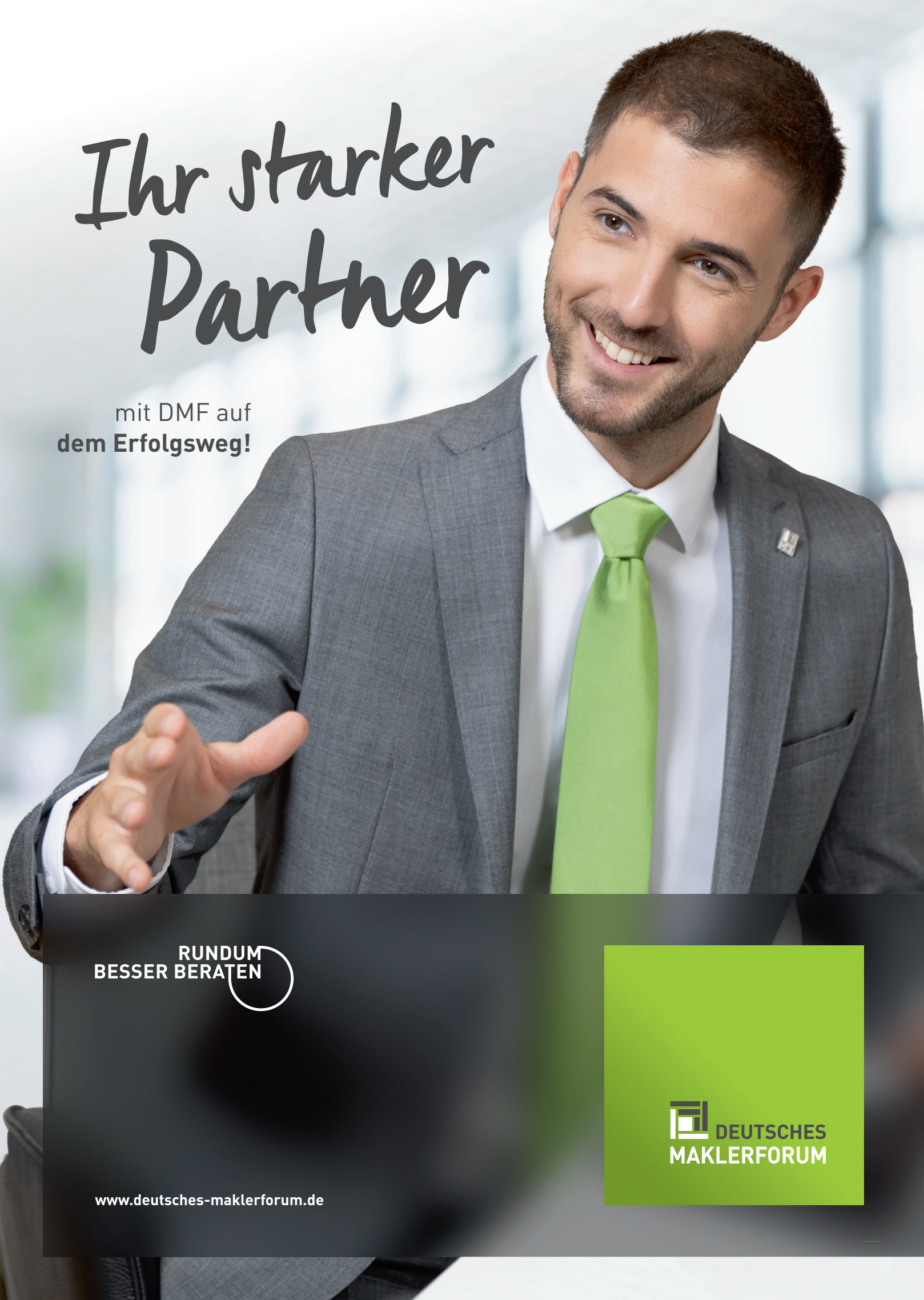

Ihr starker Partner
mit DMF auf
dem Erfolgsweg!
RUNDUM
BESSER BERATEN
DEUTSCHES
MAKLERFORUM
www.deutsches-maklerforum.de

MAKLER, MEHRFACHAGENTEN UND AUSSCHLIESSLICHKEITSVERMITTLER STEHEN VOR VIELEN HERAUSFORDERUNGEN.

