



CLARUS

Finanz-Versicherungs-Makler. Klar besser.



Gemeinsam zu mehr Erfolg.

# Herzlich willkommen bei der CLARUS AG

Es freut uns, dass wir Ihr Interesse an einer Partnerschaft mit der CLARUS AG geweckt haben. Wir möchten unsere Unternehmensphilosophie für Sie erlebbar machen und laden Sie ein, sich mit eigenen Augen von unserem Leistungs- und Servicespektrum zu überzeugen.

Der Weg zum innovativsten Maklerunternehmen in der Finanz- und Versicherungsbranche des deutschsprachigen Raums beginnt mit Ihrem ersten Schritt: Auf den folgenden Seiten erfahren Sie über sechs einfache Fragen und konkrete Antworten schnell, was Sie als Partner von uns erwarten können und wie wir gemeinsam unter Ihrer Regie Ihr eigenes und stabiles Maklerunternehmen entstehen lassen oder ausbauen.

Wir ebnen Ihnen den Weg und unterstützen Sie dabei, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: die Betreuung und Beratung Ihrer Kunden. So bleiben die individuellen Bedürfnisse Ihrer Kunden stets im Mittelpunkt!

Befreien Sie sich von Produkt- und Verkaufsvorgaben und treten Sie ein in die Welt der CLARUS-Konzeptberatung. Mit unseren Möglichkeiten und Ihrer Leistungsbereitschaft punkten Sie mit Ihren Konzeptvorschlägen bei allen Kunden.

Wir freuen uns auf Sie!



Robert Hilzensauer,  
Vorstand, CLARUS AG



Manfred Singer,  
Vorstand, CLARUS AG



CLARUS  
Finanz-Versicherungs-Makler

## Was erwarten Sie von Ihrem Service- und Abwicklungspartner?

- Mein Partner muss über eine ausgezeichnete Branchenreputation verfügen und finanziell solide aufgestellt sein, um mir Haftungssicherheit bieten zu können.
- Ob mein Partner finanziell solide aufgestellt ist, ist eher sekundär. Für mich ist hauptsächlich meine Provision ausschlaggebend.



# Gemeinsam zu mehr Erfolg.

Um Ihren langfristigen Geschäftserfolg zu sichern, wünschen Sie sich einen Partner mit hervorragendem Standing im Markt und großer finanzieller Stärke.

## Die CLARUS AG

Dann sind Sie bei uns richtig. Wir bieten Ihnen:

- **Langjährige Erfahrung**

Seit ihrem Start im Juli 2005 hat sich die CLARUS AG als innovativer Finanz- und Versicherungsmakler am Markt etabliert.

- **Starke Konzernstruktur**

Die CLARUS AG gehört in den Konzernverbund der 1:1 Assekuranzservice AG.

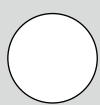
- **Solide Kapitalausstattung**

Die 1:1 Assekuranzservice AG ist ein 100%iges Tochterunternehmen der branchenüberdurchschnittlich finanzstarken WWK Lebensversicherung a. G..

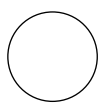
- **Best Advice inkl. Haftungsübernahme für die Produktauswahl**

Die CLARUS AG führt eine objektive Marktanalyse der verschiedenen Tarife in allen Versicherungsbereichen durch. Wir stellen Ihnen anhand von Bedingungsbewertungen, Überprüfung der Solidität der Versicherer und vielen weiteren Aspekten ein internes, hoch qualifiziertes Rating und Ranking zur Verfügung. Die Top 5.

Das Best Advice ist Grundlage der Haftungsübernahme für die Produktauswahl und somit unser Alleinstellungsmerkmal im Assekuranzmarkt.



Mein Partner muss über eine ausgezeichnete Branchenreputation verfügen und finanziell solide aufgestellt sein, um mir Haftungssicherheit bieten zu können.



Ob mein Partner finanziell solide aufgestellt ist, ist eher sekundär. Für mich ist hauptsächlich meine Provision ausschlaggebend.

