



Der bewährte, erfolgreiche Weg vom Strukturvertriebs-Mitarbeiter in die Freiheit als unabhängiger, selbständiger Finanzdienstleister in einem freien Beraterverbund!



Noch während der Mitgliedschaft im Strukturvertriebs sollten sie...

- feststellen, worin der **Provisionsunterschied** liegt zwischen einer Vertragsvermittlung über einen Strukturvertrieb und einer Einreichung als selbständiger Makler oder Mehrfach-Agent?
- sich vorinformieren, welche **Partner-Gesellschaften** sie brauchen, um am Markt erfolgreich zu sein.
- eine **Datensicherung** der erfassten, eigenen **Kunden-Stammdaten** machen (= alles, was sie an Daten brauchen um ihre Kunden weiterhin erfolgreich beraten zu können) damit sie nicht ohne **Sicherungskopie** dastehen, wenn Ihre Vertriebsstruktur ev. ihren Datenbankzugang sperrt (nach ihrem Ausscheiden).
- eine gute **Rechtsschutzversicherung** abschließen, für den Fall, dass Irgendwer versuchen sollte, ihnen das Leben schwer zu machen.
- einige gute **Bücher lesen von Finanzdienstleistern**, die **Strukturvertriebe verlassen haben** betreffend ihrer Erlebnisse u. Erfahrungen.
- feststellen, ob es „**gleichgesinnte Kollegen**“ gibt, mit denen man sich nach dem Verlassen der Struktur zu einer „**Beratungs-Kanzleigemeinschaft**“ zusammenschließen kann.



Startvorbereitungen - Ca. 1-2 Monate vor dem geplanten Ausscheiden aus dem Strukturvertrieb sollten sie...

- **Infoschreiben/Infomails** fertig vorbereitet haben zur Information ihres bestehenden Kundenstocks über den Wechsel in die Unabhängigkeit (zu einem freien Beraterverbund).
- die gesetzlich geforderte **Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung** abschließen.



Um Ihnen einen optimalen Start zu ermöglichen, und um zu gewährleisten, dass Sie dann auch die Ziellinie erreichen, haben wir Ihnen unser bewährtes **Startpaket in die Unabhängigkeit für Finanzdienstleister** zusammengestellt!



Nach dem tatsächlichen Verlassen des Strukturvertriebs sollten sie...

- bestehende Kunden, schriftlich bzw. am besten durch persönlichen Besuch informieren über den erfolgten Wechsel in die Unabhängigkeit (zu einem freien Beraterverbund) und sich dabei die „**Mandantenübernahme** (= Betreuerwechsel)“ schriftlich bestätigen lassen.



Wenn sie es erfolgreich über die Ziellinie schaffen und weiterhin erfolgreich bleiben wollen, sollten sie...

- eine lokale **Wirtschaftsberatungskanzlei** für ihre Region bzw. ihren Einzugsbereich gründen.
- dem freien **Beraterverbund** von Amicas Wirtschaftsbilanz beitreten und damit
 - Amicas **Wibisoft** bzw. die
 - Amicas **Wirtschaftsbilanz-Servicemodule** und das Online-Büro
 - Amicas **Berateroffice** nutzen.
- beim **Effektivclub** mitmachen.



Checklist für Wirtschafts- u. Vermögensberater (Finanzdienstleister) für den erfolgreichen Wechsel aus dem Strukturvertrieb in die wahre Selbständigkeit!

Redaktionsinfo - hier noch die Checklist zum Download einfügen! Als Bild einen Hürdenspringer oder den Freiheitssprung nehmen.)

Amicas Effektivclub

Wir helfen ihnen, dass sie ihre Schäfchen für die Zukunft wieder in`s Trockene bringen.



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