Dazu kommen immer mehr Bürokratie und neue gesetzliche Vorgaben:

- sinkende Abschlussprovisionen
- verlängerte Haftungszeiten
- begrenzte Produktauswahl
- veränderte Firmenkultur
- umfangreiche Dokumentationspflichten
- spartenbezogene Geschäftspläne
- hoher administrativer Aufwand
- nicht gelöste nachvertragliche Regelungen (meistens bei Maklern)

Mehr Aufwand, mehr Bürokratie, mehr Haftung und immer weniger Zeit für das Entscheidende, was Ihnen am meisten Spaß macht: **Ihre Kunden zu beraten!**

ZEIT FÜR KUNDENBERATUNG

DIE MÖGLICHKEITEN
UNSERER BRANCHE

AO-VERMITTLER

- hat berufliche Heimat
- nutzt Backoffice / EDV-Systeme
- erhält fachliche Unterstützung von Spezialisten

- ist in Produktwahl eingeschränkt
- muss produktbezogenem Geschäftsplan folgen
- ist an altersbedingtes Vertragsende mit Ausgleichsanspruch gebunden

MAKLER

- arbeitet produktunabhängig
- handelt im Kundenauftrag
- nutzt Vergleichsprogramme

- ist in der Regel Einzelkämpfer
- muss hohen Verwaltungs-aufwand stemmen
- trägt Eigenverantwortung für die Umsetzung von regulatorischen Anforderungen

VERTRIEB

- profitiert von Beratungskonzepten
- erhält Schulungen in Beratung und Verkauf
- kann zusätzlich ein Team aufbauen

- erhält oftmals geringe Vergütung
- leidet manchmal unter negativem Image
- erhält keine oder nur geringe Folgeprovision / Courtage

DMF – DAS BESTE AUS ALLEN WELTEN

- berufliche Heimat
- reduzierte Arbeitsabläufe durch professionelles Backoffice und innovative EDV-Systeme
- Unterstützung von Fachspezialisten
- professionelles Beratungskonzept
- regelmäßige Schulungen in Beratung und Verkauf
- altersunabhängige Vertragslaufzeit mit überdurchschnittlichen nachvertraglichen Regelungen
- fachliche und rechtliche Unterstützung bei der Umsetzung von regulatorischen Anforderungen
- unabhängig in der Produktauswahl
- bedarfsorientierte Beratung: Kunde steht im Mittelpunkt
- professionelle Vergleichsprogramme für bestes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Wachstum durch Teamaufbau
- faire Vergütung

