

Broker Girls wanna have fun in Mallorca

... wie Frauen mit Expertise
die Branche revolutionieren



Lara-Alexandra Aigner
Marie Christina Schröders

Sa·fi·ve



adviris

Über uns

Marie Christina Schröders

Steuerrecht
Master of arts Marketing and Sales
Bachelor of arts im Versicherungswesen
Versicherungskauffrau (IHK)

Mutter von 2 Kindern (8 und 4 Jahre)
und 3 im Bauch

Ausgewandert bzw. auch
monatelang gereist mit den Kindern

SaFiVe GmbH & Co. KG

Sachverständige für Finanzen und Versicherungen

Umsatz von +600.000 € mit einer Mitarbeiterin
durch Gutachtenstil

Adviris GmbH & Co. KG

Finanzberatung der Zielgruppe LGBTQ+
seit 1.4.2022

Spezialisierung:

Digital und Gutachtenprozess

Lara-Alexandra Aigner

Bachelor of Science (B. Sc.)
in Wirtschaftswissenschaften
(Goethe-Universität Frankfurt am Main)
Versicherungsfachfrau (IHK)





Fazit:

Der Job ist für Frauen

ein Traum,

da sich so viele Dinge

miteinander

verbinden

lassen.

Typisch deutsch:

geht
NICHT,
weil... !!!

... die Kunden
brauchen
mich
persönlich!!!

... man muss
vor Ort sein
zum
Netzwerken!

... **MEINE** Kunden
sind da anders,
die wollen
das so nicht !!!

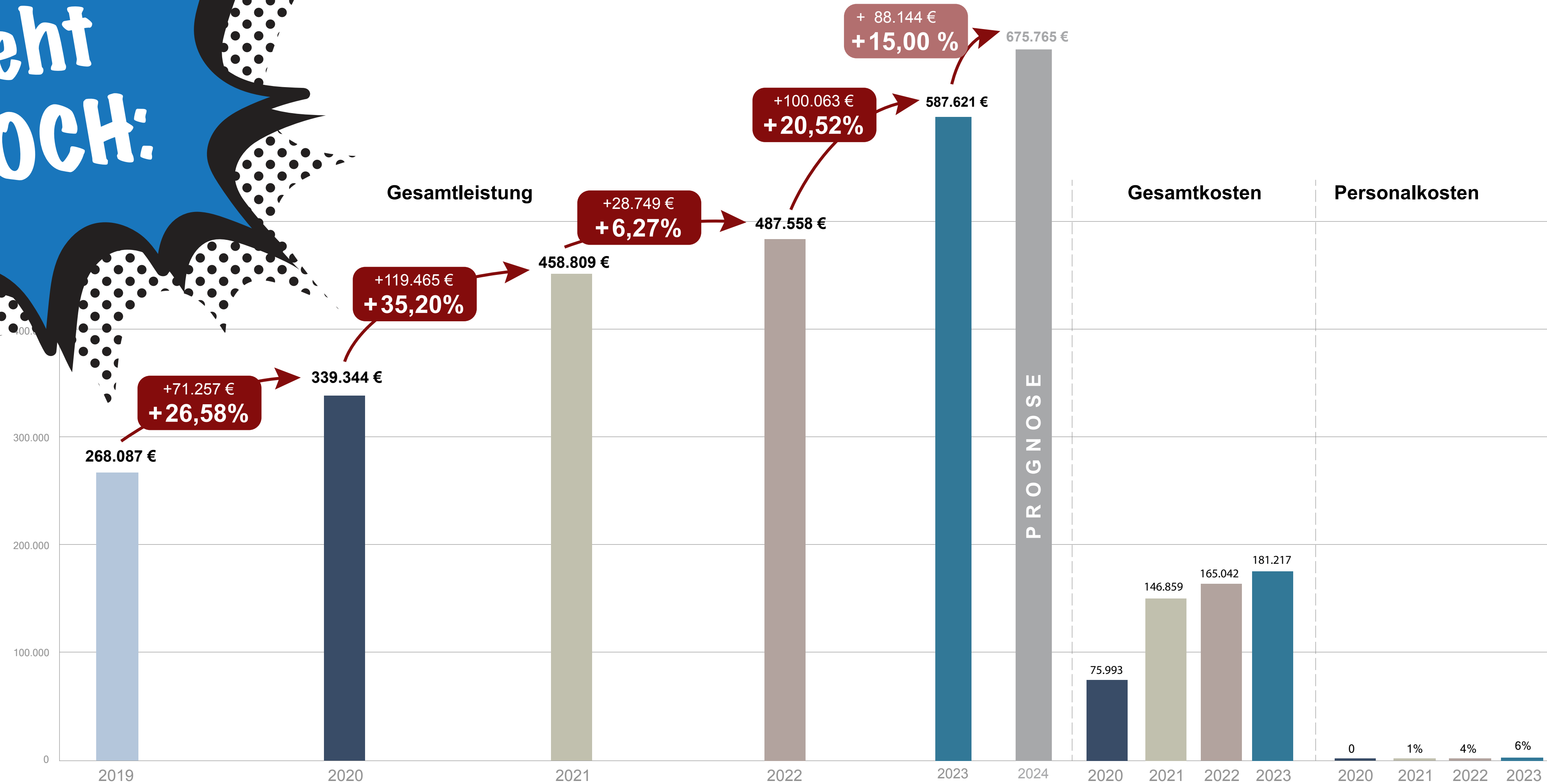
... das ist
doch ein
Vertrauens-
geschäft!!!

