

Informationen zum Thema „Bestandsrente“.



Wir sind ein unabhängiger „Maklerservice“. Wir informieren über Marktmöglichkeiten in folgenden Bereichen.

- Kosten sparen; Qualität der Verwaltung steigern
- Einnahmen steigern
- Unternehmenssicherung/ Unternehmensnachfolge

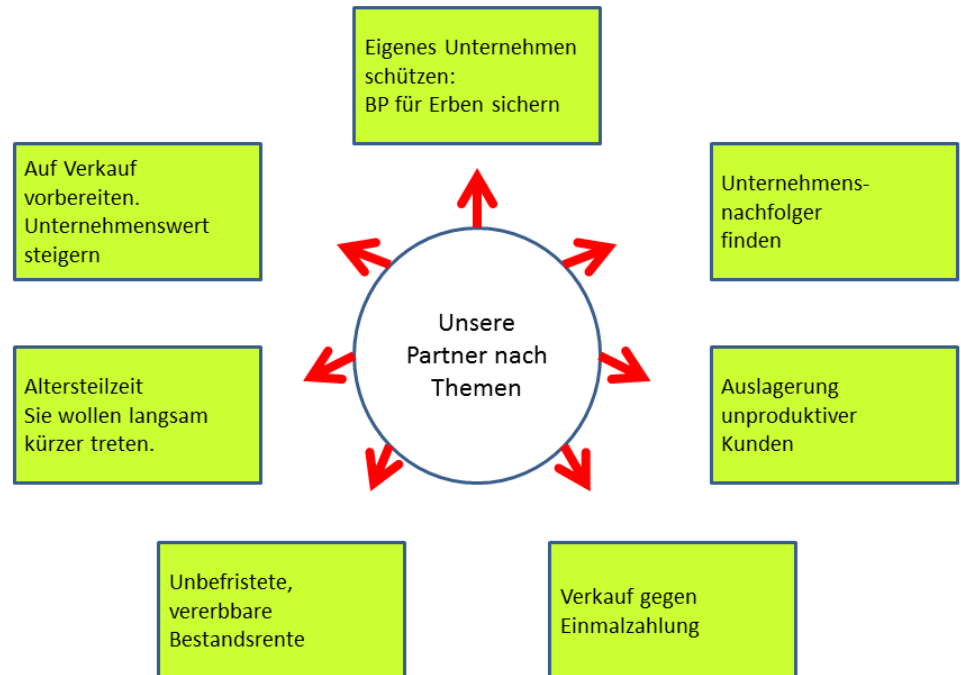
Haben Sie Interesse an weiteren Themen? Dann kommen Sie jederzeit gerne auf uns zu oder informieren sich vorab unter www.JEZ-Netzwerk.de . Sie sind jederzeit herzlich willkommen.

Die Auswahl unserer Partner im Bereich Unternehmenssicherung/ Unternehmensnachfolge umfasst nebenstehende Themen.

Bitte informieren Sie uns, wenn Sie sich für einen bestimmten Bereich besonders interessieren.

Heute geben wir Ihnen weitere Informationen zum Thema „Bestandsrente“.

Im Gegensatz zu vielen anderen Mitbewerbern, ist unsere Dienstleistung für Sie kostenfrei, diskret und unverbindlich. Entlohnt werden wir grundsätzlich von unseren Netzwerkpartnern (Anbietern).



Informationen zum Thema „Bestandsrente“



Auf den nachfolgenden Seiten finden Sie weitere Informationen zum Thema „Bestandsrente“.

- **Übersicht Leistungsbeschreibung**
- **Häufig gestellte Fragen**
- **Unverbindliches Vertragsmuster**

Wir sind für weitere Fragen gerne für Sie da. Kommen Sie jederzeit auf uns zu. Sie sind sehr willkommen.



