Blickpunkt

November/Dezember 2013

Sehr geehrte Damen und Herren,

in unserem Newsletter „Blickpunkt." greifen wir regelmäßig aktuelle Themen für Makler im Gewerbe- und Industriegeschäft auf.

Unsere Themen im November sind:

- BrokingX – Wechsel des Portals Anfang Januar
- Vertriebspotenzial zu bBU sehr hoch, aber schwer zu erschließen
- Institutioneller Käufer von Maklern bietet attraktive Übergangsregelung
- Frohe Weihnachten und ein gutes neues Jahr

Zu allen Themen geben wir Ihnen gerne detailliert Auskunft.

BrokingX – Wechsel des Portals Anfang Januar

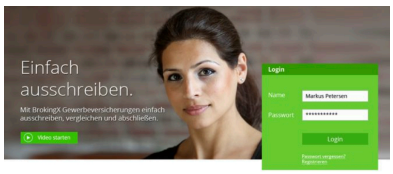
Die zweite Generation von BrokingX geht erst im Januar 2014 online! Den Wechsel des Portals haben wir zur Sicherung von Servicequalität und Datensicherheit um kurze Zeit verschoben.

Das neue BrokingX ist fertig und steht zur Nutzung bereit. Dennoch haben wir den Wechsel des Portals um kurze Zeit verschoben.

Um die Verfügbarkeit von BrokingX von über 99% im Sinne unserer Kunden weiterhin sichern zu können, haben wir unerwartet den Serverpark wechseln müssen. Beim Implementieren des neuen BrokingX auf den Server des bisherigen Serverparks fielen Schwächen in dessen Servicelevel auf. Für den Fall eines Zwischenfalls sind uns jedoch kurze Reaktionszeiten des Dienstleisters wichtig.

In dieser Woche wird das Portal dort aufgespielt und von uns getestet. Gleich zu Beginn des Jahres werden wir dann online sein.

Sie erhalten von uns eine separate, detaillierte Information zum Wechsel des Portals.



Ansprechpartner
BrokingX Serviceteam
service4U@brokingX.de
0221-979 978–222 bis 224

Vertriebspotenzial zu bBU sehr hoch, aber schwer zu erschließen

Betriebliche Vereinbarungen zur Berufsunfähigkeitsabsicherung für Mitarbeiter bieten ein hohes und wachsendes Vertriebspotenzial. Um dieses Potenzial zu erschließen, ist Spezialwissen erforderlich und Manpower, um die Mitarbeiter der Betrieb zu akquirieren. Eine Partnerschaft mit einem spezialisierten Makler, verhilft zu

Jüngere Studie zu den Vertriebsaussichten von Makler zeigen auf, dass der Betriebliche Altersvorsorge hohe Vertriebschancen eingeräumt werden. Das gilt auch für eine spezielle Ausprägung, nämlich der Betrieblichen Berufsunfähigkeitsversicherung. Betriebe suchen nach Maßnahmen, Mitarbeiter zu binden und junge Talente anzuwerben. Die bBU trägt dazu bei. Mitarbeiter zahlen eine deutlich niedrigere Prämie als bei einem privat abgeschlossenen Vertrag. Betrieb senken Personalkosten.

Für Makler ist dieses Produkt anspruchsvoll. Wer das Wissen nicht hat oder keinen breiten Zugang zu den Mitarbeitern des Betriebs bekommt, lässt diese Vertriebschance ungenutzt. Ein spezialisierter Partner kann hier sehr hilfreich sein. Arbeitsteilig wird der Rahmenvertrag mit dem Betrieb akquiriert und die aufwendige Akquisition der Mitarbeiter übernimmt der Spezialist. Die Einnahmen aus den Vertriebserfolgen werden fair aufgeteilt.

Sind Sie Gewerbe-/Industriemakler oder Spezialmakler und haben große Betriebe als Kunden? Haben Sie dieses Produkt bislang nicht oder kaum vermittelt? Dann sprechen Sie uns an. Wir vermitteln Ihnen den Kontakt zu unserem Partner.

Ansprechpartner
Christian Wiemann
wiemann@eXulting.de
0221-979 978–226

Institutioneller Käufer von Maklern bietet attraktive Übergangsregelung

Sie möchten Ihr Maklerunternehmen verkaufen, aber noch nicht sofort. Sie möchten akquirieren und Ihre wichtigen Kunden weiter betreuen, aber alltägliche Betreuungsaufgaben schon abgeben. Dafür haben wir ein Angebot.

Wir haben schon mehrfach darauf hingewiesen, dass Makler sich frühzeitig um die Nachfolge kümmern sollten. Wer in den nächsten Jahren den Generationenwechsel vollziehen möchte, muss schon jetzt suchen. Die Anzahl der Verkäufer wird nämlich in den nächsten Jahren deutlich steigen.

Für Interessenten vermitteln wir einen Kontakt zu einem institutionellen Käufer, der zwei Übergangsmodelle anbietet. Die Lösungen sind ideal für Makler, die sich sukzessive zurückziehen möchten.

Die bewährte Methodik bleibt. Erst erhalten beide Seiten ein anonymes Profil. Ein Kontakt entsteht erst, wenn beide Seiten dem zustimmen.

Rufen Sie uns an. Ihr Anliegen bleibt 100% diskret!

Ansprechpartner
Christian Wiemann
wiemann@eXulting.de
0221-979 978–226

Frohe Weihnachten und ein gutes neues Jahr

Wir wünschen Ihnen ein gesegnetes und fröhliches Weihnachtsfest. Ihnen und Ihren Familien ein glückliches Jahr 2014!

Wir bedanken bei unseren Geschäftspartnern und freuen uns auf die weitere gute Zusammenarbeit.

Mit freundlichen Grüßen
BrokingX Team

Jetzt auch in Facebook: https://www.facebook.com/eXultingBrokingX

Impressum
eXulting GmbH & Co. KG - eServices & Consulting für Assekuranz Unternehmen
broking*X* – Portal zur Ausschreibung von Industrie- und Gewerbeversicherungen
Von-Hünefeld-Straße 1
50829 Köln

Mail	Service4U@brokingX.de
Telefon	0221-979 978–0
Fax	0221-979 978–225
Homepage	www.brokingX.de

Handelsregister des Amtsgerichts Köln
Handelsregisternummern: HRB 73166 und HRA 28636
Umsatzsteueridentifikationsnummer: DE 27868029