

Einzelunternehmen werden von vielen Gefahren bedroht.

Die Idee dieser Konzeption ist es einen **Schutz vor den** unterschiedlichsten Gefahren anzubieten, der außerdem noch extrem kostengünstig ist. Unser Netzwerkpartner bietet zusätzlich und insbesondere dort seine **Unterstützung**, wo sie wirklich gebraucht wird. Bei der Betreuung der Kunden.



Ein Einzelunternehmer ist vergleichbar mit einem Autobesitzer, der in einem grenznahen Gebiet in einer unbeleuchteten Straße wohnt, ein Luxusauto fährt, und keine Kasko-Versicherung hat. Zusätzlich ist die Grenze unbewacht und es gibt keine Polizei in der Gegend.



Was würden Sie dem Autobesitzer raten?

Wenn er sein Auto nicht verkaufen will, vermutlich den Bau einer eigenen Garage und eine entsprechende Versicherung. Dies ist natürlich mit – zum Teil hohen -Kosten verbunden.

Was würden Sie dem Autobesitzer raten, wenn auf der anderen Straßenseite ein Parkhaus wäre, das er kostenfrei nutzen könnte und extra gesicherte persönliche Einzelstellplätze anbietet?

So ein Parkhaus gibt es für Versicherungsmakler/ -Vermittler. Und dieses Parkhaus kann noch viel mehr. Auf den nachfolgenden Seiten finden Sie die Beschreibung dieses Parkhauses und Antworten auf ein paar wichtige Fragen. Das Auto (KFZ) stellt dabei immer Ihren Kundenbestand dar.



**Schuttdach für Ihre (Kunden-)Verträge**  
 Overhead Provisionen für Parkhausbetreiber entspricht der Miete

Als „Netzwerker“ profitieren Sie zusätzlich von diesen Overheads



**Sicherung der Bestände**  
 (sogar über den eigenen Tod hinaus; incl. Sicherstellung Komplett-Kundenbetreuung durch Menschen)

kostenfrei

Zusatzoptionen

Kooperationsvertrag

Produktgeber-/Kundeninformation

Aktive Tätigkeit/Einarbeitung

Gewohnte Provisionen

Servicezone 2

**BackOffice Kundenbetreuung**  
**Kundendatensicherung**

30% der BP

Servicezone 3

**Vor Ort Beratung Kunden**  
 (Spezialthemen)

- 60 % AP

Servicezone 4

**Vor Ort Beratung Kunden**  
 (Komplettberatung)

- 90 % AP

# Die Besonderheiten dieses Parkhauses:

## Warum kann dieser Anbieter kostenfreie „Parkplätze“ anbieten?

- Zum einen hat der Anbieter schon das komplette Parkhaus mit der erforderlichen Infrastruktur. Durch einen neuen „Parker“ fallen deshalb nahezu keine neuen Kosten an. Zum anderen bekommt er ja eine „Stellplatzmiete“. Diese wird aus den Overheadprovisionen der jeweiligen Produktgeber finanziert.

## Wie funktioniert dieses „Parkhaus System“?

- Nach einer Besichtigung schließen Sie eine Art Mietvertrag für Ihren Stellplatz ab.
- Um den individuellen Besonderheiten Ihres „KFZ“ Rechnung zu tragen, können individuelle Merkmale in den „Mietvertrag“ eingebaut werden.
- Aus Datenschutzgründen informieren Sie Ihre Kunden (mit Widerspruchsrecht) über die Nutzung des „Parkhauses“.
- Danach informieren Sie die Produktgeber und begleiten die Bestandszuordnungen.
- Sie fahren anschließend das „Auto“ selbst in das „Parkhaus“. Um die Pflege des KFZ kümmern Sie sich natürlich selbst. Sie können hier allerdings weitere zusätzliche Services optional buchen.
- Da Sie Besitzer des KFZ bleiben, erhalten Sie natürlich auch weiterhin Ihre gewohnten Provisionen.

## Guter Schutz bei hoher Sicherheit



Kooperationsvereinbarung  
Kundeninformation  
Produktgeberinformation



Schutzdach

- Tod
- Längere Krankheit
- Kündigung Produktgeber
- Bei Renteneintritt
- Datendiebstahl (Hacker)
- Datenverlust (Feuer, Einbruch)

Kann der jeweilige Produktgeber technisch selbst Zuordnungen verwalten?

Ja

nein

Sie behalten Direktverträge mit Produktgebern, Ihre Verträge laufen direkt auf Sie weiter; Abrechnung direkt durch die Produktgeber

**Höchste Sicherheit**

Ihre Kundenverträge werden in den Direktbestand des „Parkhauses“ genommen. Abrechnungen durch „Parkhaus“

**Hohe vertragliche Sicherheit**

## Welche Vorteile haben Sie durch dieses System?

- Es soll Ihr „Auto“ vor nachstehenden Gefahren Auto schützen.
- Wertverlust (selbst in Ihrem Todesfall erhalten Ihre Erben weiterhin Geld)
- Kündigung von Vermittler (Courtage-) Vereinbarungen (Selbst wenn Ihre Direktvereinbarung aufgehoben werden würde, sichern Sie sich weiterhin Provisionszahlungen)
- Ende Ihrer aktiven Tätigkeit ( Sie werden deutlich flexibler bei Ihrer eigenen Ruhestandsplanung)
- Wertsteigerung Ihrer Firma. Durch moderne Bestandsdatenführung – Servicezone 2
- Datensicherung. Auslagerung auf externen Server mit hohen Schutzmechanismen
- Mehreinnahmen durch Vor Ort Service Teams. Servicezonen 3 und 4

## Warum gibt es verschiedene Servicezonen?

- Jeder ist einzigartig und hat individuelle Wünsche und Ziele. Die Auswahl unter verschiedenen Möglichkeiten soll es ermöglichen, dass Sie möglichst optimale Lösungen für sich und Ihre eigene besondere Situation erhalten.

