



Wir kaufen Lebensversicherungen

Geschäftskonzept zur Weitergabe an Vertriebsprofis

1. Der Geschäftsbereich

Die Problematik mit den nicht zufrieden stellenden Leistungen der LV- und Fondpolicen ist bekannt. Presse, Funk und Fernsehen haben die Verbraucher wachgerüttelt. Monatlich werden bereits rund 100.000 LVs gekündigt, meist noch unprofessionell vom Kunden selbst. Spezialisierte Aufkaufgesellschaften, mit welchen wir kooperieren, treten täglich mit eindringlicher Fernsehwerbung an die Öffentlichkeit. Das Thema ist in aller Munde. Verbraucherschutzsendungen wie WISO, PLUSMINUS, MARKT etc. berichten regelmäßig darüber. Verbraucherschutzverbände klären die Verbraucher zusätzlich auf.

2. Stufe 1: LV-Aufkauf- Service

Unsere Dienstleistung besteht darin, diese unwirtschaftlichen Verträge des Kunden unabhängig von Laufzeit, Alter, Restlaufzeit, Gesellschaft und Vertragsart (Ausnahmen Riester, Rürup, BAV) aufzukaufen. Ein Großteil der Kunden musste aber erleben, dass der Verkauf von LVs sich nicht so einfach gestaltet, ein Großteil der Verträge werden von vielen LV-Aufkaufgesellschaften wegen zu geringer Höhe, wegen der Restlaufzeit, wegen der „falschen“ Gesellschaft etc. nicht angekauft. Der Kunde ist enttäuscht. Er weiß nicht, an wen er sich wenden kann.

3. Unsere Lösung:

Wir kaufen JEDEN Vertrag. Die Verträge werden von uns NICHT fortgeführt, sondern durch Anwälte professionell gekündigt und sofort aufgelöst. Der Verkaufserlös wird dem Kunden kurzfristig binnen 4-5 Wochen ausbezahlt. Arbeitet eine LV-Gesellschaft mit einer Kostenstruktur von z.B. 50 %, so erspart sich der Kunde bei mtl. Einzahlungen von 100 Euro ab dem nächsten Monat sofort 50 Euro an monatlichem Verlust. Darin liegt die sofortige Ersparnis für den Kunden.

4. Stufe 2. Bessere Angebote

Der Versicherungsnehmer, der nun den Rückkaufswert ausbezahlt erhielt, der ihm zur freien Verfügung steht, wird über bessere Altersvorsorgeanlagen beraten. Hierbei empfehlen wir nicht, den erhaltenen Auszahlungsbetrag sofort komplett in eine neue Anlage zu legen. Vielmehr empfehlen wir einen Raten-sparplan, so dass der Kunde seine bisher gewohnten mtl. Zahlungen (auch VWL) einfach in die neue Fond-Anlage investiert. Angeboten werden können dem Kunden ALLE am deutschen Markt zugelassenen Fonds, aus Sicherheitsgründen, sowohl für den Kunden als auch den Berater, wird auch der All-in-One-Dachfond vorgestellt.

5. Vertriebskonzept (fast) ohne Außendienst

Größtmögliche Effizienz bei geringstem Arbeitsaufwand garantiert das von uns eingesetzte Strukturvertriebskonzept. Ihre Provisionserlöse resultieren zum Großteil aus Superprovisionen, die Sie für die Betreuung Ihrer nach unserem Konzept gewonnenen nebenberuflichen Vertriebspartner erhalten.

Weitere Informationen erhalten Sie **sofort** auf KB-Erfolg.de und anschließend Weiteres von unserem Geschäftspartner:

.....