... die Kunden
möchten in einem
hübschen Büro
beraten werden!!!

... die Kunden
möchten Ihre
Police in
ihren Ordner
heften!



geht
DOCH:



Das vorläufige Ergebnis entspricht dem derzeitigen Stand der Buchführung. Abschluss-/Abgrenzungsbuchungen können es noch verändern.

Werte in: EUR

Was haben Frauen, was Männer weniger haben?



✓ Empathie und emotionale Intelligenz

✓ Fähigkeit zu Vertrauensbildung

✓ Geduld und Ausdauer

✓ Verständnis für Familienbedürfnisse

✓ Detailorientierung

✓ Zuhörfähigkeit

✓ Beratungsansatz

Basis der Überlegungen bei Gründung:

IST-Zustand

Ruf der Branche für geringe Beratungsqualität und Verkaufsdruck

Versicherungen sind nicht sexy, ein iPhone schon

SOLL-Zustand

Qualitativ hochwertige Beratungsleistung, welche den Verkauf für Kunden wahrnehmbar in den Hintergrund stellt

Look and Feel meiner Leistung der Qualität eines iPhones anpassen.

Fazit

Gutachten: Kunde fühlt sich beraten und spürt den Verkauf nicht (psychologischer Effekt)

Wenn ich kein Produkt habe, was einen Status wie ein iPhone erzeugt, dann muss ich meine **Leistung** über Differenzierung zum iPhone werden lassen.



Fazit:

IST-Zustand



Applestore



Versicherungsbüro



ZIEL-Zustand



Safive

Warum Differenzierung in unserer Branche wunderbar möglich ist...

Wenn Differenzierung und Singularität über das Produkt nicht möglich ist, nicht über Preis- und Kostenvorteile verkauft werden soll, bleibt nur noch die Strategie, persönliche Werte beim Kunden zu schaffen:

Über besonderen Service und darüber den »Menschentyp Kunde« zu erkennen.

Chancen

Geld und Finanzen berühren die Menschen.

Wenn wir dem mit Beratung und Lösungen anstatt Produkten begegnen, dann entsteht eine Verbindung und Wertschätzung des Menschen.

Wertschätzung ist auf der »Bedürfnisliste« ganz oben.

Besonderer Service des Gutachtens macht die Beratungsleistung erlebbar, anfassbar und werthaltig.