MIT DMF
RUNDUM BESSER BERATEN

PRODUKTUNABHÄNGIG

Auszug aus über 300 Produktpartner im Versicherungsbereich

Allianz · Alte Leipziger · AXA · ARAG · Barmenia · Canada Life

Concordia · Die Continentale · DEVK · Dialog · DKV · ERGO · Gothaer

HDI · Münchener Verein · Nürnberger · Signal Iduna · Standard Life

Die Stuttgarter · SwissLife · VHV · Volkswohl Bund · WWK · Zurich

IM AUFTRAG DES KUNDEN

BEDARFSORIENTIERTE BERATUNG

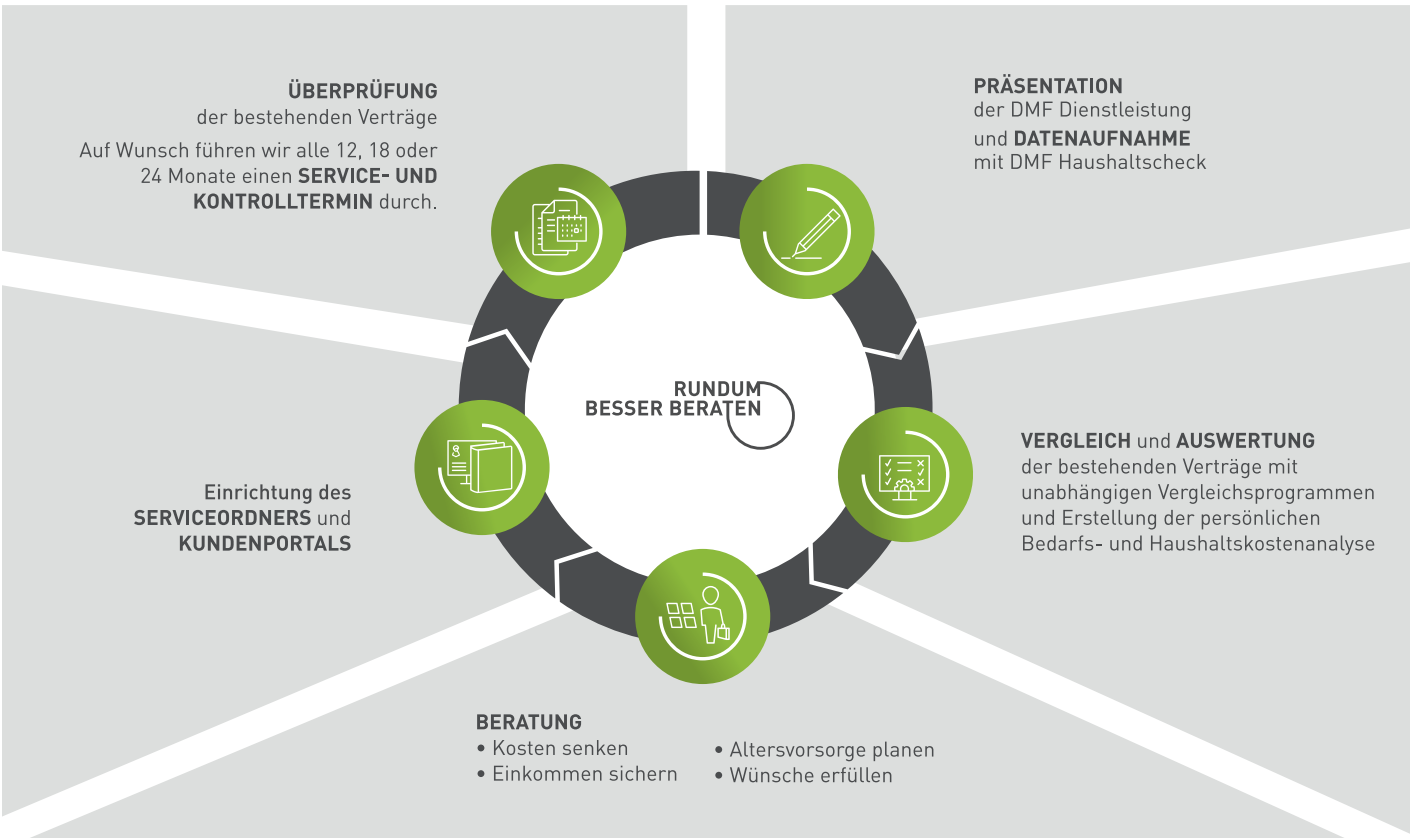
BERATUNG BEI EINER VERSICHERUNGSGESELLSCHAFT:

Eine Versicherungsgesellschaft entwickelt ein Produkt und versucht dieses an Kunden zu verkaufen.

BERATUNG BEI DMF:

DER KUNDE STEHT IM MITTELPUNKT:
Auf Basis des Kundenbedarfs wird ein Konzept erstellt und das für den Kunden passende Produkt ausgewählt.

