



Problemstellungen nach dem Verlassen eines Strukturvertriebs

Je nach Art und Aufbau des Strukturvertriebs stellen sich für einen Berater, der einen Strukturvertrieb verlassen will oder bereits hat, nun folgende Problemstellungen:

Arbeitstechnische Problemstellungen

- Fehlende Arbeitsmittel wie Firmenpräsentationen, Finanzanalysen, Beratersoftware, Kunden- u. Vertragsverwaltung, Mandantenordner, Werbematerial, etc.
- Fehlende Drucksorten zur Marktbearbeitung wie Produktfolder, Anträge, Schadensmeldungen, etc.
- Fehlende "interne Verwaltung" die die Weiterbearbeitung der Anträge bzw. den Kontaktverkehr mit den Partnergesellschaften übernimmt.

Soziale Problemstellungen

- Verlust der "Berateridentität", sprich, man hat kein "Logo" mehr auf der Brust (...was auch ein großer Vorteil sein kann...)
- Verlust der "Bürozugehörigkeit"
- Verlust des bestehenden Kollegennetzwerks

Know-How bzw. fachliche Problemstellungen

- Kein Zugang mehr zum internen Ausbildungssystem
- Keine Kollegen mehr, die man bei fachlichen Problemstellungen um Rat fragen kann
- Keine regelmäßige Info über Produktneuheiten bzw. Änderungen der Partnergesellschaften

Rechtliche Problemstellungen

- Keine Haftungsübernahme durch Vertriebsgesellschaft mehr
- Vertragsrechtliche Nachteile in den Agentenverträgen (Kündigungsfrist, Kundenschutz, Pönalzahlungen, etc.)
- Eigene rechtliche Voraussetzungen (Div. Gewerbescheine) nötig zur Weiterbearbeitung des Marktes

Verwaltungstechnische Problemstellungen

- Kein Zugang mehr zu bestehenden Datensystemen bzw. zu den Vertragsdaten der bisher betreuten Kunden

Vertriebsstechnische Problemstellungen

- Wechsel in die totale Selbständigkeit muss gut vorbereitet werden.
- Bestehender Kundenstock muss rechtzeitig informiert werden.

Nun, viele dieser Problemstellungen halten fähige Berater ab, die Vertriebsstrukturen zu verlassen um endlich den oft lang gehegten Wunsch zu realisieren, auf eigenen Füßen zu stehen um in den vollen Genuss der Früchte der Arbeit zu gelangen und vor allem, um auch endlich viel mehr zu verdienen.



Für fast alle oben **aufgelisteten Problemstellungen** gibt es nun eine **Gesamtlösung, wie die lautet, erfahren Sie hier!**

Es wird wieder Licht am Horizont...

Amicas Online Serviceportal "Effektivclub"

Vertriebsgesellschaftsübergreifende Interessensgemeinschaft von selbständigen Finanzdienstleistern (Wirtschafts- u. Vermögensberatern, Versicherungsmaklern, etc.) zur Effektivitätssteigerung in der Wirtschafts-, Versicherungs- u. Vermögensberatung mit dem Ziel der optimalen Mandantenbetreuung und -servicierung
effektivclub - www.effektivclub.at - Ein Service von Amicas Online u. Amicas Wirtschaftsbilanz, Flurgasse 12, A-4844 Regau, Tel u. Fax: 0043-7672-22204, Infohotline: 0043-664-4011351, office@amicas.at - www.amicas.at - www.vorsorgeplan.at - www.wirtschaftsbilanz.at