieg in das Online-Marketing Geschäft gestartet und bereits im ersten Jahr über 100.000€ Werbebudget auf Google verwaltet und mit einem 3 ROAS (Return on Investment) gewinnbringend in Werbeanzeigen investiert
- 2019 Nunzio kompletter Einstieg in die Versicherungsbranche
- 2020 Antonio und Nunzio Erwerb einer Gewerbeimmobilie und Einrichtung des ersten Büros mit 80qm

- 2021 im Hintergrund andere Finanzdienstleister beraten, als Agentur betreut und ausgebildet
- 2022 Gründung der Marken "Dogprotect24" und "Catprotect24" und komplette Spezialisierung auf Tierversicherung
- 2022 Anmietung weiteres neues Büro mit 240qm
- 2022 Mehrfach 6 stellige Jahresumsätze, Beste Versicherungsagentur der Barmenia, 3 Festangestellte Mitarbeiter
- 2023 Mehrfach 7 stellige Jahresumsätze, Beste Versicherungsagentur der Barmenia, 23 Festangestellte Mitarbeiter
- 2023 Dogprotect24 und Catprotect24 Verleihung Bronze Gewinn bei "Die Agentur des Jahres"
<https://www.asscompact.de/nachrichten/das-sind-die-versicherungsmakler-und-agenturen-des-jahres>
- 2023 Auftritt in diversen Fachmagazinen (Versicherungsbote, AssCompact & Co)
- 2024 voraussichtlich 8 stellige Jahresumsätze, aktuell mehr als 35 Festangestellte Mitarbeiter, Beste Versicherungsagentur der Barmenia
- 2024 Umzug neues Headquarter mit über 1400 Qm und Skalierung auf bis zu 100 Festangestellte Mitarbeiter

Weiterführende Quellen:

<https://www.asscompact.de/nachrichten/das-sind-die-versicherungsmakler-und-agenturen-des-jahres>

<https://www.versicherungsmagazin.de/rubriken/branche/die-gewinner-des-award-unternehmer-ass-2023-3429809.html>

<https://www.as-im-aermel.de/das-sind-die-12-finalisten-fuer-den-omgv-agentur-award-2024/>

Einführung in dieses Dokument

Mittelmäßige "Alte-Schule" Berater in der Finanzbranche, die offline und unplanbar an neue Kunden - oder Mitarbeiter kommen, werden in den nächsten Jahren aussterben.

Häufig überschätzen sich diese Berater dermaßen und denken permanent, dass sie sich auf die aufgebauten Bestandsprovisionen der Vergangenheit ausruhen können.

Sie denken, dass sie auch in den nächsten Jahren von Empfehlungen und Mundpropaganda überleben können und dass das „Überleben“ reine Formsache und „leicht“ sei – ein absoluter Irrglaube.

Ein weiterer Irrglaube ist, dass sie jetzt über „viel Geld verfügen“ würden und sogar „sicher“ aufgestellt sind, aber noch gar nicht begriffen haben, dass sich der Anspruch der Bestandsbetreuung der Kunden komplett ändert und damit zukünftig selbst die Bestandsprovision in Gefahr ist, weil sich Kunden bei neuem Versicherungsbedarf auch digital informieren und sich an Vermittler wenden, die online auffindbar sind. Diese Vermittler werden dann auch die anderen Verträge in den Bestand ziehen.



Das ist die Realität.

Die traurige Realität eines Versicherungsvermittlers

Wenn du es geschafft hast, länger als 4 Jahre im Versicherungsvertrieb auszuhalten, dann bist du in den meisten Fällen nun jemand, der zum ersten Mal über nennenswert mehr Geld verfügt, als der Rest der Bevölkerung - aber gleichzeitig ist deine Unternehmung häufig von Empfehlungen, Mund-Propaganda, übertragenen Versicherungsbeständen oder "gekauften Leads" abhängig.

Darüber hinaus bist du auf diesem Level wahrscheinlich noch **in deinem Tagesgeschäft eingebunden** – weil deine Kunden nur mit dir Verträge abschließen, du nebenbei Netzwerke und Versicherer bei Laune hältst. Du bist im Vertrieb und in deinem Tagesgeschäft unabdingbar.

Fakt ist: Viele Leute, die auf diesem Level hängen bleiben, verschwinden in den nächsten 2 bis 3 Jahren wieder vom Markt ODER werden in 2025 - 2027 extreme Probleme haben neue Kunden oder Mitarbeiter zu gewinnen, weil sie es nicht schaffen, groß genug zu werden und sich nicht aus dem Tagesgeschäft ziehen, um planbar für Kunden - oder Mitarbeiter Anfragen über diverse Online-Kanäle sorgen zu können.