In drei Stufen zum sicheren Ruhestand.
Flexibel, individuell, wie Sie es wünschen

Alle Stufen
unabhängig
voneinander
vereinbar

Stufe 3: Altersrente – sofortiger Ruhestand

Ausführliche Informationen finden Sie in dieser Präsentation

Stufe 2: sanfter Übergang in die Rente – Altersteilzeit-

Übertragen Sie zunächst nur Ihre B oder C Kunden auf einen Nachfolger. Sie erhalten weiterhin 70% der BP übertragenen Verträge zusätzl. AP- Beteiligungen. Sie entscheiden selbst, ob und wann Sie auch Ihre A-Kunden übertragen wollen. Optional: zusätzliche BackOffice Unterstützung möglich, um Verwaltungsaufwand zu sparen

Stufe 1: Sicherung der Bestandspflegeprovisionen

- Einfache Kooperation ohne Verpflichtung aber signifikanten Vorteilen
- Einnahmensicherung bei Tod oder BU (unbefristete Hinterbliebenen- und BU- Rente)
- Mögliche Overheadprovisionen auf Neugeschäft

Weitere Informationen zu den Stufen 1 und 2 erhalten Sie gerne auf Nachfrage.



Ein renommiertes Unternehmen bietet Ihnen die Übernahme Ihrer Kundenbestände. Dafür erhalten Sie, zeitlich unbegrenzt, 70 % der Einnahmen aus „Bestandspflege“.

Das Risiko für den Verkäufer besteht bei diesen Modellen (Bestandsrente) immer im dauerhaften Bestand der Verträge. Dieser Anbieter geht auf dieses Thema ein, und bietet:

Faktor Mensch

- ✓ **BackOffice Betreuung der Kunden durch ausgebildete, qualifizierte Menschen (Einarbeitung in Spezialbereiche möglich)**
- ✓ **Vor Ort Betreuung der Kunden durch ausgebildete Menschen (pers. Einarbeitung auf individuelle Bedürfnisse möglich)**

Faktor Vertrag

- ✓ **Individuelle Vertragsgestaltung**
- ✓ **Zahlung auch an Erben**
- ✓ **Beteiligung an künftigen AP**
- ✓ **Ausschluss systematischer Umdeckungen**
- ✓ **Vertragliche Insolvenzregelung**
- ✓ **Ausschluss Weiterverkauf**

- ✓ **Kostenübernahme Kundeninformation (Versandkosten)**
- ✓ **Auch für Einzelunternehmer geeignet**



Warum kann der Anbieter soviel Bestandsrente weitergeben?

Es handelt sich um einen sehr großen Marktteilnehmer. Dieser betreut insges. bereits deutlich mehr als 1,5 Million Verträge. Seine „EDV“ kann problemlos weitere Verträge verwalten, ohne dass dadurch Mehrkosten (sehr kostengünstig) entstehen. Für die Umsetzung dieses Themas nutzt der „Anbieter“ bei Maklern eine spezielle Tochterfirma. Diese hat die gleichen Provisionssätze und die gleiche politische Macht bei den Produktgebern, hat aber keine „Altlasten“. Dies ist ein wichtiger Aspekt bei der Insolvenzsicherung des Anbieters und sichert dadurch zusätzlich Ihre künftigen Zahlungen.

Warum macht der Anbieter dieses Angebot? Was hat er davon?

Zum einen profitiert er von einer steigenden Größe. Je größer, also wichtiger für die Produktgeber, desto sicherer sein Geschäftsmodell. Zum anderen wird er für FrontOffice Mitarbeiter (Kundenberater) attraktiver. Diesen kann er sofort bestehende Kundenverbindungen anbieten. Diese erhalten zwar keine Beteiligung an den BP, bekommen aber quasi kostenfreie Leads.

Wie profitiert der Anbieter finanziell?

Zum einen erhält dieser natürlich 30 % der BP, aus denen er seine Kosten bestreitet. Gelingt es seinen Kundenberatern Neugeschäft zu generieren, bekommt er natürlich seine Overhead Provisionen. Der Anbieter hat bei den meisten Anbietern „optimierte“ Provisionssätze. So dass die Overhead Provisionen deutlich höher sein dürften, als bei Ihren bisherigen Provisionssätzen.