BEDARFSORIENTIERT BERATEN
MIT DEM DMF-BERATUNGSKONZEPT



IHRE VORTEILE MIT DEM DMF-BERATUNGSKONZEPT

Beratung mit System durch

- strukturierte, haftungssichere Arbeitsweise
- nachvollziehbare, dokumentierte Beratungsschritte
- kundenorientierte Vorgehensweise
- hohe Beratungsqualität durch zertifizierte Lückenberechnung

Imagegewinn durch

- professionellen Auftritt
- moderne Maklerhomepage
- hohe Kundenzufriedenheit
- starke Kundenbindung
- erfolgsorientiertes Marketingkonzept

Wachstum durch

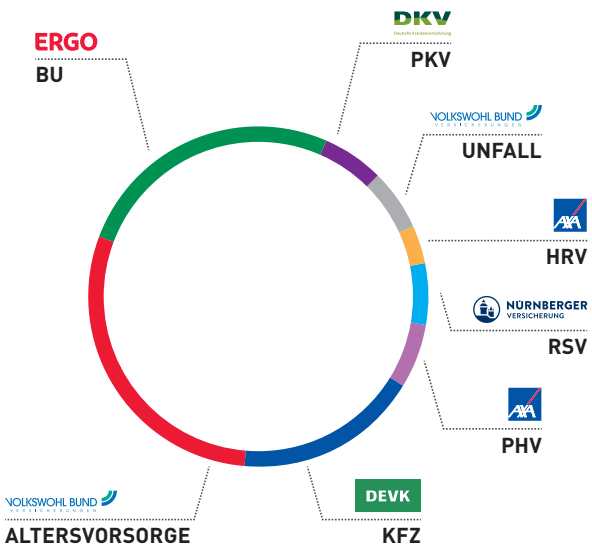
- hohe Vertragsdichte mit mehr als 8 Verträgen pro Haushalt
- schnellen Bestandsaufbau durch automatisierte Prozesse
- neue Beratungsansätze, angepasst an die jeweilige Lebenssituation
- nachhaltig steigendes Einkommen um bis zu 50 Prozent

EIN KUNDE
EIN MAKLER

DER DMF-VOLLMAKLERAUFTRAG

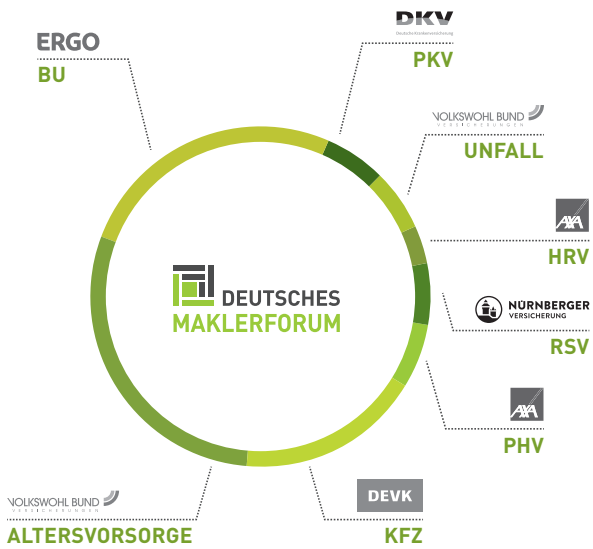
Grundlage für die langfristige Kundenbindung und die hohe Vertragsdichte ist unser Vollmakleraufrag.
Mit der Unterschrift Ihres Kunden auf dem DMF-Vollmakleraufrag werden Sie zum alleinigen Ansprechpartner und haben Überblick über seine gesamten Versicherungs- und Finanzverträge.