>> *Nicht immer ist allein die Höhe der Abschlussprovision für den Geschäftserfolg maßgebend. Die CLARUS-Beratungsphilosophie ist ausgerichtet auf den Aufbau langfristiger, passiver Einnahmen durch Bestandscourtage sowie laufende Gebühren. <<*



Assekuranzservice AG

### Die 1:1 Assekuranzservice AG

Die 1:1 Assekuranzservice AG wurde 2006 als Vermittlungsgesellschaft und Maklerpool gegründet, um im Vertrieb von Versicherungen neue Maßstäbe zu setzen.

Seitdem hat die 1:1 Assekuranzservice AG Erfolgsgeschichte geschrieben. Mehr als 370.000 Kunden haben ihr bereits ihr Vertrauen ausgesprochen.

Mit ihren Tochterunternehmen bietet die 1:1 Assekuranzservice AG ihren über 3.200 Vertragspartnern eine attraktive, sichere, tragfähige und in dieser Form einzigartige Lösung für ihre erfolgreiche Vertriebstätigkeit.



Eine starke Gemeinschaft

### Die WWK Lebensversicherung a. G.

Die WWK ist ein substanz- und wachstumsstarker, unabhängiger und moderner Finanzdienstleister. Seit Jahrzehnten gehört die WWK zu den Marktführern im Bereich der fondsgebundenen Lebensversicherung. Auch im Bereich privater Personen- und Sachversicherungen zählt die WWK zu den leistungsstarken Versicherern.

In der Ausgabe 43/17 testete Focus Money erneut die 30 größten Lebensversicherer in Deutschland. Das Urteil für die WWK lautete erneut: Höchste Substanzkraft.



## Wie, glauben Sie, wird sich der Markt entwickeln?

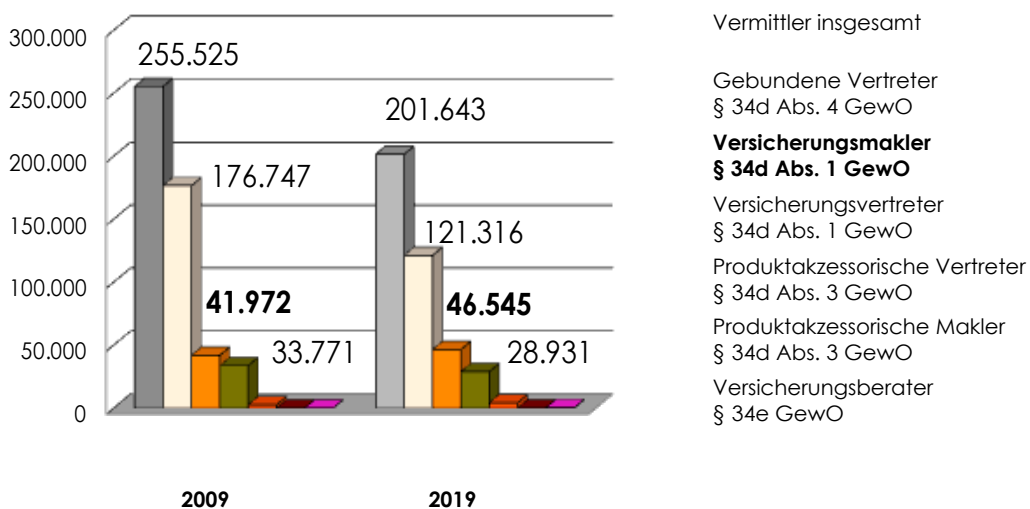
- Unabhängige Beratung durch freie Finanz- und Versicherungsmakler bis hin zur Honorarberatung wird an Bedeutung gewinnen.
- Ich glaube, dem Kunden genügen Produkte von einer Ausschließlichkeitsorganisation. Ich bin mit Abschlussprovisionen zufrieden.

# Mit CLARUS einen Schritt voraus.

## Die Zukunft gehört den freien Maklern.

- **Der Markt verändert sich:**

Dies zeigt eine Statistik der Registrierungen im Versicherungsvermittlerregister. Während die Anzahl der Registrierungen insgesamt und die der gebundenen Vertreter abnimmt, steigt die Anzahl an Versicherungsmaklern.