Das Ergebnis: das Scheitern des Business, Burnout, Verlust der Kunden und der Bestandsprovisionen an Online auffindbare Vermittler, Sprüche wie "dass einem Geld nicht so wichtig sei..."

Die Lösung: Lerne wie du deinen Betrieb digitalisiert, du online planbar an neue Kunden oder Mitarbeiter kommst und wie du dich aus dem Tagesgeschäft vollständig rausziehen kannst.

FAKT: Niemand schafft den kompletten Umstieg ohne Vella Consulting oder benötigt jahrelange Entwicklungszeit

In der D-A-CH-Region lassen sich 8-stellige Versicherungsvermittler an der Hand abzählen.

Fakt ist: Die meisten 8-stelligen Versicherungsvermittler sind bereits seit mehreren Generationen im Familienbesitz und sitzen auf großen Gewerbe-Beständen. Keiner der großen Versicherungsvermittler hat sich durch Online-Werbung, neue digitale Prozesse und klare Verkaufsskripte innerhalb von wenigen Jahren auf solche Umsätze entwickelt.

Glaube mir, das ist einfach ein Fakt.

Es mag durchaus noch den ein oder anderen Anbieter geben, der über 10 Mio. Euro p.a. macht, der sich ohne unsere Strategien auf dieses Level begibt.

Fakt ist aber: Die meisten, die es heute in Deutschland, Österreich oder der Schweiz schaffen, werden mit Vella Consulting zusammenarbeiten.

Der Grund dafür ist ganz einfach

Warum sollte sich ein Versicherungsvermittler nicht an den Vorreiter wenden, wenn sich dieser schon dazu bereit erklärt, das komplette Wissen preiszugeben?

Den meisten reicht ja bereits ein solider 6- oder 7-stelliger Jahresumsatz. Der sich planbar Jahr für Jahr wiederholt. Dieses Wachstum haben wir doch selbst innerhalb weniger Monate umgesetzt.

Wenn wir in der Lage sind, mit unseren Strategien mehrfach 8 stellige Jahresumsätze umzusetzen.

Warum sollte ein Versicherungsvermittler nicht ganz einfach auf 6- oder 7-stellige Umsätze kommen können?

Warum jeder Idiot auf 1 bis 3 Mio Euro p.a. in der Finanzbranche kommen kann

Um als Versicherungsvertreter, Versicherungsmakler oder Finanzberater auf 1 bis 3 Millionen Euro Jahresumsatz zu gelangen, muss man kein guter Unternehmer sein.

Man muss lediglich 2 bis 3 Dinge der Liste von Erfolgsfaktoren beherrschen/erfüllen.

Liste der Erfolgsfaktoren als Berater in der Finanzbranche

- Eine starke Personen Marke oder Unternehmensmarke aufbauen (z.B. Dogprotect24)
- Gute Vertriebs-Skills
- Hohe organische Reichweite durch Content Marketing (YouTube, Podcast etc.)
- Starke Fähigkeiten im Online-Marketing bzw. bei bezahlter Werbung
- Effiziente Vertriebspartner /Mitarbeiter und automatisierte Prozesse
- Weiterempfehlungen durch großes Netzwerk/eigene Kunden

→ Jeder, der 2 Punkte auf dieser Liste erfüllt, kann mindestens 1 Mio. Euro p.a. umsetzen

→ Jemand, der 3 Punkte der Liste erfüllt, schafft es auf 2 bis 3 Mio Euro p.a.

Das ist die Wahrheit!

Das Geld steckt in selbst erstellten Leads und im Vertriebsprozess

Fakt ist, dass die meisten Berater in der Finanzbranche zu wenig Zeit investieren, um planbar an neue Leads zu kommen. Deswegen gibt es kaum Versicherungsvermittler, die mehr als 100.000€ - 200.000€ Jahresumsatz machen.

Und genau deshalb ist eine **vollständige Optimierung der Vertriebsprozesse** – meistens unabdingbar:

Typische Maßnahmen, die wir bei unseren Kunden umsetzen:

- **Optimierung des CRM-Systems** – führt meistens zu einer zeitnahen Verdopplung der Umsätze und dadurch effektiv zu einem höheren CPA
 - Unheimlich viel Potenzial geht im CRM (bei denen deine Kunden gelistet sind) verloren, weil überhaupt nichts automatisiert ist.
 - Bestandskunden werden nicht systematisch nachverfolgt und upgesellt (Cross-Selling). Hier stecken meistens bis zu 30 % Umsatzpotenzial drin.
 - Diverse Follow-Up-Mechanismen können implementiert werden.
- **Optimierung der Verkaufs-Skripte** – fast kein Versicherungsvermittler nutzt Verkaufsskripte. Das ist für mich vergleichbar mit... einem Koch, der ohne Rezept rumhantiert.. einem Schauspieler, der ohne Skript dreht... und so weiter.. Und wenn jemand mal ein Verkaufsskript hat, dann wurde das Skript entweder mehrere Jahre

nicht mehr an die aktuelle Marktsituation angepasst oder im Laufe der Zeit wurden sinnlose Skript-Varianten erstellt, um Fehler auszugleichen.