Welche Kosten können Ihnen zusätzlich entstehen?

Sie sind für die Übertragung in das System des Anbieters selbst verantwortlich. Ist dies aufgrund der derzeit bestehenden Technik problemlos möglich, haben Sie dadurch keine Kosten. Ist Ihre Technik für eine automatisierte Migration nicht ausreichend, können Sie die Kundendaten entweder selbst einpflegen, oder die jeweiligen Produktgeber mit der Überspielung der Daten beauftragen. Alternativ können Sie allerdings auch den Anbieter mit der Migration beauftragen (z.B. mit dem Übertragen von Kundenordnern in ein technisches Bestandssystem). Hierfür würden aber dann Kosten anfallen, die von Ihnen zu tragen wären. Dies ist schon deshalb wichtig, da sich das komplette Angebot des Anbieters auf technisch verwaltbare Verträge bezieht.

Welche Mitwirkung wird von Ihnen erwartet?

Sie unterstützen den Anbieter gerade in der ersten Phase aktiv. Beispielweise weisen Sie auf besondere Kundenkontakte mit speziellen Produkten hin und helfen aktiv bei der Einarbeitung der künftigen „Bestandsbetreuer“. Sie unterstützen bei der Übergabe insbes. durch persönliches Vorstellen bei den wichtigsten Kundenverbindungen und unterlassen bestandsgefährdende Aktionen.



Wie wird der Kaufpreis definiert?

Der Kaufpreis beträgt 70% der Bestandspflegeprovisionen, die der Anbieter aus Ihren Beständen erhält (da dessen Provisionssätze optimiert sind, kann der eigentliche Betrag durchaus höher sein, als 70% Ihrer gewohnten BP). Der Kaufpreis wird solange bezahlt, als auch der Anbieter Einnahmen aus BP erhält. Da es sich um einen Kauf und nicht um eine Provisionsbeteiligung handelt, sind Ihre Einnahmen umsatzsteuerpflichtig. Der Kaufpreis versteht sich inklusive dieser Umsatzsteuer, die Sie dann selbst abführen müssen. Dafür ist dieser Kaufpreis aber auch vererblich. Dies bedeutet: Auch bei Ihrem Tod erhalten Ihre Erben weiterhin den vereinbarten Kaufpreis.

Wie wäre der weitere Ablauf?

Wenn Sie konkretes Interesse an diesem Thema oder weitere Fragen haben, wenden Sie sich einfach an „JEZ“. „JEZ“ wird Ihnen dann diese Fragen beantworten (wenn möglich) oder gleich den direkten Kontakt zum eigentlichen Anbieter diskret herstellen. Mit dem können Sie dann die eigentlichen Verhandlungen – natürlich unverbindlich – aufnehmen.



Wer ist eigentlich „JEZ“ ? Welche Funktion hat „JEZ“?

„JEZ“ ist ein unabhängiger Service für Versicherungsmakler/ selbständige Vermittler. Wir geben Informationen von verschiedenen Unternehmen über unser Netzwerk weiter. Dabei beantworten wir erste Fragen und helfen mit entsprechenden diskreten Businesskontakten. Weitere Informationen zu „JEZ“ und zu weiteren Themenfeldern und Möglichkeiten finden Sie unter www.JEZ-Netzwerk.de .

Was kostet Sie der Service von „JEZ“?

„JEZ“ wird ausschließlich durch den Anbieter bezahlt. Für Sie entstehen keine Kosten.

Können Sie den kostenlosen Informationsservice von „JEZ“ auch direkt nutzen?

Selbstverständlich und zwar ebenfalls kostenfrei und unverbindlich. Geben Sie uns einfach Ihre Mail Adresse. Sie erhalten dann ab sofort unsere Partnerinformationen bequem und kostenfrei.