Registrierte Vermittler - Stand 22.12.2009 und 03.01.2019  
Quelle: DIHK

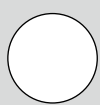
- **Einen Schritt voraus – Beratung auf Honorarbasis**

Die Europäische Kommission, die deutsche Regierung und Verbraucherschützer drängen schon seit Langem auf Regelungen, die die sogenannte provisionsorientierte Beratung eindämmen und die Beratung gegen eine Gebühr direkt vom Kunden fördern sollen. Ein Blick in unsere europäische Nachbarschaft zeigt auf, dass dieser Trend bereits umgesetzt wurde und Realität ist.

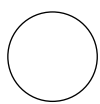
CLARUS ist seit Juli 2011 optimal ausgerichtet und berät inzwischen erfolgreich Kunden produkt- und provisionsunabhängig gegen eine Gebühr. Durch die Kooperation mit der Deutschen Verrechnungsstelle für Versicherungen und Finanzdienstleistungen AG in Würzburg (DVVF AG), welche die Gebühren der Kunden verwaltet und an die CLARUS weiterleitet, entsteht im Versicherungsmarkt eine einzigartige Symbiose auf höchstem Niveau.

Der CLARUS-Makler durchläuft umfangreiche Schulungen und Weiterbildungen, um das neue Modell in seine Konzeptionen und Auswertungen integrieren zu können. Nach einer erworbenen Lizenzierung zum Hybridmakler erhält er Zugang zu Produktrechnern, Formularen und der speziell ergänzten Beratungssoftware.





Unabhängige Beratung durch freie Finanz- und Versicherungsmakler bis hin zur Honorarberatung wird an Bedeutung gewinnen.



Ich glaube, dem Kunden genügen Produkte von einer Ausschließlichkeitsorganisation. Ich bin mit Abschlussprovisionen zufrieden.

>> *Um wirklich unabhängig zu beraten ist es wichtig, auf die besten Produkte des Marktes zugreifen zu können – zum Wohle Ihrer Kunden. CLARUS ermöglicht Ihnen im Rahmen einer Konzeptberatung, ein faires und transparentes Honorar für Ihre wiederkehrenden Beratungsleistungen zu verrechnen und nicht nur für einmalige Abschlüsse. <<*



**Robert Hilzensauer,  
Vorstand, CLARUS AG:**

**„Der Finanzsektor in der digitalen Welt!**

Das große Thema „Digitalisierung“ hat nunmehr auch die Finanzbranche erreicht und stellt einige Versicherer, wie auch Finanzmakler, vor große Herausforderungen. Der Konzeptmakler der Clarus AG rückt den Kunden ins Zentrum. Individuelle Bedürfnisse und spezifisches Verhalten müssen verstanden und anhand ganzheitlicher Konzeptlösungen befriedigt werden. Denn der zufriedene und loyale Kunde ist der Schlüssel zum Erfolg in der digitalen Welt!“



## Was ist Ihnen in Ihrem Beruf am wichtigsten?

- Ich möchte meinen Kunden auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene, ganzheitliche Konzeptlösungen anbieten.
- Ich achte nicht so sehr auf die Bedürfnisse meiner Kunden, sondern verkaufe die Produkte mit denen ich am meisten verdiene.



# Kundenorientierung statt Produktfixierung.

- **Marktbreite statt Konzentration**

CLARUS arbeitet in allen Produktparten mit einer Vielzahl von Anbietern partnerschaftlich zusammen. Bevor Gesellschaften für den CLARUS-Vertrieb zugelassen werden, erfolgt ein umfassender Produkt-Check, also eine intensive Produktvorprüfung durch unsere Produktspezialisten.

- **Freie Produktauswahl**

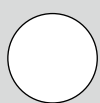
Berater haben die Möglichkeit, aus zahlreichen Finanz- und Versicherungsprodukten die besten für ihre Kunden auszuwählen. Sie müssen nicht nach Produktverfügbarkeit beraten.