- In der Praxis können wir hier schon ohne MEHR-Aufwand (in €) für **30-40%** mehr Geschäft im normalen Vertriebsalltag sorgen.
- Dies stellt sofortigen **Mehrumsatz** dar ohne zusätzliche Werbe- oder Personalkosten!
- **Systematisches Generieren von neuen Kontaktanfragen** – Durch Änderungen an deinen Vertriebsprozessen kannst du systematisch für neue Kontaktanfragen sorgen und diese auch ohne schlechtes Gewissen abarbeiten. Du wirst mehr Umsatz generieren, ohne mehr Zeit aufwenden zu müssen.

Marketing ist übrigens Chefsache.

Du kannst das nachdenken, planen und umsetzen von Neukunden-Anfrage-Strategien, hier nicht an dein Team, an deinen Versicherer oder eine Marketingagentur abgeben. Du musst selber in der Lage sein, für neue Kontaktanfragen zu sorgen. Für systematisiertes Marketing musst du kein Nerd sein, kein Online-Marketing-Guru, nicht Wirtschaftspsychologie studiert haben oder um alles umzusetzen, Wirtschaftsinformatiker sein. Bei Vella übernehmen wir unser Marketing komplett selbst. Das berechtigt uns dazu, unser Wissen auch an andere Versicherungsvermittler weiterzugeben, die es schaffen, innerhalb von 8 Wochen denselben Wissens- und Umsetzungsstand, wie wir zu haben.

Wann und warum wir uns unterhalten sollten:

Wenn du folgende Kriterien erfüllst, können wir dir helfen, online neue Kunden zu gewinnen:

- Du bist Versicherungsvermittler, Versicherungsmakler oder Berater in der Finanzbranche
- Du bist der Inhaber/Geschäftsführer deiner Firma.
- Du machst bereits planbaren Umsatz (mindestens 60 - 70.000€ im Jahr)
- Du würdest gerne auf 6-stellige bis 8-stellige Jahresumsätze wachsen
- Du möchtest weg von unplanbaren Geschäft
- Du kannst in deine Firma investieren
- Du bist umsetzungsstark
- Du hast keine Ego-Probleme und lässt dich auch beraten

Wenn diese Punkte auf dich zutreffen, bist du ausreichend qualifiziert für eine Zusammenarbeit auf hohem Level mit uns.

Klicke hier und buche ein kostenloses Erstgespräch bei Vella Consulting:

Zum Erstgespräch → www.vella-consulting.de

Falls du dieses Dokument liest und diese Kriterien noch nicht erfüllst, keine Sorge: Wir können dir auch helfen, auf ein solches Level erst einmal zu kommen.
Auch für dich macht ein strategisches Erstgespräch Sinn!

Zum Erstgespräch → www.vella-consulting.de

Was erwartet dich in unserem strategischen Erstgespräch:

Alle Strategieberater bei Vella Consulting arbeiten bereits seit mehreren Jahren mit uns zusammen. Sie mussten sich alle als Versicherungsvermittler etablieren, mindestens 100 - 150 neue Verträge im Monat generieren und strategisch auf einem hohen Niveau agieren. Bei uns arbeiten keine Strategieberater, die vor 3 Wochen irgendeinen Kurs gemacht haben und die wir nun ans Telefon lassen, um unseren guten Ruf kaputt zu machen.

In unserem Strategiegelgespräch finden wir gemeinsam mit dir heraus, auf welchem Level du dich befindest und wie wir dir konkret innerhalb von 3 Monaten helfen können.

Häufig planen wir im ersten Schritt deine Strategie zur planbaren Neukundengewinnung und bringen dich vertriebllich auf sehr hohes Niveau, damit du auch sofort für MEHR-Umsatz im normalen Versicherungsalltag sorgen kannst.

Du wirst im Erstgespräch exakt erklärt bekommen, wie du die in diesem Dokument besprochenen Inhalte auf deine Situation anwenden musst, um deine Versicherungsagentur für die Zukunft perfekt aufzustellen.

Zum Erstgespräch → www.vella-consulting.de