Sie differenziert sich von dem, was 99% der Kunden:innen bisher wahrgenommen haben.

**Kunde bekommt mehr,
als bei Buchung erwartet!**

Chancen

»volles Pfund«

»...mehr, als
ich je an Beratung
hatte«

»endlich mal
kapiert, warum
es hier geht«

FINANZ - UND
VERSICHERUNGS
**GUT
ACHTEN**

FINANZ - UND
VERSICHERUNGS
**GUT
ACHTEN**

FINANZ - UND
VERSICHERUNGS
**GUT
ACHTEN**

Sa:fi·Ve
GmbH & Co. KG

Sa:fi·Ve
GmbH & Co. KG



17.560 €

Umsatz pro Gutachten

Gutachtenprozess zahlt sich aus in:

- ✓ Umsatz
- ✓ Kundenempfehlungen
- ✓ Servicewahrnehmung
- ✓ Suchmaschinenwahrnehmung
- ✓ Anfragen aus dem Netz
- ✓ Vertragsdichtenwunder

Sa:fi·Ve

Gutachten: der biometrische Scanner



Das Gutachten ist wie der biometrische Scanner, welcher alle Merkmale des Gegenübers ausliest: der finanzielle und risikotechnische Fingerabdruck der Kunden, welchen wir als Vermittler dann verifizieren, interpretieren und durch Beratung verändern können.

Den Königsweg be-»GUTACHTET«

Analyse aller Bestandsverträge inkl. Handlungsempfehlung

→ Vertragsdichte: Ø 6,8

Altersvorsorgebetrachtung

Einbindung Erbschaften /
Generierung passives Einkommen
#immolover

Steuergestaltung Privat/Unternehmen

→ sozialrechtliche Gestaltung zur Umgehung PKV
→ Gehaltsoptimierung
→ Konsumumschuldung über Immobilien

