

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. Über 500 Makler haben das Modell bereits umgesetzt. Drei davon zeigen auf der rechten Seite, wie es funktioniert.

Dein Zugewinn: Autorität und Qualität.

Die Ergebnisse der Servicevereinbarungen sprechen für sich: 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.

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.“

Steffen Behrendt, ehemaliger Strukturvertriebler aus Mecklenburg-Vorpommern, betreute rund 600 Kunden – mit enormem Aufwand, aber ohne Vergütung für Service. Heute bietet er drei Servicepakete an. Sein Ergebnis: 50 zahlende Kunden in zweieinhalb Monaten, rund 2.000 Euro zusätzliche Monatseinnahmen – Tendenz steigend. „Ich habe keinen einzigen Kunden verloren“, sagt Behrendt. „Im Gegenteil – viele waren froh, dass sie meine Arbeit endlich wertschätzen und entlohnen können.“ Sein Ziel: 10.000 Euro monatlich – ausschließlich durch Servicevereinbarungen.



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

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.



Valeri Kehler
„Ich kann endlich als echter Berater agieren.“

Valeri Kehler führt eine Kanzlei, die Versicherungen, Investments und Steuerstrategien vereint. Karteileichen sind für ihn keine Option – er wünscht sich echte Mandantenbeziehungen. „Ich wollte nicht mehr der sein, den man nur anruft, wenn man eine eVB braucht.“ Seine neuen Servicevereinbarungen hat er bisher mit über 75 Kunden umgesetzt. Heute erzielt er mehr als 5.000 Euro monatlich an wiederkehrenden Einnahmen – mit wachsender Tendenz. „Ich habe heute weniger Stress und stärkeren Fokus. Ich kann endlich als echter Berater agieren.“

// 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