

Willkommen!
bei
allfinanztest.de
GmbH Deutschland

Ist das Ihre Situation? Erkennen Sie diese Problematik?



- Abgegebene Angebote werden von Mitbewerbern **unterboten**, die Sie nicht anbieten können
- Ihre Verträge werden durch Vertreter **gekündigt** oder durch Makler übernommen, da der Kunde nicht alle Verträge bei Ihnen führt
- Ihr Angebot wird vom **anderen** Vermittler in Deckung gegeben
- Der Kunde muss wegen eines Darlehns die Lebensversicherung und andere Versicherungen sowie Bausparverträge bei der Gesellschaft der Bank abschließen, weil Sie ihm **kein besseres Finanzierungsangebot** machen konnten.



Ist das Ihre Situation? Erkennen Sie diese Problematik?

Das neue Vermittlerzeitalter

Der Vermittler muss sich den neuen
Anforderungen der EU Vermittlerrichtlinie zwingend stellen.

geeignete Anzahl von Angeboten **vergleichen** und **dokumentieren**

Erfüllung der Maßgaben durch Auftreten als echter **Komposit**vermittler

Lösungsweg zur Erfüllung der Vermittlerrichtlinie

Suche von diversen **Analysetools** am Markt

Diese gibt es jeweils nur sparten- oder problembezogen und würden in der Sammlung einer Vielzahl dieser Produkte eine **Patchworklösung** darstellen.

Suche nach **Beratungsprotokollen** zur Erfassung der Risikosituation des Kunden vor Ort

Auswahl des **Kundenbedarfs** anhand der angetroffenen Lebenssituation, der Branche, der zu versichernden Objekte usw.

Schaffung von **zahlreichen Verbindungen** zu Versicherern (Prinzipiell sollten es alle sein.)

Im Ergebnis müssen dem Kunden **verschiedene Alternativen** vorgelegt werden, um einen Favoriten herauszufinden.

Ist das Ihre Situation? Erkennen Sie diese Problematik?

Steigender Wettbewerbsdruck

- **Verdrängungswettbewerb**
- **Starke Einschränkung der Bestandsübernahmemöglichkeiten durch fehlende Verbindungen zu einer Vielzahl von Produktgebern**
- **Zu geringe Umsätze**, um die erforderliche Vielzahl von Produktgebern zu bedienen
- **Zeitproblem**, um wichtige Termine mit Maklerbetreuern wahrzunehmen

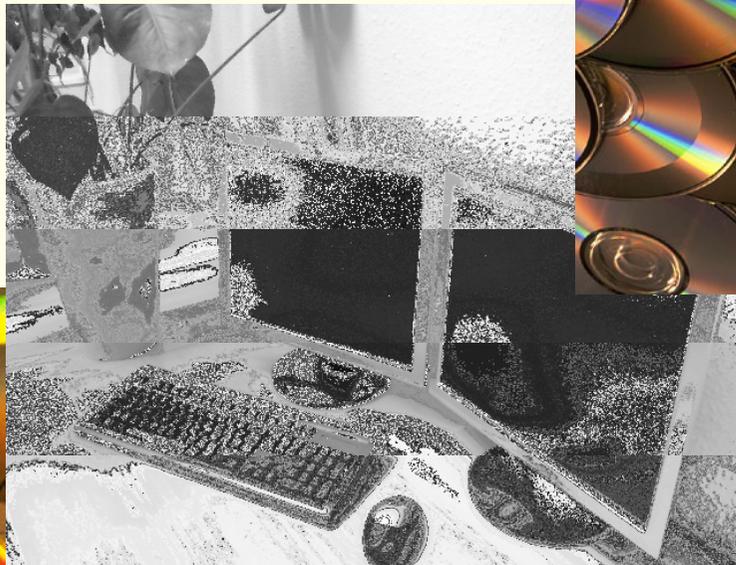
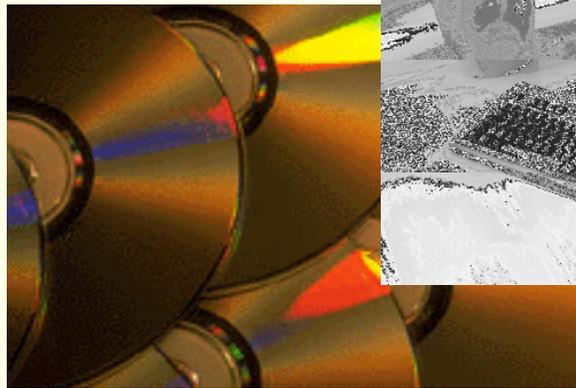
Lösungsweg zum Erreichen eines Wettbewerbsvorteils