- **Breites Produktspektrum**

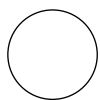
Mit unzähligen Versicherungsprodukten aus den Sparten Leben, Rente, Sach, Kranken und Kfz sowie Anlagemöglichkeiten in tausende Investmentfonds und sonstige Anlageprodukte ist für Kunden von CLARUS-Maklern eine umfassende Beratung und Versorgung jederzeit sichergestellt.

- **Keine Zielvorgaben**

Stressfreie Beratung der Kunden ohne Absatz- und Leistungsvorgaben.



Ich möchte meinen Kunden auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene, ganzheitliche Konzeptlösungen anbieten.



Ich achte nicht so sehr auf die Bedürfnisse meiner Kunden, sondern verkaufe die Produkte mit denen ich am meisten verdiene.

>> *Genügt es Ihnen wirklich, Ihren Kunden eine vorgegebene Auswahl an Produkten anbieten zu können? Ganz gleich, ob diese für die Bedürfnisse Ihrer Kunden geeignet sind oder nicht? <<*



**Manfred Singer,  
Vorstand, CLARUS AG:**

„Die Kombination aus Ihrem Einsatz und unserer Unterstützung und Erfahrung ermöglicht Ihnen langfristigen Erfolg und unbegrenzte Weiterentwicklung Ihres eigenen Maklerunternehmens. Für die Erreichung Ihrer Ziele sind wir ein starker und fairer Partner.“



## Was machen Sie am liebsten in Ihrem Beruf?

- Ich kümmere mich am liebsten um meine Kunden und biete ihnen die beste Beratung, damit sie zufrieden sind und mir treu bleiben.
- Ich erstelle gerne unterschiedliche Vergleiche und Produktauswertungen. Zugleich recherchiere ich die besten Produkthanbieter und stelle diese für meine Kunden übersichtlich zusammen.

# Wir schenken Ihnen mehr Zeit für das Wichtige.

Mit CLARUS arbeiten Sie zwar selbstständig, aber nie allein. Unser Vertriebsservice und die richtigen Beratungstools halten Ihnen den Rücken frei.

- **Ausgereiftes Marketing- und Vertriebskonzept**

CLARUS bietet zentrales Marketing für Berater unter einer starken Marke. Der CLARUS-Online-Webshop für die Bestellung von Verkaufsmaterial und Individualisierung von Flyern, Postern und Anzeigen erleichtert die Akquise und Kundenbindung.

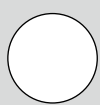
- Designvorlagen für individuellen CLARUS-Internetauftritt
- Webshop für die Bestellung von Prospekt- und Verkaufsmaterial
- Individualisierung von Marketingmaterial und Geschäftsausstattung
- Hilfestellung bei der Umsetzung Ihrer persönlichen Marketingstrategie
- Messestandverleih für regionale Events
- Wechseldmailing (Ihre Kunden und Bestände wechseln mit)
- Corporate-Design- und Corporate-Identity-Konzepte
- Agentur- und Büroausstattung (vom Posterrahmen bis zur Leuchtreklame)

- **Leistungsstarkes Backoffice**

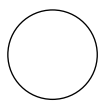
Vertriebserfahrene Führungskräfte bundesweit und ein kompetentes Backoffice-Team übernehmen Verwaltungsarbeiten und unterstützen mit umfassendem Fachwissen.

- Produktmanagement
- CLARUS Campus (Ausbildungs- und Coachingteam)
- Kompetenzzentrum LV/bAV/Sach/Kfz/Gewerbe
- Maklervertragsservice inkl. Umdeckungsservice
- Antragsverwaltungs- und Provisionsteam
- IT-Services
- Tägliche Abrechnung
- Sofortcourtage
- Einheitsantrag KV
- Best Advice inkl. Haftungsübernahme für die Produktauswahl





Ich kümmere mich am liebsten um meine Kunden und biete ihnen die beste Beratung, damit sie zufrieden sind und mir treu bleiben.