»Worst-Case-Szenario anhand Stammbaum«

→ Vollmachten / Patientenverfügung
→ Erben und Vererben

Risikomanagement

→ Timeline bietet Struktur & Beratungsansatz

Ø 17.560 €

Umsatz pro Gutachten

→ bisher höchster Umsatz **51.200 €**

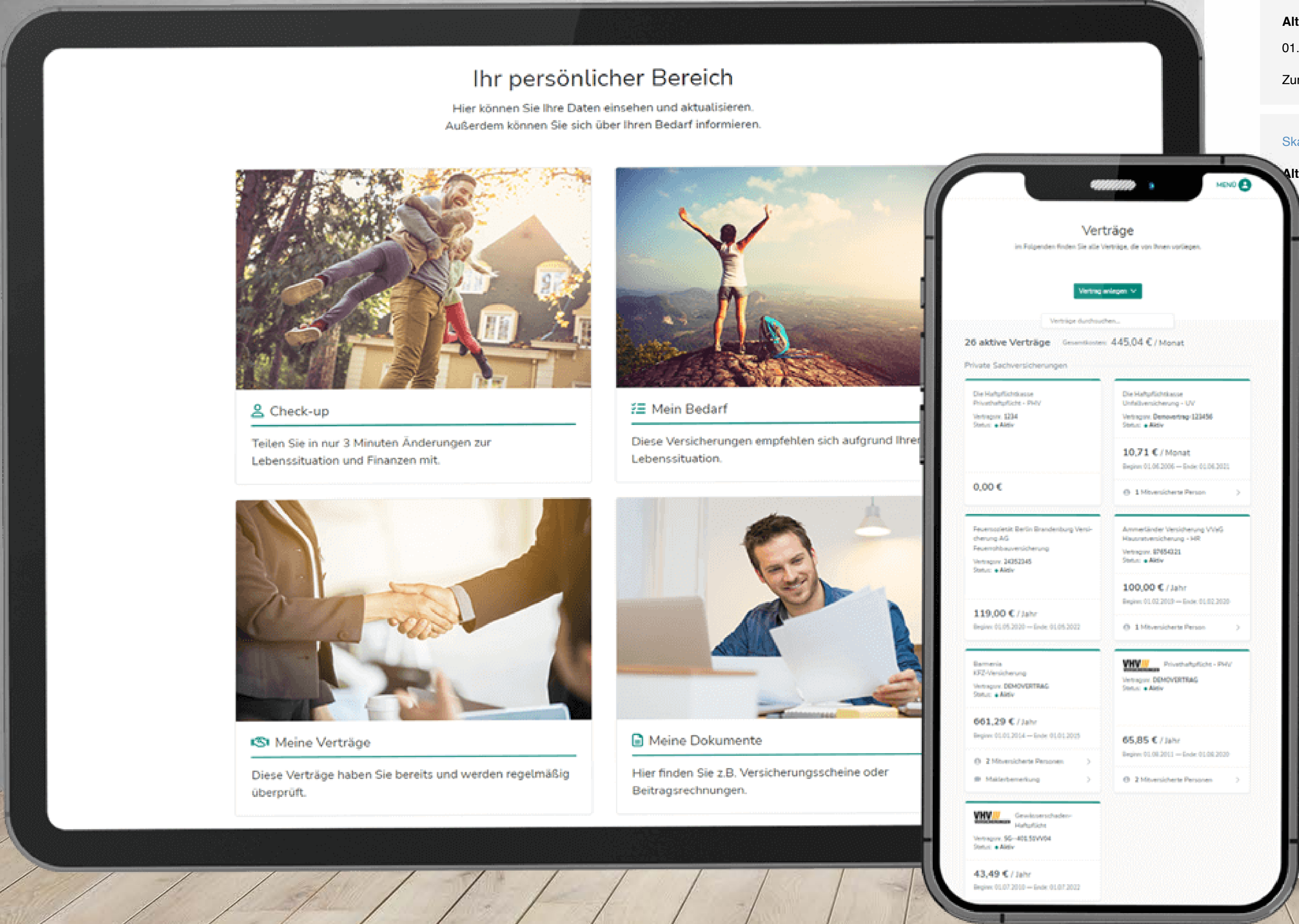


Ein Gutachten in Zahlen

Sa·fi·ve



Professional Works



Vertragsübersicht

Anneliese Anfang



Vorsorge

Monatlicher Gesamtaufwand: 628,52 €

Continentale	Aktiv
Altersvorsorge->Privatvorsorge	Vertrags-Nr. Muster-12345
01.08.2016 - 01.07.2050	57,89 € monatlich
Zum 01.05 erhöhen	
Skandia	Aktiv
Altersvorsorge->Direktversicherung - bAV	Vertrags-Nr. Fd--040DF/601
12.2004 - 01.12.2044	72,93 € monatlich
W 1100€/ AG zahlt 20% Zusatzinfo	
ss Life AG	Aktiv
bständig - SBU	Vertrags-Nr. Muster-phv-abcd
1.2012 - 01.06.2049	56,32 € monatlich
BU Rente 1079,50 RKW: 107,30 €	
WK Lebensversicherung a.G.	Aktiv
rsorge	Vertrags-Nr. DEMOVERTRAG
08.2010 - 01.01.1970	108,40 € monatlich

demo GmbH
nstraße 13
Hamburg

Guido Hauptvermittler
Tel: 040 46093299
Fax: 040 46092299

Registrierungnr.: 465784e365783e467f84
E-Mail: g.demo@demv.de
Homepage: www.demv.de

5

35

Finanz- und Versicherungsgutachten

Der Komplett-Check für den Finanz-und Versicherungsstatus

Gutachten



Kundennummer: 50038

Frau:
Susanne S
Mühlstraße 99
63741 Aschaffenburg

Beruf: Apothekerin
Geburtsdatum: 08.09.1975 (45 Jahre)

Kundennummer: 50038

Herr:
Simon A
Mühlstraße 99
63741 Aschaffenburg

Beruf: Selbständig IT
Geburtsdatum: 21.12.1976 (44 Jahre)

Kinder:
Selina A
Geburtsdatum: 21.08.2010

Silas A
Geburtsdatum: 08.08.2013

Kundensituation

Die Kundin ist angestellte Apothekerin. Er ist selbständig im IT-Bereich.
Die Kunden sind verheiratet und haben zwei gemeinsame Kinder.