- Herstellen sehr **vieler** Produktgeberverbindungen
- den Kunden durch cross selling **bestandsfest** machen
- den **Einbruch** von anderen Vermittlern durch Bestandsübernahme aller Verträge des Kunden verhindern
- Angebote, die er von von Mitbewerbern bekommt, für den Kunden **selbst in Deckung** geben
- Unterbrechung des **Kundenkontaktes** zu fremden Vermittlern durch Bestandübertragung- bevor es ein anderer tut

Auf den Einzelvermittler kommen bei der Realisierung dieser Lösungswege eine Reihe neuer Schwierigkeiten zu.

Tarifsoftware - auf Ihrem Computer,
vollkommen überladen, wenn Sie sie
brauchen, ist die Version **überaltert** und
verschiedene Software **stört** sich
gegenseitig.

**C
H
A
O
S**



Kennen Sie das?

C
H
A
O
S

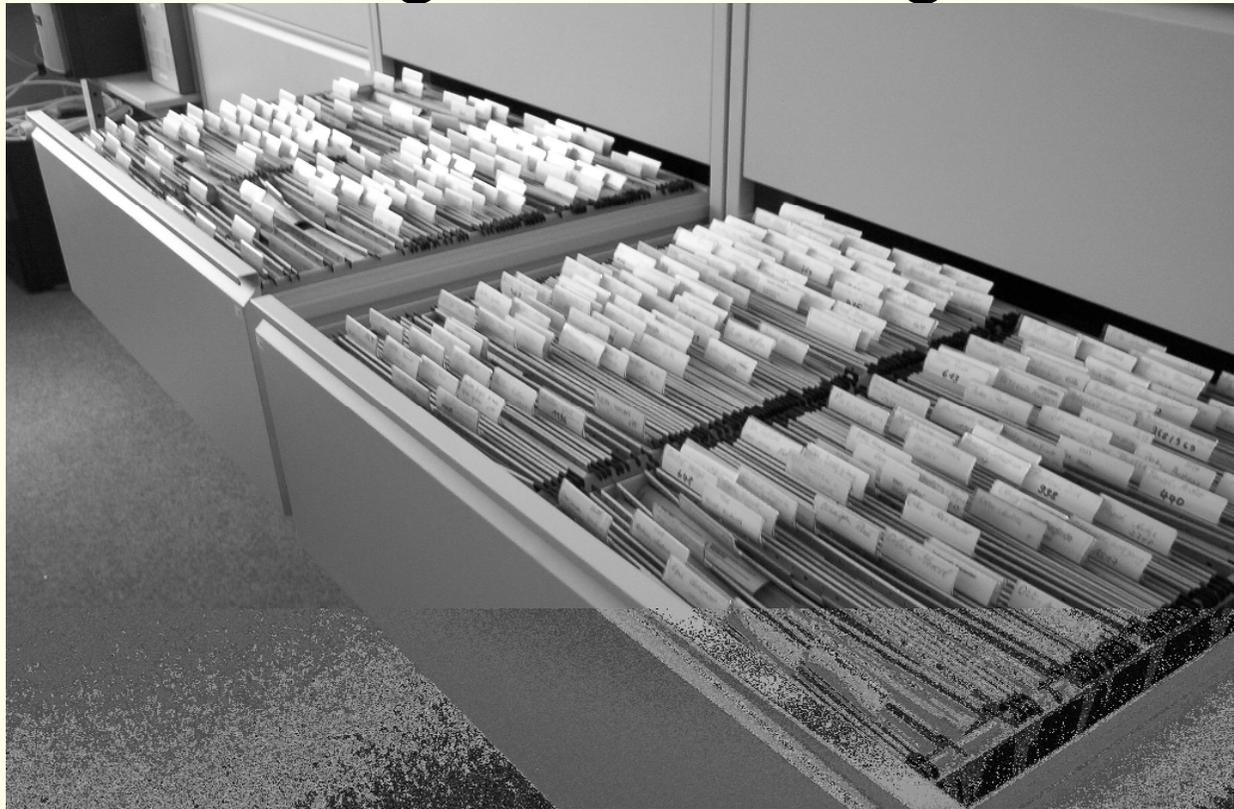
Produktauswahl, Sortierung der Ordner nach Sparten oder nach Produktgeber-gesucht wird aber der spezielle Inhalt eines Produktes → z.B. Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit in der Hausratversicherung