Ich erstelle gerne unterschiedliche Vergleiche und Produktauswertungen. Zugleich recherchiere ich die besten Produkthanbieter und stelle diese für meine Kunden übersichtlich zusammen.

>> *Sie wollen wirklich Ihre ganze Arbeitszeit damit verbringen, Produkte zu recherchieren, gegenüberzustellen und neue Produktinformationen zu lesen? CLARUS übernimmt das gern für Sie. Ihnen bleibt so mehr Zeit für ertragreiche Kundentermine. <<*

# Die Werkzeuge, die Ihr Leben erleichtern.



## Die Beratungssoftware CLARA

Unser Beratungstool CLARA unterstützt den Makler optimal in allen Beratungsprozessen. Verknüpft mit einem Angebotsrechner, ausgestattet mit integrierten Schnittstellen mit bidirektionalem Datentransfer zu Vergleichsrechnern für alle Sparten, liefert das Tool nicht nur Haftungssicherheit durch definierte Beratungsprozesse, sondern berücksichtigt auch VVG-konforme Angebots-/Antragsstellungen und vordefinierte Beratungsdokumentationen.

CLARA ermöglicht dem CLARUS-Makler durch implementierte Mindeststandards, Plausibilitätsprüfungen, eine unter Berücksichtigung der EU Vermittlerrichtlinie umfassende Risikoanalyse, ein eminentes Cross-Selling Potential und somit auch eine punktgenaue Konzeptberatung für seine Kunden.



## Das CLARUS-Agenturportal

Über das CLARUS-Agenturportal haben Sie alles klar im Blick: Kunden, Verträge und Bestände, offene Vorgänge bis hin zu Mahnwesen oder Schadensberichten. Eine komfortable Wiedervorlage ruft wichtige Termine in Erinnerung. Alle Kunden- und Beratungsunterlagen stehen chronologisch im Archiv zum Abruf bereit. Über Brief-, Fax- und E-Mail-Vorlagen treten Sie schnell mit Ihren Kunden in Kontakt. Neben Produktinformationen erstellen Sie im Handumdrehen Reportings und Auswertungen selbstverständlich auch für Ihre Tippgeber sowie die Abbildung von Hierarchie- und Provisionsstrukturen.



## Der CLARUS-Webshop

Im CLARUS-Webshop können Sie komfortabel Material, Verkaufsunterlagen oder Merchandiseartikel bestellen – von Kugelschreibern, über Visitenkartenetuis bis hin zu Kundenordnern.



## Welche Gegenleistung erwarten Sie für Ihre Arbeit?

- Ich erwarte, dass eine gute Beraterleistung auch fair honoriert wird und dass ich bei der Verfolgung meiner beruflichen Ziele umfassend unterstützt werde.
- Klare Leistungsvorgaben sind mir am liebsten. Um alles Weitere kümmere ich mich lieber selbst.

# Machen Sie Karriere - wir unterstützen Sie dabei.

CLARUS gibt Ihnen Rückenwind bei Ihrer persönlichen und finanziellen Entwicklung.

- **Vollkundensystem**

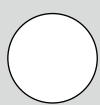
Im Rahmen der Konzeptberatung ist das Ziel, nach Möglichkeit alle Verträge eines Kunden entweder durch Neuabschluss oder durch die Übertragung per Maklervertrag zu bekommen und hierdurch nachhaltig ein passives Einkommen (Bestandscourtage) zu erzielen.

**Beispielrechnung:**

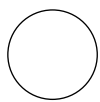
Vollkundenprinzip	Jahresnettoprämie	laufende Courtage / p.a.	Abschlusscourtage
Hausrat	100,00 €		
Haftpflicht	50,00 €		
Gebäudeversicherung	250,00 €		
Unfallversicherung	400,00 €		
Rechtsschutz	190,00 €		
Kfz	600,00 €		
Zusatz-KV	50,00 €		
gesetzl. KV			
Lebensversicherung	100,00 € MB		
Rentenversicherung	100,00 € MB		
Telefon			
Strom			
Automobilclubs			
Kapitalanlage einmal 10.000 €			
Kapitalanlage lfd. 100 €			
		<b>298,50 €</b>	<b>Ø 1500,- €</b>

- **Intelligentes Vergütungssystem**

CLARUS bietet finanzielle Unterstützung beim Übergang vom Vermittler zum Makler. Alle Vertriebsaktivitäten werden bewertet – unabhängig vom Produkt und von der Aktivität, sei es Neu- oder Bestandsgeschäft.