Sa·fi·ve

1

- Die Auszahlung ist steuerfrei
- Bezugsrecht ist zu klären, da in Originalpolice im Todesfall der Versicherungsnehmer steht

Handlungsempfehlung:
Weiterführung wird empfohlen und Verwendung der Einmalauszahlung, um die Rente zu steigern.

3. Sparte: **Privathaftpflichtversicherung**
Vertragsnummer: **5145832**
Versicherer: Die Haftpflichtkasse WaG
Zahlweise: jährlich
Beitrag: **59,98 €**
Beginn: 01.01.2021
Ablauf: 31.12.2021

Handlungsempfehlung:
Hier passt alles. Kein Handlungsbedarf und SB perfekt! Bündelnachlass mit Hausrat eingetragen.

4. Sparte: **Hausratversicherung**
Vertragsnummer: **5146047**
Versicherer: Die Haftpflichtkasse WaG
Zahlweise: jährlich
Beitrag: **173,06 €**
Beginn: 01.01.2021
Ablauf: 31.12.2021

Handlungsempfehlung:
Hier passt alles. Kein Handlungsbedarf und SB perfekt! Bündelnachlass eingetragen.

5. Sparte: **Krankenvollversicherung**
Vertragsnummer: **1.145.57**
Versicherer: Signal Iduna
Zahlweise: monatlich
Beitrag: **450,30 €**
Beginn: 01.01.2003

- Tarif KK1 und 50 € Krankentagegeld ab dem 43. Tag
- Überprüfung ob Erhöhungen rechtmäßig ist
(E-Mail zu dieser Thematik wurde dem Kunden am 14.03.2021 gesendet)
- Überprüfung nach 204 VVG angeraten

Sa·fi·ve

6

Finanz- und Versicherungsgutachten

Der Komplet-Check für den Finanz-und Versicherungsstatus

15. Sparte:

Wohngebäudeversicherung
- Vertragsnummer:

040.010.0203
- Versicherer:

Helvetia
- Zahlweise:

jährlich
- Beitrag:

644,08 €
- Beginn:

01.11.2015
- Ablauf:

01.11.2021
- Mit Elementarversicherung

• Versicherung nach MARK Wert bringt Unterversicherungsrisiko, besser nach qm. Insbesondere bei stark steigenden Baupreisindex. Hier Neubauwert 287.000 €. Es ist höchstwahrscheinlich nicht möglich das Objekt dafür wiederherzustellen.

• Allgefahrendeckung wäre für dieses Objekt möglich.

• Deckung bei grober Fahrlässigkeit ist nicht gegeben

• 10% SB bei Totalschaden ist schon viel → besser summarisch begrenzte SB auf 500 €

• Gleicher Schutz für 423,72 € p.a. (VHV)→ Ersparnis: 220,36 €

• Unbenannte Gefahren mitversichert: 704,88 €

Handlungsempfehlung:

Optimierung zum Ablauf. Empfehlung auf unbenannte Gefahren wegen Wetterereignissen. Auf jeden Fall Einschluss der groben Fahrlässigkeit empfohlen als Mindestleistung.

Betrachtung über beide Versicherungsnehmer:

Aufstellung Altersversorgung

Susanne S	
Versorgungswerk der Landesapothekerkammer Hessen Stand 01.01.2019	805,15 €
W434/040956/03 Bayerische Versorgungskammer der Apotheker	792,27 €
LV 838580 ERGO	62,43 €
Summe	1.659,85 €
Belastung mit Steuern, ca. 15 %	1.410,87 €
Inflationsbereinigte Kaufkraft auf Endalter 67 bei 2 % Inflation	877,17 €

Es liegt eine immense Unterdeckung im Alter vor. Lösungsvorschläge dazu werden im persönlichen Gespräch erörtert.

