

Ich begrüße Sie sehr herzlich zu unserem heutigen Treffen.

Ich habe Sie heute eingeladen, weil das Thema BU C+ mit Biometric gerade durch die Decke geht. Sie sind meine Partner der ersten Stunde. Sie stehen auf der Pole Position. Und ich möchte heute dazu beitragen, dass Sie Ihren Vorsprung ausbauen können.

Obwohl natürlich das Thema BU sehr dominant war, ist und bleibt, möchte ich heute noch auf 3 weitere lukrative Themen näher eingehen

In der gewohnt lässigen Umgebung in Alfeld, Kauerheim erfahren Sie heute welche Vorteile Sie durch diesen BU –Tarif haben und wie Sie diesen nutzen können.

Das Firmengeschäft ansich, ist die Königsdisziplin für Versicherungsmakler. Und: Dieser Bereich wird immer wichtiger werden. Der Markt für den Versicherungsvertrieb ist in einem gewaltigen Umbruch begriffen. Ich möchte dazu beitragen, dass wir gemeinsam davon profitieren.

Zu Beginn möchte ich Ihnen gerne

- Den Tagesplan
- Die Teilnehmer
- Sowie meine Ziele

vorstellen

Zum Ablauf:

Nach mir kommt der GF der Fa Biometric Underwriting, Marco Sadek, und stellt

- aktuelle Neuerungen zum einmaligen Tarif C+ vor
- gibt praktische Tipps für eine erfolgreiche Umsetzung
- und informiert über die Unternehmenspolitik hinsichtlich Anbindung neuer Vertriebspartner
- Danach haben Sie die Möglichkeit Herrn Sadek zu interviewen. Er wird dabei aus dem Nähkästchen plaudern.

Das Thema „Vorträge“ ist danach schon wieder vorbei und wir kommen dann zum Netzwerken. Wir sind heute bewusst sehr wenige. Sie sollen die Gelegenheit haben, sich ausgiebig kennen lernen zu können. Sie können natürlich Folgegespräche oder Kooperationen vereinbaren. Da wir wichtige Kompetenzträger hier haben, kann dies sehr lohnenswert sein.

Alles wird sehr zwanglos in Form von Tischgesprächen ablaufen. Mischen Sie sich immer wieder durch, unterhalten sich mit der- oder demjenigen, den Sie interessant finden. Kein speed, sondern eher slow- dating.

Wir – hauptsächlich meine Frau – werden für Verpflegung (Hauptspeise gegen 15 Uhr) und ein gemütliches Umfeld sorgen. Sie sollen sich wohlfühlen.

Nach dem Essen haben wir ein kleines Event vorbereitet. Dabei geht es darum, wie wichtig es ist, sich auf ein Ziel zu konzentrieren. Im richtigen Moment, die richtige Munition zu haben, also vorbereitet sein, ist auch für den beruflichen Erfolg entscheidend. Das hilft auch zum Auflockern und ein wenig zum Beine vertreten. Die Leitung haben hier Vanessa und Martin. Aus Sicherheitsgründen bitte ich Sie deren Anweisungen genau zu folgen.

Ja, wer ist heute da und warum? Ich möchte Ihnen die einzelnen Personen - wirklich sehr kurz - vorstellen. Für Sie habe ich einen kleinen Guide vorbereitet, damit Sie sich beim Finden Ihrer Wunschgesprächspartner leichter tun. Führen Sie gezielte Gespräche

- Handout verteilen

Außerdem erhalten Sie die Teilnehmerliste. Bitte tragen Sie sich ein und lassen die Liste durchgehen.

Ich begrüße nun ganz herzlich

Mr. BU; Mr. C+; GF der Fa Biometric; Vertriebswunder und Visionär
Marco Sadek

Mrs und Mr Best Connection, Erfolg, Erfahrung, Fleiss Beeindruckend
auch die Investmentlösungen die Geschäftsführung der PROMA
Christina Jasmer und Werner Biberacher

Mrs. 1000000 Volt, Mrs. New Sensation Sie strahlt vor Energie;
Neues Netzwerk Thema, Sie bietet ganz besondere Möglichkeiten im
Vertrieb **Tina Bitterer**

Mr. Energie Mein Partner im Aufbau des Energievertriebes,
Mitbegründer Versicherungsmakler Mützel und ehemaliger Vorstand
Rudi Freund

Mr. Consulting; jahrelang einer der führenden Berater in der Versicherungsbranche, Baut gerade einen Maklervertrieb auf; C+ Kollektivbetreiber für den Einzelhandel **Joachim Isernhagen**