Ich erwarte, dass eine gute Beraterleistung auch fair honoriert wird und dass ich bei der Verfolgung meiner beruflichen Ziele umfassend unterstützt werde.



Klare Leistungsvorgaben sind mir am liebsten.  
Um alles Weitere kümmere ich mich lieber selbst.

>> *Sie wollen sich weiterhin Sorgen machen, wie es in den kommenden Monaten weitergeht? Warum nutzen Sie nicht die Chance beruflicher Perspektiven mit herausragenden, finanziellen Möglichkeiten?*



**Katalin Bocz,  
Management Trainer, CLARUS AG:**

„Seit Mai 2007 bin ich bei der CLARUS AG und habe diese Entscheidung bis heute nie bereut. Nach 3 Jahren Ausschließlichkeit habe ich hier gelernt was Finanz- und Versicherungsberatung wirklich bedeutet und habe durch die Möglichkeiten als Makler für meine Kunden ganz neue Ansätze entdeckt.

Heute helfe ich neuen Maklern bei der CLARUS AG und begleite Sie bei den ersten Schritten auf dem Weg ins Maklertum.“



## Wie beurteilen Sie Ihre eigenen Perspektiven?

- Ich möchte vorankommen und mich dabei zukunftsorientiert und umfassend weiterbilden.
- Ich bin zufrieden mit meiner aktuellen Situation. Für neue Ziele habe ich keine Zeit.

# Wir machen Sie fit für den Wettbewerb.

## Umfassendes Schulungsprogramm

- **Basisseminare**

Damit neue Vertriebspartner schnell und erfolgreich im CLARUS-Beratungssystem ankommen, sichern zwei Seminare den optimalen Einstieg.

Das **Starterseminar** ist für jeden neuen VP unumgänglich, um einen Gesamtüberblick über die CLARUS AG zu erhalten. Als neuer Vertriebspartner werden Sie mit Clarus-Know-how und den passenden Tools ausgestattet. Die Highlights, die Software, der Maklervertrag, sowie die anlassbezogene Beratung in der „Clara“ sind nur einige der Themeninhalte.

Das 3-tägige **Konzeptmaklerseminar** bietet Ihnen ein „Feuerwerk“ an Erkenntnissen zur speziellen Konzeptberatung inkl. Gesprächsleitfäden und dem DISC-Test. Die Software-Anwendungen, welche Ihnen im KMS an die Hand gegeben werden, runden das Seminar ab.

- **Aufbauseminare**

Das beständige Erreichen hoher Vertriebsfolge ist in der Praxis zumeist das Ergebnis systematischen Arbeitens und guter Weiterbildung. Durch Fach-, Qualitäts- und Führungstrainings unterstützt CLARUS seine Makler, das hohe Niveau weiter auszubauen.

- **Online-Seminare**

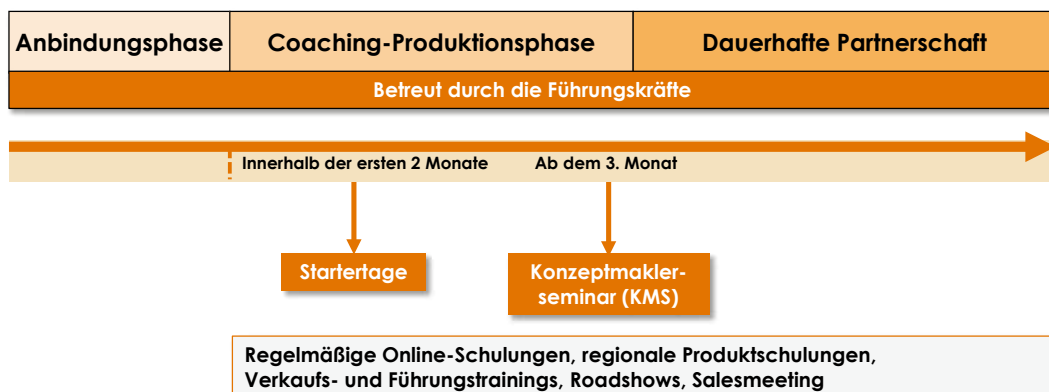
Den perfekten Überblick über Trends und Highlights der Gesellschaften, Softwaretools und aktuelle Themen erhalten CLARUS-Berater bei den regelmäßigen Online-Präsentationen. So kann sich der CLARUS-Makler stressfrei von seinem Schreibtisch aus ständig auf dem Laufenden halten.

