



Den Wechsel vom Strukturvertrieb in die Selbständigkeit als freier Finanzdienstleister vorbereiten, planen und sich rechtzeitig informieren!

Jeder Wechsel in die totale Selbständigkeit als Finanzdienstleister sollte gut vorbereitet werden:

Infoeinholung

- Informieren sie sich bei Zeiten bei selbständigen Kollegen "Was Sache ist" am Markt, wo sie ihre Vor- u. Nachteile in der Selbständigkeit sehen.
- Vergleichen sie ihren Provisionsertrag ausgewählter Produkte (= jene, mit denen sie den meisten Umsatz machen) sprich: Stellen sie fest, was sie in der Vertriebsstruktur bekommen und was sie als total selbständiger Berater bekommen würden. Clubkollegen aus dem Effektivclub können ihnen hier sicher weiterhelfen.

Kundenstock-/Datensicherung

- Sorgen sie rechtzeitig dafür, dass ihnen die nötigen Kunden- u. Vertragsdaten ihrer Mandanten für die weitere Bearbeitung zur Verfügung stehen.
- Führen sie als Strukturmitarbeiter eine "Paralell-Kundendatenbank", die ihnen auch dann noch zur Verfügung steht, wenn ihnen die Software des Strukturvertriebs aus irgend einem Grunde nicht mehr zur Verfügung steht.
- Sorgen sie rechtzeitig für laufende Datensicherung.

Rechtliches

- Achten sie auf eine gute, eigene Rechtsschutzversicherung.
- Lesen sie sich genau ihren (Agenten-)Vertrag durch in Hinblick auf die rechtlichen Folgen des beabsichtigten Wechsels.
- Holen sie sich Tipps bzw. rechtliche Deckung bei Anwaltskanzleien, die fundierte Erfahrung im Umgang mit Strukturvertrieben haben.



Der bewährte, erfolgreiche Weg vom Strukturvertriebs-Mitarbeiter in die Freiheit als unabhängiger, selbständiger Finanzdienstleister! (Mit Vorbereitungschecklist)

Amicas Online Serviceportal "Effektivclub"

Vertriebsgesellschaftsübergreifende Interessengemeinschaft von selbständigen Finanzdienstleistern (Wirtschafts- u. Vermögensberatern, Versicherungsmaklern, etc.) zur Effektivitätssteigerung in der Wirtschafts-, Versicherungs- u. Vermögensberatung mit dem Ziel der optimalen Mandantenbetreuung und -servicierung

