



Robert Leufke, Geschäftsführer Korpjuhn & Partner

■ KORPJUHN & PARTNER GMBH

Menschlich, modern und maklerorientiert

Mit einzigartiger Analyse-Software und persönlicher Betreuung wird Korpjuhn & Partner zu einem Zuhause für Vermittler.

Wenn der Finanz- und Versicherungsmakler Korpjuhn & Partner aus Marl im Landkreis Recklinghausen eines von sich behaupten kann, dann ist es jahrzehntelange Erfahrung. Seit mehr als 35 Jahren unterstützt das Unternehmen Makler bei ihrer Beratungstätigkeit. Diesen Service haben unabhängige Finanzberater heute nötiger denn je.

Vor dem Hintergrund von EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie und der Novelle des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG-Reform) investieren Vermittler zunehmend wertvolle Zeit in administrative Belange – zulasten ihrer Beratungstätigkeit. Als Service-Dienstleister für Vertriebspartner hilft Korpjuhn & Partner dabei, die täglichen Herausforderungen eines Maklers zu meistern.

Das kommt an: „In den vergangenen Jahren sind wir weit über das Ruhrgebiet hinaus gewachsen, weil das Bedürfnis nach partnerorientierten Dienstleistern gestiegen ist“, sagt Geschäftsführer **Robert Leufke**. Den nötigen Support für die Partner liefert das

Unternehmen durch moderne Technik und arbeitet stets Web-basiert beziehungsweise über Remotedesktop-Verbindungen mit den Partnern zusammen. Dadurch haben Vermittler von jedem Ort der Welt Zugriff auf die jeweils aktuelle Tarif-Software der mehr als 100 angeschlossenen Gesellschaften – von der Allianz-Gruppe bis zum Zurich-Konzern.

Eigenes Beratungsprotokoll

Darüber hinaus bietet Korpjuhn & Partner eine umfangreiche Kundenverwaltungs-Software, ein eigens konzipiertes Beratungsprotokoll und ein Provisionssystem, das auch komplexe Vertriebsstrukturen abbildet. Ein besonders wichtiger Service: Die Kostenvergleichsanalyse. „Sie ist zugleich die Vertriebsphilosophie dieses Hauses“, sagt Leufke. Dahinter verbirgt sich der Grundsatz, dass der Kunde zunächst vor allem finanziell entlastet werden soll – in allen bank- und versicherungsthematischen Belangen. Diese Entlastung ermöglicht es dem Kunden, im zweiten Schritt die oftmals be-

stehenden Versorgungslücken im Rahmen seiner monetären Verhältnisse zu schließen, da durch die Analyse Geldmittel frei geworden sind.

Bestandscourtage garantiert

Der Marler Servicedienstleister hat noch mehr zu bieten: Neben der Unabhängigkeit von Banken und Versicherern, wodurch freie Produktauswahl gewährleistet ist, profitieren Partner von kurzen Entscheidungswegen und werden sogar bei Werbemaßnahmen sowohl organisatorisch als auch finanziell unterstützt.

Darüber hinaus erhalten Vermittler Bestandscourtage – sogar bis über die Rente hinaus. „Bei uns ist mit 65 noch nicht Schluss. Solange der Kunde im Bestand des Partners geführt wird und er eine Betreuung gewährleisten will, erhält er auch Courtage“, begründet Leufke die Vergütung.

Eigenes Baufi-Center installiert

Um dem zunehmenden Wunsch der Kunden nach ganzheitlicher Beratung gerecht zu werden, hat Korpjuhn und Partner vor etwa fünf Jahren ein eigenes Baufinanzierungs-Center installiert. Dieser Bereich fungiert bei den Produktanbietern als Clearingstelle, wodurch eine zeitnahe Finanzierungszusage gewährleistet werden kann.

Dieses Rundum-Konzept vom Bankkonto über Versicherungen zu Konsumentenkrediten oder Baufinanzierungen in Verbindung mit Top-Produktpartnern macht Korpjuhn & Partner zu einem idealen Dienstleister für Vermittler, deren Kunden bares Geld sparen wollen.

DER KONTAKT



Korpjuhn & Partner GmbH
Geschäftsführer Robert Leufke
Bergstraße 70-72
45770 Marl
Tel.: 02365 – 4 37 00
Fax: 02365 – 4 37 90
E-Mail: info@korpjuhn.de
Internet: www.korpjuhn.de



DER AUTOR

Arthur Kudella
Versicherungsbetriebswirt (DVA),
Inhaber von
risiken-versichern.de,
Lünen