Mr. Feelgood; Wo er auftaucht freuen sich die Firmenchefs; Spezialist für Nettolohnoptimierung, Keiner sonst bietet diese Kompetenz und diesen Service wie **Andreas Beisiegel**

Mr. Smart; ausgestattet mit den besten Kunden -Kontakten und richtig guten Ideen; stark am Vertriebsaufbau interessiert **Ilya Czwalinna**

Mr. Tausendsassa; jahrzehnte lange Erfahrung im Vertriebsaufbau, heute hilft er Menschen auch über 55 um aus der PKV wieder zurück in die GKV zu wechseln **Michael Letsch**

Mr. Newcomer; Erstklassige Reputation, Verfechter des Netzwerkgedankens; offen für Kooperationen **Armin Schmuck**

Mr. Immobilien; kleine Projekte sind nicht sein Thema; Erstklassige Beziehungen zu Chefs und Großkonzernen; **Ulli Kirjakin**

Mr. Symphatic; bAV Spezialist; Heute hier auch als Vertreter von Mützel Versicherungsmakler und einer meiner besten und längsten Freunde **Jürgen Kubis**

Meine rechte und linke Hand; Sie organisiert mich beruflich und privat **Tanja Stengl**

Unsere Eventmanager: heute verdonnert um bei der Organisation zu helfen **Vanessa und Martin Pallapies**

Last but not least: Ich; GF von JEZ und Überzeugungstäter und heute Ihr dankbarer Gastgeber **Martin Stengl** Mein Angebot: Sagen Sie mir, was ich für Sie tun kann.

Meine Rolle heute: Ich bin eine Art „Eisbrecher“. Ich werde im Hintergrund die „Tischgespräche“ moderieren. Sie werden die Gelegenheit haben, sich vorzustellen und für sich zu werben. (Dabei weiß ich, dass Sie alle Kompetenzen haben, die die Anderen suchen). Sie erhalten dazu jeweils eine Fragenkarte, die sie bitte als Einstieg beantworten. Dann hat jeder von Ihnen die Gelegenheit individuelle Fragen zu stellen. Ich habe für diesen Teil für Jeden ca. 30 Min Zeit eingeplant. Anschließend haben Sie in den Pausen jede Menge Gelegenheiten Kooperationen zu vereinbaren.

Wir alle haben mindestens 2 gemeinsame Ziele:

- Neuigkeiten und Tipps zu C+ und Biometric zu erhalten. Dieses Thema ist ja wirklich äußerst lukrativ. An dieser Stelle mein besonderer Dank an alle, die zu einer wirklich beeindruckenden Produktion beigetragen haben. Und: Wir sind ja immer noch erst am Anfang.
- Weitergehende Kontakte und Möglichkeiten zu gewinnen, um Marktanteile gewinnen zu können. Die heutige Tagung soll Ihnen helfen, diese Ziele zu erreichen

Kurz zu meinen Gedanken:

Der Markt für Makler/ Vermittler wird sich revolutionär ändern. Mit allen Chancen und Risiken. Wer geschickt darauf reagiert wird Marktanteile gewinnen. Deshalb habe ich Sie heute zu dieser wirklich exklusiven Runde eingeladen.

Erfolgreich wird insbes. der sein, der das Firmengeschäft beherrscht. Ich glaube, dass sich Qualität durchsetzen wird. Qualität im Firmengeschäft bedeutet für mich, wenn in folgenden Bereichen qualitativ hochwertig, seriös und aktuell unterstützt wird.

- Versicherungsbereich (bAV; bBU; bKV; Schadenversicherung; KFZ - Flotten)
- Mitarbeiterbindung; -Findung; Motivation (+ Nettolohnoptimierung)
- Kostensenkung (Energiekosten) für die Firmenkunden; dadurch Fremdfinanzierung von Versicherungslösungen möglich

Ideal ist es natürlich, wenn ein Makler alleine, alle diese Mehrwerte darstellen kann. Bestehende Firmenkunden können leichter gebunden, Neue leichter gefunden werden. Aus meiner Sicht ist dies für den Einzelnen aber kaum zu schaffen. Die einzelnen Kompetenzen in der eigenen Firma vorzuhalten ist jedenfalls sehr – in den meisten Fällen zu - kostenintensiv.

Deshalb lautet mein Lösungsansatz: Kooperationen

- Konzentration auf die eigene Kernkompetenz kein Bauchladen
- Hinzuziehen (bei Bedarf) von anderen Kompetenzträgern geeignete Kooperationen eingehen

Folgende Parameter sollten dabei erfüllt werden:

- Keine Fixkosten, Erfolgsbeteiligungen
- Keine Haftung
- Kaum Aufwand
- Verlässlichkeit, Vertrauen

Und genau dies bieten unsere anwesenden Kompetenzträger.