VORHER



KUNDE: viele Ansprechpartner
BERATER: geringe Vertragsdichte

NACHHER



KUNDE: ein Ansprechpartner
DMF-MAKLER: hohe Vertragsdichte

DER DMF-VOLLMAKLERAUFTRAG – DIGITALER OPTIMIERUNGSPROZESS

- komplette Abwicklung der Bestandsübertragung bestehender Verträge
- Prüfung der bestehenden Sachversicherungen
- automatische Optimierung bei besserem Preis-Leistungs-Verhältnis
- Hinweis auf fehlende Absicherungen
- Realisierung von Einsparpotenzialen
- hohe Folgecourtage durch hohe Vertragsdichte

UNSERE KUNDENVORTEILE
RUNDUM BESSER UNTERSTÜTZT

ÜBERSICHT ÜBER FINANZVERTRÄGE

Wir liefern unseren Kunden eine Gesamtübersicht über die bestehenden Verträge, sortiert nach Preis und Leistung. Zusätzlich richten wir einen persönlichen Serviceordner ein.

PERSÖNLICHES VORSORGEGUTACHTEN

Wir zeigen unseren Kunden u.a. auf, welche Leistungen ihnen im Fall der Altersrente, bei Krankheit oder Erwerbsunfähigkeit gesetzlich zustehen.

ERSPARNIS VON DURCHSCHNITTLICH 500 EURO PRO JAHR

Wir berechnen für jeden Kunden sein konkretes Einsparpotenzial.

ZUGANG ZUM DMF-KUNDENPORTAL

Wir erstellen eine Gesamtübersicht aller Finanzen und Verträge, die der Kunde mit einem persönlichen Zugang jederzeit und überall abrufen kann.

Eine neue Heimat

mit einem
starken Partner!

UNSERE DIENSTLEISTUNGEN

Mit der DMF-Dienstleistung und der professionellen technischen Unterstützung reduzieren Sie Ihren bürokratischen Aufwand und gewinnen so mehr Kompetenz und Zeit für Ihre Kunden.
Unsere qualifizierten Teams unterstützen Sie und liefern Ihnen Lösungen, die Sie wirklich brauchen:

- **Maklerservice**
- **Mitarbeiter-verwaltung**
- **Schaden**
- **Anträge / Verträge**
- **Policen / Abrechnung**
- **Kfz**
- **KV**
- **LV / bAV**
- **Investment**
- **Gewerbe / Sach**
- **Maklerauftrag**
- **Seminare**
- **Produkt-management**
- **IT-Center**
- **Marketing**

LÖSUNGEN
IM DMF-ONLINE-SYSTEM (DOS)

UNSERE EDV – EINE PLATTFORM FÜR ALLES

Sie sind Ansprechpartner Nr. 1 für Ihre Kunden. Dazu müssen Sie jederzeit und von jedem Ort aus die richtigen Informationen für Ihre Kunden parat haben – schnell und einfach. In unserem Online-System finden Sie alles, was Sie für die Beratung Ihrer Kunden brauchen:

- vollumfängliches Kunden- und Vertragsmanagementsystem, z.B.:
  - Wiedervorlagesystem
  - Dokumentenverwaltung
  - weltweiter rund um die Uhr Zugriff auf Kundendaten, Bearbeitungen, Verträge, Vergleichsrechner, Tarifierungsprogramme, Korrespondenzen
  - Kundendashboard
- online Nacharbeiten erledigen
- Möglichkeit zur digitalen Unterschrift für Anträge, Bearbeitungen, interne Dokumente und Kündigungen
- Kundendaten online aktualisieren
- elektronisches Angebots- und Antragssystem (EAAS)
- Softfair-Vergleichsprogramm für Sach, LV, KV
- Nafi Kfz-Vergleichsprogramm
- Beratungskonzepte und Potenziale zur Vorbereitung Ihrer Beratung
- Serviceassistent als Schnittstelle zum Backoffice und zu Produktpartnern
- Videoberatung

DEUTSCHES MAKLERFORUM
IHR STARKER PARTNER

DER KONZERN

TELIS FinancialServicesHolding AG

- **TELIS FINANZ** Vermittlung AG
- **DEMA** Deutsche Versicherungsmakler AG
- **DMF** Deutsches Maklerforum AG

GWVS Gesellschaft für Wirtschafts- & Verwaltungsservice mbH

DATEN ZUR UNTERNEHMENSGRUPPE

GRÜNDUNG
Der Grundstein für den Konzern mit einer Mehrmarkenstrategie wurde 1992 gelegt.

