

Vertriebsstarker Juli bei MAXPOOL: Hamburger Maklerpool stellt neuen Unternehmensrekord bei den Neuanbindungen auf.



Oliver Drewes Vorstandsvorsitzender PM Gruppe AG

© MAXPOOL Maklerkooperation GmbH

Sommerloch? Nicht bei MAXPOOL: Der Hamburger Maklerpool begrüßte im Juli so viele neue Partner wie noch nie. Für die Verantwortlichen ein klares Zeichen, dass die jüngsten Unternehmensentscheidungen von den Maklerinnen und Maklern positiv aufgenommen werden.

So etwas hat es in der Geschichte des Hamburger Traditionsunternehmens noch nie gegeben: Im Juli dieses Jahres verzeichnete MAXPOOL genau 102 Neuanbindungen. Eine Rekordzahl, die nicht nur angesichts der derzeit unsicheren Wirtschaftslage beeindruckt. Erst Anfang Juli gab MAXPOOL bekannt, künftig mit blau direkt zu kooperieren. Mit dieser Verbindung möchte der Maklerpool nicht zuletzt den angebotenen Maklern künftig neue und noch bessere Services anbieten sondern auch die Digitalisierung und Datenqualität steigern.



Kevin Jürgens Vorstand Vertrieb PHOENIX MAXPOOL Gruppe AG © MAXPOOL Maklerkooperation GmbH

Der neue Unternehmensrekord bei den Neuanbindungen zeigt nun: Für Makler ist diese Kooperation ein weiterer Grund für eine Partnerschaft, weshalb sie ganz bewusst den Schritt in die Anbindung wagen. Für Vertriebsvorstand Kevin Jürgens ein klares Zeichen, dass der eingeschlagene Weg der richtige ist. Es seien aber nicht nur die neuen Stärken, sondern auch die klassischen Tugenden von MAXPOOL, die dem Erfolg zu Grunde liegen: „Wir sind begeistert, dass sich so viele Makler für uns und den Wechsel entschieden haben. Es zeigt, dass wir mit unseren Service- und Beratungsleistungen klar punkten können.“

Geschäftsführer Oliver Drewes sieht den Unternehmenskurs durch die jüngsten Zahlen ebenfalls bestätigt: „Die hohe Zahl an Neuanbindungen bestärkt uns darin, unseren Weg mutig weiterzugehen. Wir wollen Maklern auch in Zukunft ein Angebot anbieten, das die professionelle Beratung mit marktführenden Deckungskonzepten und einmaligen Servicedienstleistungen wie unserem Leistungsservice und der Servicevereinbarung verknüpft. Erfolg ist ein Gericht mit vielen Zutaten – die richtige Mischung macht’s.“