

## Mehr als nur Punktesammeln: MAXPOOL GmbH startet Mehrwertprogramm für angebundene Makler



Kevin Jürgens Vorstand PM Gruppe AG

© MAXPOOL Maklerkooperation GmbH

**Zusammenarbeit ist keine Einbahnstraße: MAXPOOL setzt zukünftig noch stärker auf eine langfristige Geschäftsbeziehung zu seinen Maklern und launcht sein neues Mehrwertprogramm für angebundene Partner. Exklusive Angebote, einzigartige Deals und spannende Vorteile erweitern die umfangreiche Bandbreite zusätzlicher Mehrwerte, die über das bestehende Leistungsspektrum hinausgehen. Dabei wird auf eine ausgewogene Mischung aus Entertainment und Business gesetzt: Neben fachlichen Unterstützungsleistungen oder umfassendem Marketingsupport erhalten Makler im Rahmen des neuen Programms auch die Möglichkeit, an exklusiven Veranstaltungen teilzunehmen oder Sonderkonditionen bei Partnerunternehmen wie Mercedes Benz, Mont Blanc und Fitness First zu nutzen.**

Die Vorteile des Mehrwertprogramms sind nach Kategorien gestaffelt, die sich aus dem eingereichten Courtageumsatz des einzelnen Maklers ergeben. Auf diese Weise profitieren besonders jene Makler, die intensiv mit MAXPOOL zusammenarbeiten. Die Chance, von den wechselnden Angeboten und zeitlich begrenzten Deals zu profitieren, sind jedoch grundlegend für alle Kooperationspartner gleich. Die Teilnahme erfolgt automatisch durch die Einreichung geschriebener Geschäfte.

„MAXPOOL bietet Maklern alles, was sie für ein erfolgreiches Maklerleben benötigen. Unser Anspruch ist es, die Zusammenarbeit mit unseren Partnern auszubauen und zu zeigen, wie sehr wir dieses Vertrauen und den Einsatz schätzen. Leistungen durch exklusive Angebote entsprechend zu honorieren, soll nicht nur neue Anreize schaffen, sondern auch zeigen, wie wichtig die gemeinsame Arbeit für uns ist“, erklärt MAXPOOL-Vertriebsvorstand Kevin Jürgens. „Bei der Entwicklung des Mehrwertprogramms haben wir darauf geachtet, dass die Vorteile nicht nur den Erfolgsweg des Maklers unterstützen, sondern auch die persönliche Beziehung zu uns stärken. Deshalb finden sich in dem Programm auch exklusive Treffen mit dem Vorstand, ein

Meet & Greet mit dem Backoffice und ein gemeinsamer Besuch des Hamburger Hafengeburtstags fixiert“, so Jürgens weiter.

Alle Informationen zum Mehrwerte-Programm von MAXPOOL finden Sie [hier](#).

Daniel Lamann  
Abteilungsleiter Marketing/PR

MAXPOOL Maklerkooperation GmbH  
Friedrich-Ebert-Damm 143, 22047 Hamburg  
Telefon: +49 (40) 29 99 40 - 438  
Telefax: +49 (40) 29 99 40 - 9430  
Internet: [www.maxpool.de](http://www.maxpool.de)