## Was bedeuten die Servicezonen?

- Sie haben die Auswahl unter verschiedenen „Parkdecks“. Ganz nach Ihren individuellen Wünschen können Sie zusätzliche Services buchen. Dabei bleibt das Prinzip immer gleich. Grundsätzlich keine Kosten. Die anfallenden Kosten werden durch Teilung eingehender Provisionen bestritten.

## – Servicezone 2

- Ein kompetentes Serviceteam kümmert sich um den Großteil der täglichen Kundenanfragen. Geschätzte 80% Ihrer täglichen Verwaltungstätigkeiten werden dadurch erledigt. Diese Team soll zu einer hohen Kundenzufriedenheit beitragen und Sie persönlich zusätzlich deutlich entlasten.
- Datensicherung: Ihre Kundendaten sind das eigentliche Kapital Ihres Unternehmens. Was passiert derzeit, wenn es bei Ihnen brennt, Ihr Computer geklaut wird, Hacker eindringen usw. ? Dieses System stellt sicher, dass Sie vor diesen Gefahren keine Angst mehr haben müssen. Ihre hochsensiblen Kundendaten werden besonders geschützt.

## – Servicezone 3

- Um beim Bild mit dem Auto zu bleiben. Kein Auto ist optimal für alle Wege. Im Stadtverkehr sind kleine Autos besser geeignet. Auf Autobahnen größere, im schwierigen Gelände Allrad, Bei Sonnenschein vielleicht ein Cabrio usw. usw. Mit diesem System können Sie einfach das jeweils benötigte Auto ausleihen. Kosten? Keine. Nur bei Erfolg teilen Sie die entsprechende Abschlussvergütung nach einem zuvor vereinbarten Schlüssel.

## – Servicezone 4

- Sie können sich auch dafür entscheiden, Ihre kompletten Kundenberatungen durch ein spezielles Vor-Ort Team erledigen zu lassen. Gerne stellen wir Ihnen entsprechende Mitarbeiter dieses Teams persönlich vor. Sie können dann selbst entscheiden, ob und mit wem Sie eine Zusammenarbeit wünschen. Kosten? Keine. Nur bei Erfolg teilen Sie die entsprechende Abschlussvergütung nach einem zuvor vereinbarten Schlüssel.

## – Wie sind Ihre Kundenbestände geschützt?

- Einfach durch die Besonderheit dieser Kooperation. Um wieder auf das Bild mit dem Auto zurück zu kommen: Wenn Sie einen Parkplatz mieten und der Parkhausbetreiber geht pleite, ist dann Ihr Auto auch weg? Oder ist es vielmehr so, dass Sie das Auto rausfahren und vielleicht wieder auf der Straße parken oder sich ein neues Parkhaus suchen?
- Ein eigentlicher Übergang der Besitzverhältnisse erfolgt mit aufschiebender Wirkung zu einem späteren Zeitpunkt bei Eintritt bestimmter Ereignisse. Dies sind i.d.R.
  - ❖ Bei Ihrem Tod (um den Erben weiterhin Geld zahlen zu können)
  - ❖ Bei Gewerbebeendigung
  - ❖ Oder auch jederzeit vorher auf Ihren eigenen Wunsch hin
  - ❖ Zusätzlich behalten Sie Ihre Direktverträge bei einzelnen Gesellschaften (die dazu technisch in der Lage sind). Mehr Schutz geht nicht.

## – Welche Vorkehrungen werden zum Erhalt der Bestände getroffen?

- Der herausstechende Vorteil. Die Bestandskunden werden aktiv in allen Bereichen durch vorhandene qualifizierte Menschen betreut, die sogar auf vorhandene spezielle Gegebenheiten (wie besondere Kundensegmente) eingeschult werden können.
- ❖ In unserem Kundenbackoffice sind mehr als 50 qualifizierte Mitarbeiter, die auf Kundenservice spezialisiert sind. Sollten Sie eine ausreichende Zahl von Kunden in speziellen Bereichen haben, können Mitarbeiter sogar extra für diese Spezialthemen ausgebildet werden um den höchst möglichen Servicelevel, und damit Kundenzufriedenheit und –Bindung zu erreichen.
- ❖ Ihre Kunden erhalten ebenfalls einen Vor-Ort-Service. Natürlich wiederum durch entsprechend qualifizierte Mitarbeiter. Bei der Auswahl dieser Mitarbeiter haben Sie natürlich ein entscheidendes Mitspracherecht. Diese können Sie sogar in einer angemessenen Einarbeitungszeit in die Besonderheiten Ihrer Kundenverbindungen einweisen.

— **Konnten wir Ihre ersten Fragen beantworten?**

- Natürlich ist uns bewusst, dass diese Erstinformationen nicht geeignet sind, alle Fragen zu diesem Thema zu beantworten. Deshalb bieten wir Ihnen an, den „Parkhausbetreiber“ gerne auch persönlich kennen zu lernen.
- Bei konkretem Interesse kommen Sie einfach auf uns. Wir besorgen Ihnen gerne den direkten Kontakt. Natürlich diskret, kostenfrei und unverbindlich.