Simon A	
33 439 18 Allianz Versicherungs-AG Stand 1.11.2020	191,78 €
Deutsche Rentenversicherung 12 211276	101,70 €
01472639 Heidelberger Leben	228,93 €
Kapitalleben Alte Leipziger 20690 – Einmalbetrag als Auszahlung (76.564,34 €)	ca. 200,00 €
Summe	722,41 €
Belastung mit Steuern, ca. 15 %	614,05 €
Inflationsbereinigte Kaufkraft auf Endalter 67 bei 2 % Inflation	389,40 €

Bei Herr A wurden zahlreiche Verträge geschlossen, viele davon jedoch ohne Rentenleistung, sondern nur mit Einmalauszahlungen. Im Gespräch wird die Höhe der Einmalauszahlungen aufgestellt.

Grundsätzlich erscheint trotz eines Immobilienbestandes die Altersversorgung unzureichend und unstrukturiert. Für eine genauere Betrachtung sollten für die Gutachtenbesprechung die Mieten aufgestellt werden, Schuldzinsen wenn noch vorhanden und die fehlenden Unterlagen angefordert werden.

Aufstellung Arbeitskraftabsicherung:

Susanne	
Wert der Arbeitskraft bis Endalter 67 (Gehaltsabrechnung liegt nicht vor, 20.000 € brutto p.a. deshalb ca.-Angaben)	316.800,00 €
Berufsunfähigkeit durch Versorgungskammer – Höhe ist anzufragen	?
Unterdeckung bei Berufsunfähigkeit	?

Simon A	
Wert der Arbeitskraft bis Endalter 67 (netto ca. 70.000 €)	1.610.000,00 €
Berufsunfähigkeitszusatzversicherung Heidelberger Leben 2.700 € monatlich bis Endalter 65	680.400,00 €
Unterdeckung bei Berufsunfähigkeit	929.600,00 €

Der Ablauf zum Gutachten

Sa·fi·ve

1

Verträge und Dokumente werden in unser System hochgeladen

Anhand einer **Checkliste** durch den Kunden über dessen persönlichen **Kundenzugang**. Alternativ durch uns.

2

Telefon-Gespräch / Kennenlernen

Im Telefon-Gespräch wird die persönliche Situation und die **Ziele der Begutachtung** mit dem Kunden besprochen.

3

Ergebnisse als Buchbindung per Post und Beratungsgespräch

Persönliche Besprechung ist Abschluss der Analyse. Hier werden die **Inhalte des Gutachtens** erläutert, Fragen geklärt und eine mögliche **weitere Zusammenarbeit** besprochen.



Kosten:
350 € netto

Kundengewinnung

Sa·fi·ve

1. Online

Aktives SEO-Management mit 2 SEO-Managern

Nr. 1 regional bei Keyword: »Versicherungsmakler«
deutschlandweit Vielzahl von Keywords → Einzelanfragen

Anfragen direkt nach Gutachten

Einzelanfragen werden durch Telefonat zu Gutachten qualifiziert oder als Leads verkauft

2. Weiterempfehlung über 100 %

Ø 2 Neukunden

3. Spezielle Zielgruppen

- Expats & Impats
- Malteser Therapie-Begleithunde
- → Zukunft: LGBT 🏳️‍🌈



Upload der Dokumente

via Kundenapp
+ Vollmacht!



Gutachten

Bezahlung über PayPal

1



Besprechung



digital



Mallorca



vor Ort



**Broker Girls wanna
have fun in Mallorca**

**Vielen Dank
für Ihre Zeit!**

Sa·fi·ve
GmbH & Co. KG
Sachverständige
Finanzen und
Versicherungen

Marie Christina Schröders und Lara-Alexandra Aigner