- **Ausbildung mit unbegrenzten Karrierechancen**

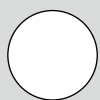
Vom Makler-Trainee zum Maklercenter-Leiter. Partner ohne Sachkunde können sich zum Versicherungsfachmann weiterbilden. Während dieser Zeit ist der Partner „Makler-Trainee“. Danach steigt er zum „Selbständigen Partner im CLARUS-Maklersystem“ auf und ist mit der CLARUS entweder exklusiv auf Basis des § 84 HGB oder nach § 93 HGB verbunden. Er hat die Zulassung als Makler nach § 34d GewO.

- **CLARUS-GeniusClub**

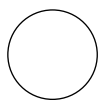
Die besten Berater gehören zu unseren „Genies“. Die Gewinner werden in einem besonderen Rahmen alljährlich ausgezeichnet. Sie kommen in den Genuss unserer außergewöhnlichen GeniusClub-Incentivereise. Jedes Jahr werden die Karten neu gemischt und die Umsätze des Kalendervorjahres nach festgelegten Kriterien bewertet. Bei CLARUS zahlt sich Einsatz aus.







Ich möchte vorankommen und mich dabei zukunftsorientiert und umfassend weiterbilden.



Ich bin zufrieden mit meiner aktuellen Situation. Für neue Ziele habe ich keine Zeit.

>> *Sie wollen sich lieber auf Ihre eigenen Erfahrungen verlassen und verzichten auf unser Coaching? Eigene Erfahrungen sind wichtig, müssen aber nicht zwangsläufig und schmerzhaft selbst gemacht werden. Wir arbeiten im Team, bündeln unser Wissen und profitieren so gegenseitig.*



## Willkommen an Bord!

Mit CLARUS weht endlich wieder ein frischer Wind in der Finanzbranche. Doch nur für die, die sich aus dem Schatten festgefahrener Strukturen lösen.

Kommen Sie zu uns und wir nehmen gemeinsam Kurs auf Ihren Erfolg und Ihre neue Karriere.

Noch nie war es so leicht, vorwärtszukommen.

# Ihre Vorteile auf einen Blick:

- **Intelligentes Vergütungssystem**  
Finanzielle Unterstützung beim Übergang vom Vermittler zum Makler.
- **Ausgereiftes Marketing- und Vertriebskonzept**  
Erleichtert Kundenbindung und Akquise.
- **Umfassendes Schulungs- und Coachingprogramm**  
Gezielte Weiterbildung, die schnell fit für den Wettbewerb macht.
- **Leistungsstarkes Backoffice**  
Übernimmt Verwaltungsarbeit und unterstützt mit kompetentem Fachpersonal.
- **Unbegrenzte Expansionsmöglichkeiten**  
Mitarbeiter einstellen, GmbH (oder GbR, KG, OHG) gründen – CLARUS bleibt als starker Partner an der Seite des Maklers.



CLARUS  
Finanz-Versicherungs-Makler

Klar besser.

Wir bringen Sie  
Ihren Zielen näher!

Ihr persönlicher Kontakt bei CLARUS:



C L A R U S

CLARUS AG · Berliner Allee 28 · 86153 Augsburg

[www.clarus.ag](http://www.clarus.ag)