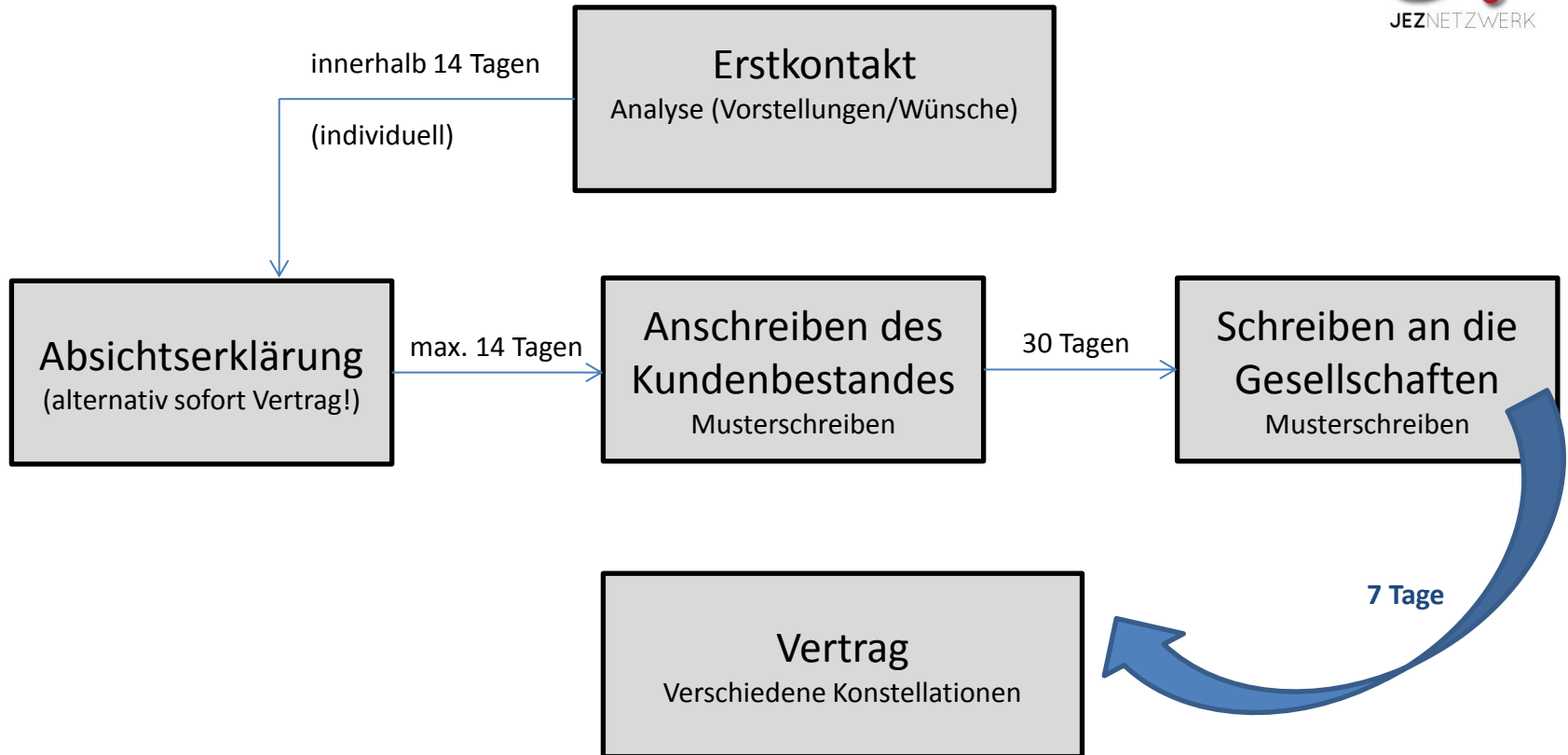
Kann ich „JEZ“ auch nutzen, um eigene Firmeninformationen zu veröffentlichen?

Auch dies ist natürlich grundsätzlich möglich. Kommen Sie einfach auf uns zu.

Kann ich durch Weiterempfehlungen Geld verdienen?