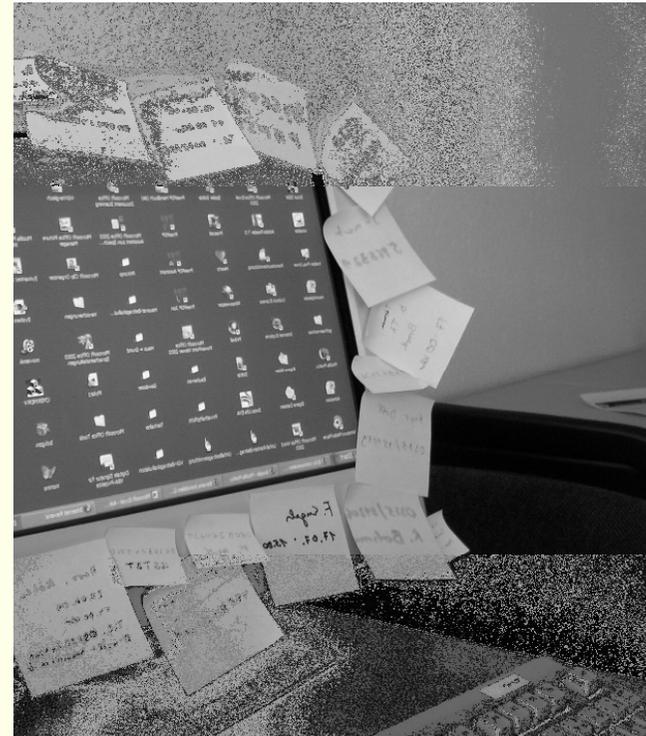
Kennen Sie das???

Antragvorhaltung, sie füllen Schränke und wenn einer gebraucht wird, ist das Druckstück vergriffen oder sogar überaltert.

**C
H
A
O
S**



Ansprechpartner,
Agenturnummern,
Passworte, Telefon- und
Faxnummern, E-Mail und
Webadressen, Courtagesätze
und zum Schluss müssen ja
auch
noch die Kunden
verwaltet werden, das
Chaos nimmt kein Ende!!!



Ist das Ihre Situation? Erkennen Sie diese Problematik?

Einkommenssituation

Abschaffung von Steuervorteilen bei Lebensversicherungen

Abschaffung von Steuervorteilen bei geschlossenen Fonds

ständige **Heraufsetzung** der Einkommensgrenze für private Krankenversicherung

aggressive **Rabattpolitik** der Kapitalanlagegesellschaften (Direktvertrieb von Investmentfonds)

Erhöhung der Versicherungssteuer, von welcher der Vermittler nicht partizipiert

Es zeichnet sich ein Einkommensknicke ab!

