

**Vom Provisionsdruck zur Planbarkeit.**

# SERVICEVEREINBARUNGEN: DREI MAKLER UND IHR ERFOLGSMODELL.

Der Alltag vieler Versicherungsmakler ist geprägt von wachsender Regulatorik, sinkenden Abschlussprovisionen und steigender Administration. Die meisten Makler stecken in einem von zwei Hamsterrädern – und beide führen in dieselbe Sackgasse.

**Hamsterrad 1:** Die wiederkehrenden Einnahmen reichen nicht aus, um die Kosten zu decken. Neue Abschlüsse müssen her – doch jeder neue Kunde bedeutet mehr Arbeit, Verwaltung und Stress.

**Hamsterrad 2:** Der Bestand ist groß genug, um die Fixkosten zu tragen – aber das Büro versinkt im Verwaltungschaos. Beschäftigt, aber nicht produktiv. Funktionierendes Unternehmertum? Fehlanzeige.

Mit welcher Strategie du aus deinem Hamsterrad ausbrechen kannst, das beschreibt Branchenexperte Christoph Fuchs. Viele Makler spüren: Das System, wie es ist, funktioniert nicht mehr. Doch die Vorstellung, vom Kunden

direkt für Serviceleistungen bezahlt zu werden, löst oft Unsicherheit aus. Was ist erlaubt? Wie spreche ich langjährige Kunden an? Und verliere ich sie dadurch? Genau hier setzt servicemakler.de an. Das Konzept schafft klare, rechtssichere Strukturen – und verwandelt

unbezahlte Arbeit in planbare, stornofreie Einnahmen, eine höhere Wertschätzung und das Standing eines Arztes, Anwalts oder Steuerberaters, mit Fokus auf Kunden, die Qualität schätzen – nicht nur den günstigsten Tarif. In Großbritannien und den Niederlanden sind solche Service-Fees längst Standard.

Dort werden Makler bereits seit Jahren für ihre laufende Betreuung fair vergütet. Deutschland zieht nun nach, und servicemakler.de steht an der Spitze dieser Entwicklung. Die Angst, Kunden zu verlieren, ist unbegründet. Wer bleibt, bleibt bewusst – und mit größerer Loyalität als zuvor.

## Dein Zugewinn: Autorität und Qualität.

Die Ergebnisse der Servicevereinbarungen sprechen für sich: Planbare stornofreie

**CHRISTOPH FUCHS**

## Unser Gastautor: Christoph Fuchs

Christoph Fuchs ist Gründer des Unternehmens servicemakler.de und unterstützt seit 2020 über 500 Maklerbetriebe beim Aufbau wiederkehrender Einnahmen durch Servicevereinbarungen. Sein Ziel: Makler aus dem Hamsterrad befreien – hin zu Freiheit und echter Wertschätzung.

*Sichere dir jetzt deinen persönlichen Termin mit Christoph:*

Tel.: 0177 9374634

E-Mail: christoph.fuchs@servicemakler.de



BILDMATERIAL: ©Christoph Fuchs, Steffen Behrendt, Robert Steinberg, Valeri Kehler



**Steffen Behrendt**  
*Ich habe keinen einzigen Kunden verloren.*



**Robert Steinberg**  
*Ein Arzt oder Anwalt arbeitet ja auch nicht kostenlos.*



**Valeri Kehler**  
*Ich kann endlich als echter Berater agieren.*



Auch Robert Steinberg setzte das Modell von Beginn an konsequent um. Innerhalb von drei Monaten führte er über 100 Servicevereinbarungen ein – das sind mehr als 30.000 Euro zusätzlicher Jahresumsatz. „Ich habe verstanden: Wer als Profi wahrgenommen werden will, muss sich auch wie einer positionieren. Ein Arzt oder Anwalt arbeitet ja auch nicht kostenlos.“ Er erlebt: weniger Preisdruck, engere Kundenbindung, deutlich mehr Wertschätzung.

**// HANNOVERSCHE**  
Das Jetzt versichern

**Blitzschnell zum Rundum-Versicherungsschutz**

Höhere Abschlussquoten, zufriedene Kunden und minimaler Verwaltungsaufwand: Mit nur zwei bis drei Gesundheitsfragen erhalten Ihre Kunden schnell und einfach eine Entscheidung.

Ob Berufsunfähigkeit oder Immobilienabsicherung – unsere Kurzanträge bieten einen umfassenden Versicherungsschutz in nur wenigen Minuten.

**Garantiert gut versichert.**

[partner.hannoversche.de](http://partner.hannoversche.de)