Ja. Das Geschäftsmodell von „JEZ“ ist das Netzwerk. Haben Sie vielleicht persönlich kein Interesse an einem bestimmten Angebot, aber keinen einen Interessenten, dann informieren Sie uns bitte. Sie können alleine dadurch bis zu 50% unserer Provisionen erhalten.

Makler GmbH Anbindungen (Bestandsrente) - Ablaufplan



Zwischen XY Makler und Ihnen (A)

1. A beabsichtigt, an die XY MAKLER ihren Bestand an Versicherungsverträgen zu übertragen. Zu diesem Zweck schließen die Parteien die nachfolgende Vereinbarung.
2. Der Bestand an Verträgen der A wird mit sämtlichen Rechten und Pflichten ohne Vorbehalt an die XY MAKLER verkauft und abgetreten. Dies schließt insbesondere Ansprüche auf Folge- und Bestandsprovisionen ein. Der Vertragsbestand ist zuvor von den jeweiligen Versicherungs- und sonstigen Partnerunternehmen zu bestätigen. Die XY MAKLER behält sich vor, die Übertragung anderer Vertragsbestände abzulehnen. Der Bestand ist ohne etwaige Negativsalden zu übertragen. Die A verpflichtet sich, einen solchen gegenüber den jeweiligen Versicherungs- und sonstigen Partnerunternehmen auszugleichen.
3. Die XY MAKLER zahlt dafür einen Kaufpreis, der sich wie folgt berechnet: 70 % der eingehenden Provisionen, die sich aus dem verkauften und an die XY MAKLER von den jeweiligen Versicherungs- und sonstigen Partnerunternehmen übertragenen Vertragsbestand der für den jeweiligen Abrechnungszeitraum ergibt, wird an die A gezahlt. Die restlichen 30 % der Bestandsprovisionen verbleiben bei der XY MAKLER.
4. Die Zahlung des Kaufpreises erfolgt unbefristet jeweils i. H. v. 70 % der eingehenden Bestandsprovision nach Nr. 3. Über die eingehenden Folge- und Bestandsprovisionen wird jeweils monatlich, bis spätestens zum Monatsende abgerechnet und an die A ausgezahlt.
5. Damit ist der Kaufpreis für die verkauften und abgetretenen sowie dann übertragenen Verträge abgegolten. Damit sind auch alle sonstigen Rechte und Ansprüche der A gegenüber der XY MAKLER aus Verkauf, Abtretung und Übertragung der Verträge abgegolten.
6. Die XY MAKLER richtet ein Verrechnungskonto ein, auf dem sämtliche Folge- und Bestandsprovisionen des übereigneten Vertragsbestandes verbucht werden. Die XY MAKLER ist verpflichtet, der A eine jährliche Abrechnung über den Vertragsbestand und die sich daraus ergebende Folge- und Bestandsprovision zu erteilen.
7. Die A verpflichtet sich zur Mitwirkung und Abgabe aller erforderlichen Erklärungen, die erforderlich sind, um eine Übertragung der verkauften und abgetretenen Verträge an die XY MAKLER zu ermöglichen. Für den Fall, dass eine Übertragung an der Zustimmung oder Mitwirkung eines Dritten scheitert oder sich verzögert, treffen die Parteien eine einvernehmliche Regelung, die dem Zweck dieses Vertrages und den Parteiinteressen zu entsprechen hat.