Lösungsweg zur Verhinderung des Einkommensknickeles

- Verkauf von **originellen** Kapitalanlagen, Kapitalversicherungen, die einen Mehrwert für den Kunden bieten
- im Bereich der Sachversicherung müssen **preiswerte Produkte** gefunden werden, die genau die Einschlüsse beinhalten, die der Kunde erwartet
- Verarbeitung **umfassender Marktrecherchen** ist notwendig - Für die Realisierung wird das Know How einer Gemeinschaft benötigt.

-Erhöhung der Kundenrentabilität:

- Denken Sie darüber nach: „Wie viele Kunden haben nur 1,2 oder 3 Verträge bei Ihnen?“
- erfahrungsgemäß mindestens 50%
- Erhöhung der Vertragszahl pro Kunde
- Vermehrung Ihres Umsatzes ohne Abschlüsse durch einfache Bestandsübernahme
- Übernehmen Sie die Verträge Ihrer Mitbewerber, bevor diese es tun!
- **Dazu benötigen Sie ca.400 Verbindungen zu Produktgebern**

**Das
haben wir
bereits für Sie erledigt!**

(das ist nur eine Auswahl)

Logos included in the image:

- CSS
- KRAVAG-LOGISTIC
- AdvocARD
- Karlsruher Versicherungen
- Allfinanztest.de
- WIBA
- ACE Auto Club Europa
- helvetia
- Assekuranz Service Center
- Die Continentale
- Basler Versicherungen
- FONDSFINANZ
- AXA
- AMEX
- BERLIN-KÖLNISCHE KRANKENVERSICHERUNG
- CONCORDIA
- DKV
- ORAG
- RECHTSSCHUTZ UNION
- Deutscher Ring
- CARGLASS
- VOLKSWOHL BUND
- DBV-winterthur
- Mannheimer Dialog: Lebensversicherungs-AG
- DA)) direkt
- Allianz
- europ assistance
- Generali
- EUROPA
- Gothaer Versicherungen
- Rhion
- BBV
- SwissLife
- ZÜRICH
- HanseMercur
- inter
- WWK
- ltzehoer
- KRAVAG-Versicherungen
- LKH
- »Schweizer National«
- die Stuttgarter
- uniVersa
- skandia
- VHV

Willkommen
in Ihrem Online - Büro bereitgestellt von



Ihr ultimativer Maklerpool

Wir haben Ihre Lösung:

allfinanztest.de Deutschland ist die umfassendste Beratungshilfe, die es am Markt gibt.

Beratungsprotokolle und Dokumentation sind die Ausdrucke der Rechercheergebnisse bei allfinanztest.de (Screen shot).

Im Ergebnis erhält der Kunde durch spezielle Suchen für mögliche Risikoeinschlüsse Produkte mit Leistungsvergleich als Beratungsprotokoll.



*Das richtige Produkt einzusetzen,
ist die Wissenschaft, deren
Prüfkriterium der Schadenfall ist.*

*Dann kann es
zu spät sein!!*

allfinanztest.de versteht sich als Hilfe zur Selbsthilfe

- Marktübersicht von Versicherern, Deckungskonzeptmaklern, Pools, Backoffices sowie anderen Produktgebern
- Website zur Beratung nutzen, dadurch Ihre Haftung minimieren.
- die Zugangswege zu den Produkten für Neugeschäft und Bestandsübertragung
- keine eigene Pflege und Organisation von Verbindungen notwendig





- keine Schränke voll Papier mehr
- keine lästigen Umsatznachfragen mehr
- keine Kündigungen von Verbindungen durch Produktgeber
- Nur eine Stornoreserve oder Vertrauensschadenversicherung für alle Produktgeber
- elektronische Erfassung aller Geschäftsvorfälle
- Online-Einsicht für Sie
- Termin- und Aufgabenerfassung selbst im Programm möglich
- Verwaltung und Geld wird gespart!
- Partner erhalten neueste Informationen und Schulungstermine bundesweit

Im Onlinebüro finden Sie die Erläuterung zum Menüpunkt hinter jedem 

Produktübersicht



Weiterhin empfiehlt sich eine persönliche kostenfreie Schulung zum Onlinebüro.