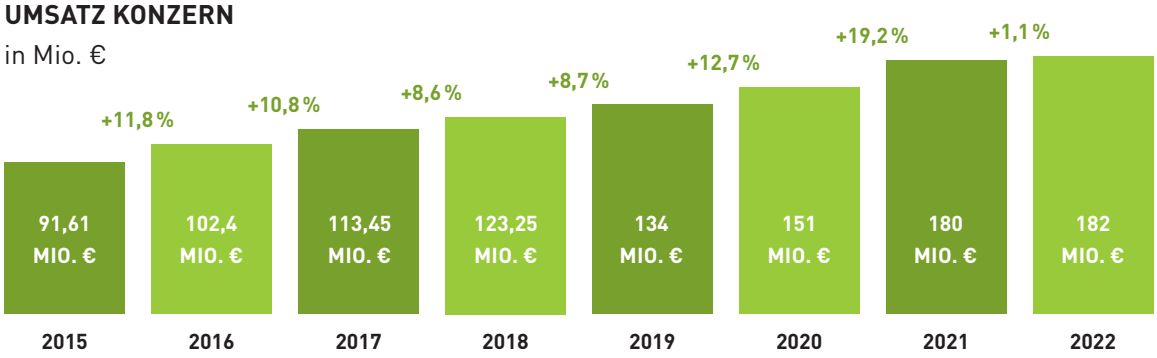
BACKOFFICE
Unterstützung von A bis Z für Kunden und Berater sichern 360 Servicemitarbeiter in der Konzernzentrale.

PRODUKTVIELFALT
Angebote von über 300 Partner im Versicherungsbereich bilden das Produktportfolio.

VERTRAUEN
Nahezu 2 Millionen laufende Verträge werden über die Unternehmensgruppe professionell verwaltet und betreut.

UNTERNEHMENSKENNZAHLEN 2022
Gesamterlöse 182 Mio. € – Eigenkapital 56,8 Mio. €

UMSATZ KONZERN
in Mio. €



HABEN WIR SIE NEUGIERIG GEMACHT?

Dann lernen Sie jetzt die Deutsches Maklerforum AG kennen.
Freuen Sie sich auf einen Tag, der Ihnen neue Perspektiven verspricht!

Wollen Sie mehr erfahren ...

... wie Sie Ihre eigene Makleragentur mit einer hohen Folgecourtage aufbauen können.

... wie Sie mit dem DMF-Beratungskonzept Ihren Zeitaufwand reduzieren und einen höheren Ertrag erwirtschaften.

... wie Sie mit dem elektronischen Vollmaklerauftrag Ihre Vertragsdichte auf durchschnittlich 8 Verträge pro Haushalt steigern.

... wie Sie mit dem DMF-Senior-Repräsentanten-Vertrag schon heute Ihren Ruhestand sichern.

... wie Sie mit einer marktführenden EDV-Welt die Kundenbetreuung revolutionieren.

„Erfolg ist das Ergebnis richtiger Entscheidungen!“

Wir haben die Vorteile für Sie zusammengefasst:

Stand: August 2023, Artikelnummer 1327

Deutsches Maklerforum AG

Ziegetsdorfer Straße 118
93051 Regensburg

Telefon: 0941 6022-500
Telefax: 0941 6022-4500

service@deutsches-maklerforum.de
www.deutsches-maklerforum.de

RUNDUM
BESSER BERATEN

DEUTSCHES
MAKLERFORUM

www.deutsches-maklerforum.de