

Eigentlich lieben Sie Ihren Beruf!

- Sie sind gerne selbstständig und genießen Ihren wirtschaftlichen Erfolg.
- Sie mögen den persönlichen und vertrauensvollen Umgang mit Ihren Kunden.
- Sie sind flexibel, lernen immer wieder gerne dazu und können sich auf neue Rahmenbedingungen schnell einstellen.

Aber ...

- Sie stöhnen unter der Vielzahl administrativer Aufgaben (Verhandlungen mit Gesellschaften, Courtageabrechnungen, Bestandsübertragungen, Formularerstellung etc.) und würden stattdessen gerne deutlich mehr Zeit in die Kundenberatung investieren?
- Sie wünschen sich beim Thema Kunden- und Vertragsverwaltung umfassende technische und organisatorische Unterstützung?
- Sie haben bereits die Erfahrung gemacht, dass Gesellschaften Ihnen Courtagezusagen gekündigt oder zumindest das Serviceniveau für Sie stark reduziert haben?
- Sie vermissen den Kontakt sowie den fachlichen und persönlichen Erfahrungsaustausch mit gleichgesinnten Kollegen?
- Sie empfinden Ihre Produktpalette als zu eingeschränkt für eine wirklich objektive Beratung?

Sie glauben, Sie könnten Ihr Geschäftsmodell noch deutlich optimieren?

Haben Sie sich schon einmal gefragt, ob die intensive Zusammenarbeit mit einem Maklerpool, der sich als persönlicher und umfassender Dienstleister versteht, für Sie eine sinnvolle Lösung sein könnte bzw. welche Alternativen es zu Ihren bisherigen Maklerpoolanbindungen gibt?

Selbstständigkeit, wie wir sie verstehen

Die FiNet ist zentraler Dienstleister in einem Netzwerk erfolgreicher Versicherungs- und Finanzmakler, die neben einem hohen Anspruch an die eigene Kundenorientierung sowohl ihre eigene Selbstständigkeit als auch die umfassende Unterstützung durch ihren Pool zu schätzen wissen.

Aus Ihrer Erfahrung als selbstständiger Finanzmakler mit hoher Eigenmotivation und Zielorientierung wissen Sie um den Gestaltungsspielraum, den Ihre Tätigkeit mit sich bringt. Allerdings sind die Rahmenbedingungen Ihres unternehmerischen Handelns in den letzten Jahren nicht einfacher geworden. Eine Vielzahl administrativer Aufgaben (Produktauswahlprozesse, Beratungsdokumentation, zeitgemäße Vertragsverwaltung etc.) bindet einen wesentlichen Teil Ihrer Kapazitäten. Genau hier setzen die Dienstleistungen der FiNet an:

- Nachhaltige Anbindungen an nahezu alle Gesellschaften zur Sicherung Ihrer Unabhängigkeit
- Marktführende Lösung für Ihre Kunden- und Vertragsverwaltung, einschließlich Vertragsdatenpflege und Hinterlegung der eingescannten Dokumente
- Umfassende Unterstützung bei Bestandsübertragungen
- Professionelles Partnerportal myFiNet mit sehr breitem Informationsangebot in allen Sparten sowie Beratungs- und Dokumentationsunterlagen, Zugriffsmöglichkeiten auf alle Angebotsprogramme etc.
- Zuverlässige und schnelle Courtageabrechnung, auch auf Untervermittlerebene
- Beschaffung vieler Vergleichs- und Beratungsprogramme zu hervorragenden Konditionen
- Sehr breites Angebot für Ihre Weiterbildung

Wenn Sie darüber hinaus den fachlichen und persönlichen Austausch mit gleichgesinnten Kollegen schätzen, ist das FiNet-Netzwerk eine gute Möglichkeit, mit anderen Partnern ins Gespräch zu kommen.

Ihr Profil – unsere Anforderungen

Wir arbeiten ausschließlich mit sehr berufserfahrenen Versicherungs- und Finanzmaklern zusammen, für die ein Höchstmaß an Kundenorientierung und Beratungsqualität genauso wichtig ist wie für uns. Deshalb stellen wir folgende fachlichen und persönlichen Anforderungen an potenzielle FiNet-Partner:

Fachliche Anforderungen

- Akademische Ausbildung und mindestens drei Jahre erfolgreiche Tätigkeit als Finanzdienstleister oder kaufmännische Ausbildung (vorzugsweise Bank oder Versicherung) und mindestens fünf Jahre erfolgreiche Tätigkeit als Versicherungs- und/oder Finanzmakler
- Tätigkeit vorzugsweise im Zielgruppengeschäft mit gehobenen Privatkunden, Medizinern, Freiberuflern und ausgesuchten Firmen

Persönliche Anforderungen

- Nachweis eines erfolgreichen Geschäftsmodells, basierend auf hoher Eigenmotivation und Zielorientierung
- Hoher Anspruch an die eigene Beratungsqualität in Verbindung mit einem langfristigen und nachhaltigen Kundenbetreuungsansatz
- Bereitschaft zu laufender Weiterbildung
- Freude am Networking mit gleichgesinnten Kollegen
- Einwandfreie Bonität und guter Leumund

Sind Sie bereit für eine langfristige Partnerschaft?

Dann freuen wir uns, Sie kennen zu lernen. Wir legen Wert darauf, mit unseren Partnern langfristig, erfolgreich und sehr fair zusammenzuarbeiten. Dies erkennen Sie schon an unserem vorbildlichen Partnervertrag. Wir schätzen kritische Köpfe und selbstbewusste Unternehmer-Persönlichkeiten. Stromlinienförmigkeit ist bei uns nicht gefragt – sondern offene Kommunikation, konstruktive Kritik und ein hohes Maß an gegenseitiger Transparenz.

Wie im Markt der Maklerpools üblich, finanziert sich die FiNet im Wesentlichen aus Overheadcourttagen. Zusätzlich erhebt die FiNet eine monatliche Dienstleistungspauschale (€ 125 zzgl. MwSt. pro Berater mit Rabattierung ab bestimmten nachgewiesenen Umsatzgrößenordnungen), die unsere Positionierung als Qualitätsdienstleister widerspiegelt – schließlich möchten wir, dass unsere Partner den bestmöglichen Service von uns erhalten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann rufen Sie uns an oder schicken Sie uns einfach eine [E-Mail](#). Wir stehen Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung!