

# Herzlich Willkommen

zum

# Expertentag 2017

**WKO** Steiermark  
Fachgruppe Versicherungsmakler und  
Berater in Versicherungsangelegenheiten

## Wer spricht zu Ihnen?

### Michael A. Hillenbrand

„Stier“

05.05.1965

verh. 1 Kind

1983-85 Versicherungskaufmann

**1989 Erste Honorarmodelle**

1991-92 Versicherungsfachwirt

1997-99 Versicherungsbetriebswirt

2004 Zulassung zum Versicherungsberater

30 JAHRE Erfahrung im Maklermarkt

20 Jahre Leitung eines Maklerunternehmens



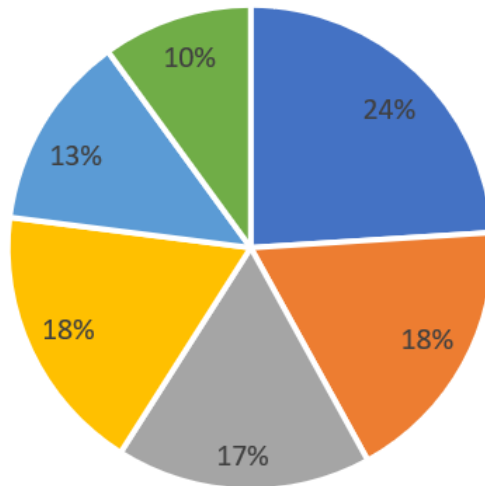
# Honorarmodelle für Versicherungsmakler

## Einblick in das deutsche Nachbarland

(So schaffen Sie Win-Win-Situationen für sich und Ihre Kunden)

## DATEV-Betriebsvergleich

Umsatz im Maklerunternehmen



### Verteilung

- 24 % Gelder von Übrigen z. B. Plattformen
- 18 % Gelder vom Anbieter – Kostenersatz
- 17 % Courtagen auf Bestandsgeschäfte
- 18 % Courtagen auf andere Geschäfte
- 13 % Direkt vom Kunden**
- 10 % Andere

Quelle: SEB Steuerberatungsgesellschaft

# Flankierung durch den Gesetzgeber

<http://www.wegweiser-finanzberatung.de/>



**WEGWEISER FINANZBERATUNG**

Welche Beratung brauche ich?

Honorar oder Provision?

Suchbegriff eingeben

Impressum  
Sitemap

BERATUNG  
BERATERTYPEN  
FINANZPRODUKTE

Versicherungen, Bankgeschäfte, Geldanlagen –

der Erwerb von Finanzdienstleistungen bedarf in der Regel einer intensiven Beratung. Um Ihnen einzelne Beratungsformen und den Beratungsprozess näherzubringen und Sie bei der Auswahl eines passenden Beraters zu unterstützen, wurde diese Website zur Verbraucherorientierung geschaffen.

Gefördert durch:  
 Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz

aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

Entwickelt von:  
 Institut für finanzdienstleistungen e.V.

## BERATERTYPEN

Honorarberater	Makler	Vertreter	Banken
<ul style="list-style-type: none"> <li>Beratung wird durch Kunden direkt bezahlt</li> <li>keine Anbieterbindung, theoretisch alle Produkte möglich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>erhält Provisionen von den Anbietern bei Produktverkauf</li> <li>keine Anbieterbindung, theoretisch alle Produkte möglich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>erhält Provisionen von den Anbietern bei Produktverkauf</li> <li>keine Anbieterbindung, theoretisch alle Produkte eines oder mehrerer Anbieter im Angebot</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>erhalten Gebühren und Provisionen von anderen Anbietern bei Produktverkauf</li> <li>häufig Verkauf "hauseigener" Produkte, aber auch Vermittlung</li> </ul>

**Mehr Informationen >**

## Häufigste Frage:

### Wie macht man das?

1. Werden Sie sich über den Wert Ihrer Dienste klar
2. Suchen Sie nach neuen Gestaltungsmodellen
3. Sprechen Sie offen mit Ihrem Kunden
4. ...einfach machen!

**Nichts in der Welt ist schwer!**

**Es sind unsere Gedanken, die den Dingen  
den Anschein geben.**

(Wu Cheng`en)

# Gestaltungsmodelle

Handeln Sie einfach wie ein Kaufmann – kaufen Sie eine Leistung ein und versehen sie diese mit Ihrem Zuschlag.  
So entsteht ein Marktpreis.



# Gestaltungsmodelle für Kompositsparten

<input type="checkbox"/>		<b>Die Bayerische Smart</b> VS: 250.000 EUR, Fahrrad: 2.500 EUR	▼	0	196,60
<input type="checkbox"/>		<b>Die Bayerische Komfort</b> VS: 250.000 EUR, Fahrrad: 2.500 EUR	▼	0	226,90
<input type="checkbox"/>		<b>Superschutz</b> VS: 250.000, Fahrrad: 2.500	▼	0	232,26
<input type="checkbox"/>		<b>Interlloyd Infinitus Elementar Light</b> VS: unbegrenzt, Fahrrad: 4.500 EUR	▼	0	238,34
<input type="checkbox"/>		<b>Die Bayerische Prestige</b> VS: 250.000 EUR, Fahrrad: 2.500 EUR	▼	0	253,90
<input type="checkbox"/>		<b>Basis</b> VS: 250000 , Fahrrad: 2.500,00 EUR	▼	0	267,15
<input type="checkbox"/>		<b>Grundeigentümer Pro Domo Basis</b> VS: 250000 , Fahrrad: 2.500,00 EUR	▼	0	267,15
<input type="checkbox"/>		<b>ARAG Basis</b> (QM-Modell) VS: 200000 , Fahrrad: 2.500,00 ...	▼	0	270,60
<input type="checkbox"/>		<b>domo classic plus</b> VS: 250000 , Fahrrad: 2.500,00 EUR	▼	0	281,66
<input type="checkbox"/>		<b>Basic (mit SFR für 5 schadenfreie Jahre)</b> VS: 250000 , Fahrrad: 2.500,00 EUR	▼	0	292,79
<input type="checkbox"/>		<b>Grundeigentümer Pro Domo Premium</b> VS: 250000 , Fahrrad: 2.500,00 EUR	▼	0	313,61
<input type="checkbox"/>		<b>ARAG Komfort</b> (QM-Modell) VS: 200000 , Fahrrad: 2.500,00 ...	▼	0	313,80
<input type="checkbox"/>		<b>domo classic</b> VS: 250000 , Fahrrad: 2.500,00 EUR	▼	0	316,51
<input type="checkbox"/>		<b>Grundeigentümer Pro Domo Kompakt</b> VS: 250000 , Fahrrad: 2.500,00 EUR	▼	0	319,41
<input type="checkbox"/>		<b>domo premium plus</b> VS: 250000 , Fahrrad: 2.500,00 EUR	▼	0	325,22
<input type="checkbox"/>		<b>Balance (mit SFR für 5 schadenfreie Jahre)</b> VS: 250000 , Fahrrad: 2.500,00 EUR	▼	0	333,31
<input type="checkbox"/>		<b>domo optimum plus</b> VS: 250000 , Fahrrad: 2.500,00 EUR	▼	0	342,64
<input type="checkbox"/>		<b>Interlloyd Infinitus Elementar Light mit Schutzbrief/Glas</b> VS: unbegrenzt, Fahrrad: 4.500 EUR	▼	0	343,30
<input type="checkbox"/>		<b>ARAG Premium</b> (QM-Modell) VS: unbegrenzt , Fahrrad: 2.500,...	▼	0	360,60



Hausratversicherung:

Einfamilienhaus, VS  
250.000, Plz. 97070, 2  
Fahrräder;  
Glasversicherung,  
Elementardeckung

Policenwerk Nettotarif:

145,30 €

C

Courtage: 49,84 €

(25 % aus der Nettoprämie; 232,26  
/1,165 = 199,36 x 0,25 =49,84)

Honorar: 86,96 € = **+74,5 %**

(232,26 – 145,30 = 86,96)

<input type="checkbox"/>		<b>IDEAL Klassik</b> Deckungssumme 10 Mio EUR	▼	0	54,50
<input type="checkbox"/>		<b>Komfort+ Onlinepolice</b> Deckungssumme 10 Mio EUR	▼	0	58,91
<input type="checkbox"/>		<b>Degenia Familie classic</b> Deckungssumme 10 Mio EUR	▼	0	64,90
<input type="checkbox"/>		<b>Exklusiv Fair Play</b> Deckungssumme 10 Mio EUR	▼	0	65,00
<input type="checkbox"/>		<b>Top Schutz Onlinepolice</b> Deckungssumme 10 Mio EUR	▼	0	65,82
<input type="checkbox"/>		<b>PrivatSpar 4.0</b> Deckungssumme 10 Mio EUR	▼	0	66,64
<input type="checkbox"/>		<b>Komfort</b> Deckungssumme 10 Mio EUR	▼	0	68,72
<input type="checkbox"/>		<b>blau direkt Kontingent</b> Deckungssumme 10 Mio EUR	▼	0	70,50
<input type="checkbox"/>		<b>Basic (mit SFR für 5 SF Jahre)</b> Deckungssumme 10 Mio EUR	▼	0	70,58
<input type="checkbox"/>		<b>Komfort</b> Deckungssumme 15 Mio EUR	▼	0	72,50
<input type="checkbox"/>		<b>Degenia Familie premium</b> Deckungssumme 15 Mio EUR	▼	0	73,49
<input type="checkbox"/>		<b>Economic</b> Deckungssumme 15 Mio EUR	▼	0	73,78
<input type="checkbox"/>		<b>Klassik</b> Deckungssumme 10 Mio EUR	▼	0	73,78
<input type="checkbox"/>		<b>Vario Komfort (ohne Pakete)</b> Deckungssumme 10 Mio EUR	▼	0	73,78
<input type="checkbox"/>		<b>Top Schutz Onlinepolice 50 Mio</b> Deckungssumme 50 Mio EUR	▼	0	74,43
<input type="checkbox"/>		<b>XL (mit SFR für 5 schadenfreie Jahre)</b> Deckungssumme 10 Mio EUR	▼	0	74,97
<input type="checkbox"/>		<b>Basic (mit SFR für 5 SF Jahre)</b> Deckungssumme 20 Mio EUR	▼	0	74,98
<input type="checkbox"/>		<b>Superschutz</b> Deckungssumme 10 Mio EUR	▼	0	76,16
<input type="checkbox"/>		<b>IDEAL Exklusiv</b> Deckungssumme 10 Mio EUR	▼	0	76,20

**WIR BRINGEN HONORARE  
SICHER AUF IHR KONTO...**



**dvvf**  
Deutsche Vermögensberatung für  
Versicherungs- & Finanzdienstleistungen AG

...und so weiter...

Ergebnis per E-Mail an

Tarife vergleichen (max. 3)			
Beitrag	Tarif	Note	Weitere Informationen
<input checked="" type="checkbox"/> <b>1.491,04 €</b> jährlich	<b>DA direkt</b> Mein Tarif Komfort Spezial	Tarifnote <b>1,2</b> sehr gut	Einfacher Versicherungswechsel <input type="button" value="Antrag »"/> <input type="button" value="Angebot »"/>
<input checked="" type="checkbox"/> <b>1.892,63 €</b> jährlich	<b>DEVK</b> Komfort-Schutz	Tarifnote <b>1,1</b> sehr gut	Einfacher Versicherungswechsel <input type="button" value="Antrag »"/> <input type="button" value="Angebot »"/>
<input checked="" type="checkbox"/> <b>1.253,91 €</b> jährlich	<b>DA direkt</b> Mein Tarif Basis	Tarifnote <b>2,4</b> gut	Einfacher Versicherungswechsel <input type="button" value="Antrag »"/> <input type="button" value="Angebot »"/>
<input type="checkbox"/> <b>1.391,12 €</b> jährlich	<b>DA direkt</b> Mein Tarif Komfort	Tarifnote <b>1,5</b> sehr gut	Einfacher Versicherungswechsel <input type="button" value="Antrag »"/> <input type="button" value="Angebot »"/>
<input type="checkbox"/> <b>1.491,04 €</b> jährlich	<b>DA direkt</b> Mein Tarif Komfort Spezial	Tarifnote <b>1,2</b> sehr gut	Einfacher Versicherungswechsel <input type="button" value="Antrag »"/> <input type="button" value="Angebot »"/>
<input type="checkbox"/> <b>1.719,68 €</b> jährlich	<b>DA direkt</b> Mein Tarif Komfort Plus	Tarifnote <b>1,2</b> sehr gut	Einfacher Versicherungswechsel <input type="button" value="Antrag »"/> <input type="button" value="Angebot »"/>
<input type="checkbox"/> <b>1.892,63 €</b> jährlich	<b>DEVK</b> Komfort-Schutz	Tarifnote <b>1,1</b> sehr gut	Einfacher Versicherungswechsel <input type="button" value="Antrag »"/> <input type="button" value="Angebot »"/>
<input type="checkbox"/> <b>2.150,01 €</b> jährlich	<b>DEVK</b> Premium-Schutz	Tarifnote <b>1,1</b> sehr gut	Einfacher Versicherungswechsel <input type="button" value="Antrag »"/> <input type="button" value="Angebot »"/>
<input type="checkbox"/> <b>2.260,72 €</b> jährlich	<b>AVA</b> mobil kompakt	Tarifnote <b>1,4</b> sehr gut	Einfacher Versicherungswechsel Police nur online <input type="button" value="Antrag »"/> <input type="button" value="Angebot »"/>
<input type="checkbox"/> <b>2.280,42 €</b> jährlich	<b>AVA</b> mobil kompakt	Tarifnote <b>1,4</b> sehr gut	Einfacher Versicherungswechsel <input type="button" value="Antrag »"/> <input type="button" value="Angebot »"/>
<input type="checkbox"/> <b>2.741,94 €</b> jährlich	<b>AVA</b> mobil komfort	Tarifnote <b>1,2</b> sehr gut	Einfacher Versicherungswechsel Police nur online <input type="button" value="Antrag »"/> <input type="button" value="Angebot »"/>
<input type="checkbox"/> <b>2.765,86 €</b> jährlich	<b>AVA</b> mobil komfort	Tarifnote <b>1,2</b> sehr gut	Einfacher Versicherungswechsel <input type="button" value="Antrag »"/> <input type="button" value="Angebot »"/>

Beiträge inkl. Versicherungssteuer



...und so fort...

Falls Sie eine Provision von 10 % erhalten, müssen Sie, um über 100,- €\* Mehrumsatz zu verfügen, dem Kunden 1.000 € Mehrkosten zumuten.

Und beim Honorar...?

Erkennen Sie die Genialität der Honorarmodelle?

\* Der Einfachheit halber haben wir 10 % aus der Bruttoprämie angenommen

# Kundensituation

## Firmenkunde

Tiefbau-/Pflasterbau  
25 Mitarbeiter

Verträge Alt	Courtage	Pr. Neu	Vergütung Neu	Gesamt
- BHV	4.383,14	3.068,20		
- KFZ	10.897,79	8.343,14		
- UV	295,11	236,09		
- UV	1.472,38	1.177,90		
- ABMG	660,70	591,33		
- Transp.	2.433,74	2.068,68		
- VG	997,62	997,62		
- Inventar	318,29	318,29		
- RS	859,47	859,47		
<b>Gesamt</b>	<b>20.142,86</b>	<b>3.233,27</b>	<b>15.485,33</b>	<b>4.175,24</b>
				<b>19.660,67</b>








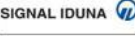





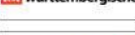






Inkl. Courtage aus VG/Inv./RS 457,01 =

**4.632,25**

# Gestaltungsmodelle für Personensparten

Rentenvers.  
500 €/Monat

<input type="checkbox"/>		<b>Garantierter Rentenplan basis</b> Basis + Fonds	602,40	500,58	363,00
<input type="checkbox"/>		<b>Garantierter Rentenplan privat</b> Fonds	602,40	500,58	363,00
<input type="checkbox"/>		<b>Standard Life</b> Klassisch - FREELAXX	1.493,00	500,00	407,67
<input type="checkbox"/>		<b>Württembergische</b> Klassisch	918,33	500,00	433,63
<input type="checkbox"/>		<b>Standard Life</b> Klassisch - FREELAX BASIC	1.616,00	500,00	441,36
<input type="checkbox"/>		<b>Volkswohl Bund</b> Klassisch - SR mit T, G	722,00	500,00	442,50
<input type="checkbox"/>		<b>Comfort SI Basis-Rente</b> Basis+Klassisch	817,45	500,00	449,23
<input type="checkbox"/>		<b>Comfort SI Flexible Rente</b> Klassisch	817,67	500,00	450,09
<input type="checkbox"/>		<b>die Bayerische</b> Leibrente klassisch mit Beitragsrückgewähr und Garantielaufzeit - 13867	739,60	500,00	451,53
<input type="checkbox"/>		<b>InterRisk (unisex)</b> Klassisch - ALR1	706,00	500,00	464,44
<input type="checkbox"/>		<b>HDI</b> Klassisch - RX13	943,99	344,77	471,05
<input type="checkbox"/>		<b>Volkswohl Bund</b> Klassisch - SRL 2 mit G	725,00	500,00	471,81
<input type="checkbox"/>		<b>Generali</b> Basis+Klassisch - FB13	887,70	500,00	473,67
<input type="checkbox"/>		<b>easyRente</b>	1.019,23	500,00	488,00
<input type="checkbox"/>		<b>Württembergische Genius BasisRente</b> Basis+Fonds	1.991,85	0,00	500,00
<input type="checkbox"/>		<b>Volkswohl Bund</b> Klassisch - SR+ mit T, G und erh. Rente b. Pflegebedürftig.	721,00	500,00	503,50
<input type="checkbox"/>		<b>Stuttgarter</b> Basis+Klassisch - Basis Rente T39	Kein Angebot möglich		
<input type="checkbox"/>		<b>Nürnberg</b> Basis+Klassisch	Kein Angebot möglich		
<input type="checkbox"/>		<b>BasisRente alpha balance</b> Basis+Fonds - BVRF1 GD	Kein Angebot möglich		

WIR BRINGEN HONORARE  
SICHER AUF IHR KONTO...



**dvvf**  
Deutsche Vermögensberatung für  
Versicherungs- & Finanzdienstleistungen AG

Prämie 363,00 € = 130.680 BWS  
35 ‰ = 4.573,80 €  
50 ‰ = 6.534,00 €

Prämie 503,50 € = 181.260 BWS  
35 ‰ = 6.344,10 €

Todesfallvers.  
300.000 €

	Tarif / Leistungsumfang	Tarifbr	Zahlbr
<input type="checkbox"/>	 <b>Eagle Star basic</b> gleichbleibende Versicherungssumme	144,81	144,81
<input type="checkbox"/>	 <b>Dialog Lebensversicherungs-AG (unisex)</b> gleichbleibende Versicherungssumme	431,77	177,03
<input type="checkbox"/>	 <b>Eagle Star top</b> gleichbleibende Versicherungssumme	207,06	207,06
<input type="checkbox"/>	 <b>Europa Premium (Motorradfahrer)</b> gleichbleibende Versicherungssumme	619,94	247,97
<input type="checkbox"/>	 <b>Volkswohl Bund</b> gleichbleibende Versicherungssumme mit Hochschulabschluss	408,92	253,53
<input type="checkbox"/>	 <b>die Bayerische (Raucher) (unisex)</b> Motorradfahrer, gleichbleibende Versicherungssumme	368,66	258,06
<input type="checkbox"/>	 <b>Hannoversche Risikoversicherung (T1)</b> gleichbleibende Versicherungssumme	597,90	289,83
<input type="checkbox"/>	 <b>Risiko Care (unisex)</b> gleichbleibende Versicherungssumme	452,21	293,94
<input type="checkbox"/>	 <b>Volkswohl Bund</b> gleichbleibende Versicherungssumme	408,92	294,42
<input type="checkbox"/>	 <b>Württembergische Premium (unisex)</b> Raucher, gleichbleibende Versicherungssumme	382,59	298,42
<input type="checkbox"/>	 <b>AXA (unisex)</b> Raucher	490,89	304,35
<input type="checkbox"/>	 <b>VPV (unisex)</b> gleichbleibende Versicherungssumme	400,28	312,22
<input type="checkbox"/>	 <b>Hannoversche Risikoversicherung (T1 Plus)</b> gleichbleibende Versicherungssumme	718,94	335,23
<input type="checkbox"/>	 <b>Gothaer</b> gleichbleibende Versicherungssumme	524,20	393,40
<input type="checkbox"/>	 <b>WWK</b> gleichbleibende Versicherungssumme	515,42	407,18
<input type="checkbox"/>	 <b>ERGO Direkt</b> Kein Angebot möglich		
<input type="checkbox"/>	 <b>Stuttgarter Lebensversicherung a. G.</b> gleichbleibende Versicherungssumme		Kein Angebot möglich
<input type="checkbox"/>	 <b>VLV</b> gleichbleibende Versicherungssumme		Kein Angebot möglich
<input type="checkbox"/>	 <b>Deutsche Lebensversicherung (unisex)</b> Kein Angebot möglich		Kein Angebot möglich

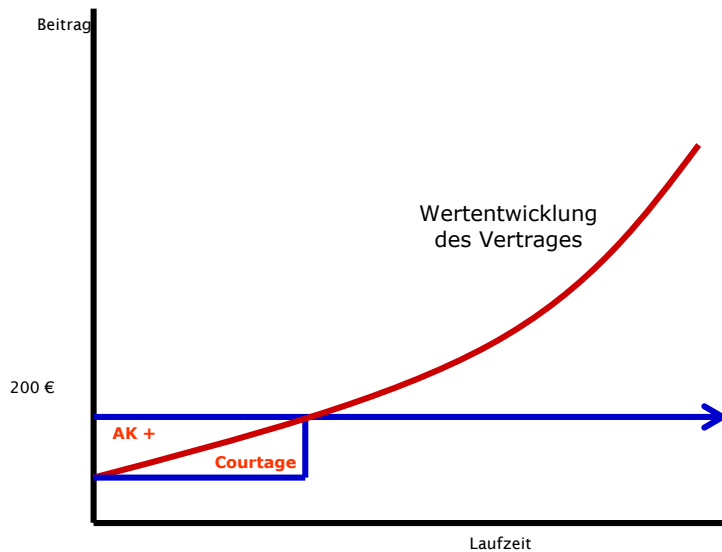
WIR BRINGEN HONORARE  
SICHER AUF IHR KONTO...



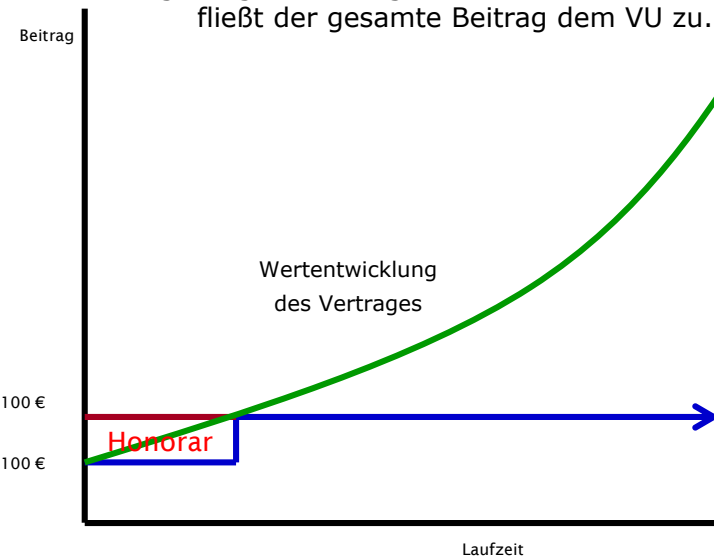

Deutsche Vermögensberatung für  
Versicherungs- & Finanzdienstleistungen AG



Diese Grafik zeigt dass die klass. LV in den ersten Jahren durch höhere Gesamtkosten mehr Beiträge (AK) verbraucht. Die Courtage stellt davon nur einen Teil dar.



Honorarmodell: Hier fallen durch Auslagerung geringere Prozess-, Vorfinanzierungs- und Prov.-Risikokosten an. Die Vergütung ist für den Vermittler frei variabel. Vom angestrebten Beitrag erhält der VU in den ersten Jahren nur einen Teil (unten z. B. die Hälfte), damit der Vermittler seine Vergütung unterbringt. Nach der vereinbarten Zeit fließt der gesamte Beitrag dem VU zu.



Die Grafiken beinhalten natürlich einen systematischen Fehler. Indem hier Beitragshöhe, Zahlungsstrom und Wertentwicklung des Vertrages zusammen dargestellt werden, ist eine korrekte, maßstäbliche Abbildung nicht möglich. Dies wird jedoch bewusst in Kauf genommen, um die Systematik zu veranschaulichen!

*„Ein Mensch würde nie dazu kommen, etwas zu tun,  
wenn er stets warten würde, bis er es so gut kann,  
dass niemand mehr einen Fehler entdecken könnte.“*

*(Kardinal John Henry Newmann)*

# Service- oder Betreuungspauschalen

Unsere Leistung:	Sparpaket	Vorteilspaket	Exklusivpaket
Ihre Gegenleistung: <sup>1)</sup>	0,- €	9,95 €	19,95 €
Ihr Profil:	Sie sind selbst Profi genug oder werden von anderer Seite sehr gut betreut. Deshalb brauchen Sie unsere Dienste nur sehr selten, z. B. um eine zweite Meinung einzuholen. Angebote lassen Sie i. d. R nur von uns gegenprüfen. Änderungen und Schäden können Sie selbst abwickeln und suchen nur von Fall zu Fall unsere Unterstützung. <u>Sie verzichten bewusst auf regelmäßige Ansprache und Risikoprüfungen.</u> Die nötigen Dienste entlohnen Sie lieber im Einzelfall gem. der jew. gültigen Vergütungstabelle bzw. Stundensätze.	Für Sie ist das Thema "Versicherungen und Finanzen" ein eher anspruchsvolles Feld. Sie sind unseren guten Service gewohnt und wollen nicht darauf verzichten. Dennoch, <u>Ihnen genügen schnelle, kurze Informationswege um Kosten gering zu halten.</u> Bei Bedarf springen Sie einfach mal bei uns vorbei und lassen sich ausführlich beraten. Falls doch Termine vor Ort nötig sind übernehmen Sie die ermäßigten Stunden-/Gebührensätze gemäß jew. gültiger Vergütungstabelle.	Sie empfinden das Thema "Versicherungen und Finanzen" als schwierig und benötigen umfassende Betreuung, oder Sie sind schlicht zu bequem um sich darum selbst kümmern zu wollen, und <u>Sie können sich eine exklusive Betreuung einfach leisten!</u> Weil Sie die Wichtigkeit des Themas für eine sorglose Zukunft und Ihr gut versorgtes Alter erkannt haben, wählen Sie bewusst den besten Service den Sie bekommen können und lassen sich das auch etwas kosten.



**Anfragen - Wir informieren Sie:**  
**Sie wollen einen Sachverhalt klären, oder eine Auskunft zu einem Risiko oder Vertrag das/der noch nicht von uns betreut wird?**

Telefonisch	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Email	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Schriftlich	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/> <sup>2)</sup>	<input checked="" type="radio"/>
Persönlich im Büro	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Persönlich bei Ihnen vor Ort	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/> <sup>2)</sup>	<input checked="" type="radio"/>

**Angebote - Wir ermitteln für Sie:**  
**Die Deckungsmöglichkeiten und Marktpreise gem. Ihrem Anforderungsprofil**

Telefonisch	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Email	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Schriftlich	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/> <sup>2)</sup>	<input checked="" type="radio"/>
Persönlich im Büro	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Persönlich bei Ihnen vor Ort	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/> <sup>2)</sup>	<input checked="" type="radio"/>

**Betreuung - Wir sind für Sie da:**  
**Wenn ein Schaden eintritt und Sie Hilfe brauchen;**  
**wenn sich Situationen und Risiken ändern und gehandelt werden muss;**  
**für die jährliche Revision Ihrer Risiken und Verträge;**  
**für Verwaltung und Kommunikation mit Versicherern, Behörden etc.**

Telefonisch	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Email	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Schriftlich	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/> <sup>2)</sup>	<input checked="" type="radio"/>
Persönlich im Büro	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Persönlich bei Ihnen vor Ort	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/> <sup>2)</sup>	<input checked="" type="radio"/>

<sup>1)</sup>	Die angegebenen Beträge sind Monatsbeträge und werden jew. für ein Jahr im Voraus berechnet
—	Dieser Service wird nur gegen zusätzliche Übernahme der An-/Abfahrtpauschale angeboten
o	Service erfolgt gegen Übernahme der Stundensätze bzw. Pauschalen aus der Vergütungstabelle
o <sup>2)</sup>	Da Sie das Vorteilspaket gewählt haben gelten für Sie ermäßigte Vergütungssätze
•	Als Exklusivkunde genießen Sie unseren besonderen VIP-Service der alle Leistungen enthält

## Gestaltungsmodelle:

### Service- oder Betreuungspauschalen:

1. Kundenbezogen
  - c) Differenzierung nach Umsatz/Einkommen

Privat: 1,5 % vom Haushaltseinkommen  
Firmen: 50,- € je Mitarbeiter

Standardpaket	0,5 %/20,- € je Mia.
Midsize	1,0 %/35,- € je Mia.
Exklusiv	1,5 %/50,- € je Mia.

## Gestaltungsmodelle:

### Service- oder Betreuungspauschalen:

#### 2. Spartenbezogen

LV	...	%/€
KV	...	%/€
Komposit	...	%/€
KFZ	...	%/€
Kapitalanlage	...	% aus Portfolio

*„Wer immer nur tut,  
was er immer schon kann,  
bleibt immer nur das  
was er immer schon war!“*

*(Henry Ford)*

*„Es ist nicht zu wenig Zeit die wir haben,  
es ist zu viel Zeit, die wir nicht nutzen!“  
(Seneca)*