8. Für nach diesem Vertrag verkaufte und abgetretene Bestände, die noch nicht auf die XY MAKLER von den jeweiligen Versicherungs- und Partnerunternehmen übertragen worden sind und für die die A selbst weiterhin Provisionen erhält, zahlt die A einen Betrag in Höhe von 30 % der gezahlten Provisionen an die XY MAKLER. Diesbezüglich gilt Nr. 4 S. 2 für die A entsprechend. Die XY MAKLER ist zur Verrechnung der bei der A eingehenden Provisionen mit ihrer Zahlungspflicht nach Nr. 4 berechtigt.
9. Die A zahlt zur Absicherung von Stornorisiken x € auf ein von der XY MAKLER geführtes Stornoreservekonto binnen eines Monats nach Unterzeichnung dieser Vereinbarung ein. Die Bedingungen des Geschäftspartnervertrages nebst der Provisionsbedingungen der XY MAKLER gelten insoweit entsprechend.
10. Soweit die XY MAKLER aufgrund von Stornierungen und Rückabwicklungen in Anspruch genommen wird, ist sie berechtigt, diese in die Provisionsabrechnung der A einzustellen und durch Verrechnung zum Ausgleich zu bringen.
11. Wird die XY MAKLER von Kunden der A , insb. wegen vorsätzlicher oder grob fahrlässiger Falschberatung in Anspruch genommen und entsteht der XY MAKLER diesbezüglich ein Schaden, so kann sie diesen auf Anforderung bei berechtigten Ansprüchen von der A als Ersatz verlangen. Der bleibt es jedoch nachgelassen, ihre Entlastung in Gänze oder zu einem Teile nachzuweisen. Die Verpflichtung nach S. 1 bezieht sich lediglich auf den übertragenen Bestand.
12. Die A verpflichtet sich, die verkauften und abgetretenen Verträge in keiner Weise umzudecken oder die Kunden zu einer Vertragsauflösung in jedweder Form mittel- oder unmittelbar zu veranlassen.
13. Die XY MAKLER ist berechtigt, zur Betreuung der Bestände und der Kunden diese ihren Handelsvertretern zuzuordnen. Die Handelsvertreter sind zum Abschluss von Neugeschäften berechtigt. Neugeschäfte sind Vertragsabschlüsse nach Ablauf eines bestehenden Vertrages, Änderungen oder Erweiterungen bestehender Verträge, Abschlüsse zur Deckung anderweitigen Kundenbedarfs. Soweit dies im Kundenauftritt oder zur Einhaltung des Datenschutzes erforderlich ist, insbesondere bei verkauften und abgetretenen, aber noch nicht übertragenen Beständen, wird die A den XY MAKLER sowie die benannten Handelsvertreter ausdrücklich mit ihrer Vertretung beauftragen.



14. Die A schließt mit XY MAKLER eine Kontakt-Honorar-Vereinbarung ab und erhält damit als Beteiligung an Neugeschäften aus dem verkauften und übertragenen Bestand eine Provision i.H.v. 30 % der Basis-Provision (VM 30), soweit auch die XY MAKLER eine Provision erhält. Diesbezüglich gelten die Bestimmungen der Kontakt-Honorar-Vereinbarung und die Provisionsbestimmungen. Neugeschäfte im Sinne des S. 1 sind neu hinzukommende Risiken.
15. Für durch die neu abgeschlossenes Eigengeschäft nach Unterzeichnung dieser Vereinbarung gelten die Bestimmungen dieser Vereinbarung entsprechend.
16. Die Betreuung und Bearbeitung der verkauften und abgetretenen/übertragenen Bestände erfolgt durch XY MAKLER. Der XY MAKLER wird auch für die Betreuung und Bearbeitung der verkauften und abgetretenen, aber noch nicht übertragenen Bestände ausdrücklich beauftragt.
17. Die XY MAKLER verpflichtet sich, die von der A verkauften und abgetretenen Bestände nicht an Dritte zu verkaufen oder zu übertragen. Davon ausgenommen sind Verkäufe oder Übertragungen an Konzern- oder Schwesterunternehmen oder Rechtsnachfolger. Bei entsprechenden Verkäufen und Übertragungen hat die XY MAKLER sicherzustellen, dass die Rechte und Pflichten der aus diesem Vereinbarung gewahrt bleiben.
18. Im Falle der Insolvenz der XY MAKLER ist die A berechtigt, die Rückübertragung der verkauften und übertragenen Bestände zu verlangen.
19. Weitere Abreden, insbesondere mündliche, bestehen nicht. Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen der Schriftform. Dies gilt auch für den Verzicht auf das Schriftformerfordernis.
20. Die Parteien vereinbaren die Geltung deutschen Rechts. Gerichtsstand ist