

## **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.
- Sie schätzen den Erfahrungsaustausch mit Kollegen.

## **Aber ...**

- Sie fühlen sich in Ihrer Produktpalette zu stark eingeschränkt und fragen sich, wie Sie Ihre Kunden auch langfristig optimal beraten und betreuen können?
- Sie empfinden Ihre Gesamtvergütung als zu gering und vermissen besonders eine angemessene Vergütung für die laufende Kunden- und Vertragsbetreuung?
- Sie beraten und verkaufen gerne, leiden aber unter unangemessenem Vertriebsdruck?
- Die starke Einschränkung Ihrer vertrieblichen Aktivitäten z. B. durch Begrenzung der Kundenanzahl oder durch versperrte Akquisewege stört Sie?

## **Sie wissen, es steckt mehr in Ihnen?**

Haben Sie sich schon einmal gefragt, welche Alternativen es zu Ihrer bisherigen Tätigkeit gibt?

Dann sind Sie bei uns richtig! Wir respektieren unsere Partner als uneingeschränkt selbstständige Versicherungs- und Finanzmakler und bieten umfassende Unterstützung für nahezu alle Bereiche Ihres zukünftig erfolgreichen Geschäftsmodells.

## **Die selbstständige Tätigkeit als Finanzmakler bietet großen Gestaltungsspielraum.**

- Sie wählen Ihr eigenes Geschäftsmodell und bestimmen die Schwerpunkte Ihrer Beratung selbst.
- Sie entscheiden, welche Zielgruppen Sie betreuen und über welche Akquisitionswege Sie Ihre Kunden gewinnen möchten.
- Sie bestimmen über Art und Umfang Ihrer Fort- und Weiterbildung.
- Sie suchen Ihren Büroraum sowie die Betriebs- und Geschäftsausstattung selbst aus, denn Sie wissen am besten, was Sie benötigen.
- Sie bestimmen die Rechtsform Ihres Unternehmens.

## **Aber Sie können und wollen sich auch nicht um alles selbst kümmern.**

- Wer unabhängig beraten will, benötigt den Zugriff auf eine Vielzahl von Gesellschaften und Produkten – die Voraussetzungen dafür schafft die FiNet.
- Technische und organisatorische Fragestellungen rund um die Kunden- und Vertragsverwaltung müssen geklärt werden – die FiNet bietet dafür eine marktführende und trotzdem kostengünstige Lösung.
- Sie haben einen hohen Anspruch an die eigene Beratungsqualität und möchten sich regelmäßig weiterbilden – bei der FiNet erhalten Sie dafür ein umfassendes Angebot.
- Sie möchten Ihre bisher persönlich betreuten Kunden auch weiterhin umfassend betreuen und dafür künftig angemessen vergütet werden? Das FiNet-Bestandsübertragungsteam kümmert sich darum.
- Sie benötigen fachliche Unterstützung bei speziellen Fragestellungen sowie laufende Marktrecherchen und Produktvergleiche in allen Sparten – kompetente Teams sowie persönliche Ansprechpartner versorgen Sie mit umfassenden Informationen.
- Sie schätzen den fachlichen und persönlichen Austausch mit gleichgesinnten Kollegen – das FiNet-Netzwerk bietet eine Vielzahl von Möglichkeiten, 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

- Hohes Maß an Eigenmotivation und Zielorientierung
- Mut zur „richtigen“ Selbstständigkeit mit dem Ziel wirtschaftlicher Unabhängigkeit
- Bekenntnis zu hoher Beratungsqualität, um Kunden langfristig und nachhaltig zu betreuen
- Bereitschaft zu laufender Weiterbildung
- Freude am Networking mit gleichgesinnten Kollegen
- Einwandfreie Bonität und guter Leumund

## **Sind Sie bereit für eine langfristige Partnerschaft?**

Sie entscheiden heute über Ihr Geschäftsmodell als Versicherungs- und Finanzmakler, mit dem Sie auch in zehn Jahren noch erfolgreich sein möchten.

## **Als FiNet-Partner sind Sie frei ...**

- in der Auswahl Ihrer Beratungskonzepte,
- in der Entscheidung, welche Produkte Sie vermitteln,
- in der Wahl Ihrer Akquisewege und Ihres Standorts,
- in Ihrer Entscheidung hinsichtlich Art und Umfang Ihrer Betriebs- und Geschäftsausstattung,
- in Ihrer Außendarstellung

## **... und zugleich Mitglied einer starken Gemeinschaft mit umfassender Unterstützung in allen Ihren Geschäftsprozessen!**

Dabei haben Sie die Gewissheit, sich aufgrund des weitreichenden Kunden- und Vertragsschutzes sowie der hohen Bestands- und Folgebudgeten langfristig Ihr eigenes, werthaltiges Unternehmen aufzubauen.

Wenn Sie sich für diese Art der Selbstständigkeit interessieren, freuen wir uns sehr, 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 freuen uns über 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 Overheadbudgeten. 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!