Wie werde ich Kooperationspartner der allfinanztest.de Deutschland?

- I. Passwort auf unserer Internetseite anfordern
- II. Kooperationsvertrag an allfinanztest.de GmbH
Deutschland per Post senden
- III. Und los geht's!



Für die Geschäftsverbindung

benötigen wir:

- ✓ Kooperationsvertrag
 - ✓ Nachweis §34d GewO und § 34 f GewO
 - ✓ Ausweiskopie
 - ✓ Polizeiliches Führungszeugnis
 - ✓ Schufa- Auskunft
 - ✓ AVAD Einwilligung
 - ✓ Vermögensschadenhaftpflicht VS (Kopie)
 - ✓ Handelsregisterauszug
 - ✓ Bürgschaft
- } Kapital-
Gesellschaft

Hier können Sie nachlesen, wie die Zusammenarbeit im Einzelnen erfolgt.

× Menü

Startseite

Portale

Zusammenarbeit

Unternehmen

Service

Schulungen

Sofortabschluss



allfinanztest.de®

Startseite

LOGIN-PRODUKT ÜBERSICHT

Bitte geben Sie Ihre E-Mail-Adresse und das Passwort ein.

Benutzername:

Kennwort:

Anmelden

Ihr unabhängiger Maklerpool für alle Finanzdienstleister seit 1989

Sparten / Haftpflicht-VS

expandieren komprimieren

Produktgeber

Komfortsuche

Produktübersicht

Sparten

- Haftpflicht-VS
- KFZ-VS
- Kredit-VS
- Personen-VS
- Rechtsschutz-VS
- Sach-VS
- Tier-VS
- Technische- / Transport-VS
- Reise-VS

Branchen / Berufe

- sonstige Risiken
- Multi Risk
- Lebensphasen

Haftpflicht

Allgemeine Informationen zur Haftpflicht Versicherung

Preisvergleich: Privathaftpflicht-VS Vergleich

Betriebshaftpflicht

Allgemeine Informationen zur Betriebshaftpflicht Versicherung

Betriebshaftpflicht Versicherung

Allianz Versicherungs AG

Rabatt: bis 40 % Nachlass möglich

Alle Leipziger Versicherung AG

Benutzername: MaklerAllf

Passwort: Makler223

Login Neuanmeldung Produkte

Aktuelle Informationen

24.04.2017

 **Die Stuttgarter**
Der Vorsorgeversicherer

Übersicht zu den geplanten Änderungen in der bAV zum 01.01.2018

Stuttgarter Versicherungsgruppe AG
Berlin

[weiterlesen](#)

20.04.2017

 **MÜNCHENER VEREIN**
VERSICHERUNGSGRUPPE

Tip Wir bringen Deutschland zum Lächeln



Wir danken den Nutzern unseres Systems für die Unterstützung mit Hinweisen zu seiner ständigen Verbesserung. An einem sich schnell verändernden Finanzmarkt wird es zukünftig immer wichtiger sein, Expertensysteme wie diese Datenbank zu nutzen. Nur so lässt sich die anspruchsvolle Tätigkeit eines echten Finanzmaklers nach bestem Wissen und Gewissen realisieren. Dieser Aufgabe stellen wir uns.

 **Allfinanztest.de**[®]
GmbH Deutschland

Ihr ultimativer Maklerpool



Neuanmeldung Produktübersicht

Neuanmeldung Portal Produktübersicht

kostenfreier Probezugang!
Nach 4 Wochen wird der Probezugang deaktiviert.

- Makler
- Mehrfachagent
- Vertreter
- Tippgeber
- Produktgeber / Maklerbetreuer
- Journalist
- Ratingagentur
- Berufsverband

Firma:

Anrede*:

Vorname:

Nachname*:

Melden Sie sich jetzt an