Einzelne Makler werden die Fülle an erforderlichen Kompetenzen nicht schaffen. Ich möchte Maklern helfen, erfolgreich in die Zukunft zu gehen. Dafür bereite ich Kooperationen vor. In Ihrem Handout finden Sie eine Übersicht, wie meine Firma funktioniert. Aus Zeitgründen gehe ich darauf nicht einzeln ein. Sie können aber bei Fragen gerne auf mich zukommen.

Herr Sadek wird ja gleich auch zum Thema „Anbindungspolitik“ der Biometric sprechen. Da Biometric einer Vielzahl von vor allem kleineren Maklern keine Direktanbindungen bietet, hat JEZ die sogenannten Kompetenz-Center gegründet. Diese bieten Unterstützung im Bereich C+ und ermöglichen kleineren Maklern überhaupt erst die Teilnahme am Vertrieb.

Aber diese Kompetenz-Center können noch viel mehr. Sie können auch versuchen, die so gewonnenen Vertriebspartner auch für andere Teilbereiche, oder sogar für eine vollständige Kooperation zu gewinnen. So entsteht nachhaltiges Wachstum für alle Beteiligten. Die Kompetenzcenter werden von mir stark beworben. Idealerweise haben diese Kooperationsvereinbarungen mit allen anwesenden Kompetenzträgern (Netzwerkpartnern) des JEZ-Netzwerkes.

Anbei ein Beispiel wie die Arbeit eines Kompetenz-Centers aussehen kann. So kann die Ansprache der Vertriebspartner funktionieren. Wichtig dabei. Diese Vorstellung, sowie eine ständige Betreuung, muss aktiv betrieben werden. Ansonsten produzieren wir einfach nur Karteileichen. Gerne coache und unterstütze ich Sie.

In der nächsten Folie zeige ich, was Kompetenz – Center erfolgreich macht. Von alleine geschieht wenig bis nichts. Aktives Arbeiten ist der Schlüssel zum Erfolg.

Über JEZ und seine Kompetenz – Center ist sogar die Aufnahme von Einzelrisiken in bestehende Kollektive möglich. In dieser Folie zeige ich die aktuellen Möglichkeiten.

Ich versuche hier natürlich stets neue Möglichkeiten bieten zu können. Herr Isernhagen ist z.B. der Besitzer des Kollektives für den Einzelhandel. Ich würde mich freuen, wenn wir hier heute zu einer Lösung kommen würden, um den Vertrieb auch hier groß aufzuziehen.

Als letzte Folie möchte ich Ihnen meine Ziele und damit meine Focussierung der nächsten Monate zeigen. Ich verspreche mir hier wirklich große **gemeinsame** Erfolge.

Ich habe nun fertig und übergebe an Marco.

Begrüßen Sie nun Mr BU Herrn Marco Sadek

Danke lieber Marco. Sollten Ihnen noch weitere Fragen einfallen – Herr Sadek ist ja noch da und Sie können ihn jederzeit in den Pausen ansprechen. Vor der Pause möchte ich noch die Tischgespräche beginnen. Da Herr Beisiegel leider danach sofort wieder auf die Autobahn muss, möchte ich mit Ihm beginnen.

Lieber Andreas, anbei Deine Fragenkarte mit der Bitte erst einmal darauf einzugehen und dann für die Fragen dazu sein.

Sie haben sich nun eine kleine Pause von ca. 10 Minuten verdient. In dieser Zeit werden wir für das Essen eindecken. Bitte machen Sie deshalb den Tisch vor sich frei. Ihre Unterlagen können Sie natürlich griffbereit halten.

Ich gebe Ihnen jetzt noch eine Pausenlektüre zu unserer Partnerin Tina Bitterer. Ich konnte das erst auch nicht glauben, was darin steht.

Für Sie sind das lediglich erste Informationen, um das Tischgespräch mit Frau Bitterer in Schwung zu bringen. Freuen Sie sich schon jetzt auf eine außergewöhnliche Frau mit phänomenalen Möglichkeiten.

So nun beginnen wir unser Geschäftsessen. Ich habe Sie ja bereits untereinander bekannt gemacht. Jetzt haben Sie die Gelegenheit mehr von den Teilnehmern zu erfahren und Kontakte zu vertiefen. Nehmen Sie diese Gelegenheit bitte beim Schopf.

Zum Essen: Wir werden uns darum kümmern, dass die Tische nicht zu voll werden. Wenn Sie was brauchen, einfach melden.

Und nun: Guten Hunger und gute Gespräche

Tina: Jetzt kannst Du los legen.