

Herzlich willkommen

Agenda

Begrüßung und Einleitung	Martin Stengl
C+	Marco Sadek
Netzwerken	alle
Event – Konzentration	alle
Netzwerken	alle

dazwischen Verpflegung

Qualität im Firmenkunden - Geschäft

- Versicherungsbereich (bAV; bBU; bKV; Schadenversicherung; KFZ - Flotten)
- Mitarbeiterbindung; -Findung; Motivation (+ Nettolohnoptimierung)
- Kostensenkung (Energiekosten) dadurch Fremdfinanzierung von Versicherungslösungen

Lösungen

- Konzentration auf die eigene Kernkompetenz kein Bauchladen
- Hinzuziehen (bei Bedarf) von anderen Kompetenzträgern

Folgende Parameter sollten dabei erfüllt werden:

- Keine Fixkosten, Erfolgsbeteiligungen
- Keine Haftung
- Kaum Aufwand
- Verlässlichkeit, Vertrauen

Königsdziplin Firmengeschäft 1 Ansprechpartner für alle Fragen

Sie nutzen Ihre
Kernkompetenz

Stellen diese evtl. Anderen
im Netzwerk zur Verfügung

- 1) →
- 2) →
- 3) →
- 4) Etc.

Nutzen Sie die Personen, die Sie
heute hier sehen. Das sind die, die
diese evtl. fehlenden Kompetenzen
haben.

Was beschäftigt
Unternehmen/ Unternehmer?

Unternehmer und FK

Alter/ PZ, U- Kasse
Hohe BU – Vorsorge/ KV 55+
Kapitalanlage

Das Unternehmen

Schadenversicherung
KFZ – Flotten
Kostensparen/
Kap. Beschaffung

Brot und Butter

bAV/ bBU/ bKV
Nettolohnoptimierung
Mitarbeiter finden/ binden

Das JEZ – System: Parameter

Keine Fixkosten, kaum Aufwand, keine Haftung etc..

Alles ist vorbereitet, Verträge, Kompetenzen,

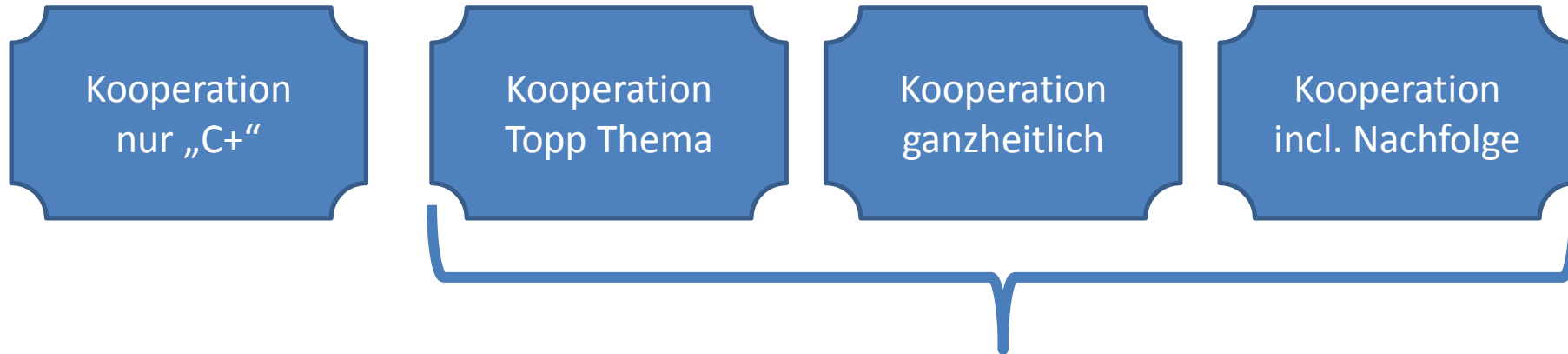
Rahmenvereinbarungen etc.

So einfach kommen Sie zu kompetenten „Mitarbeitern“.

Sie müssen nur was sagen

Vorteile für Kompetenz - Center

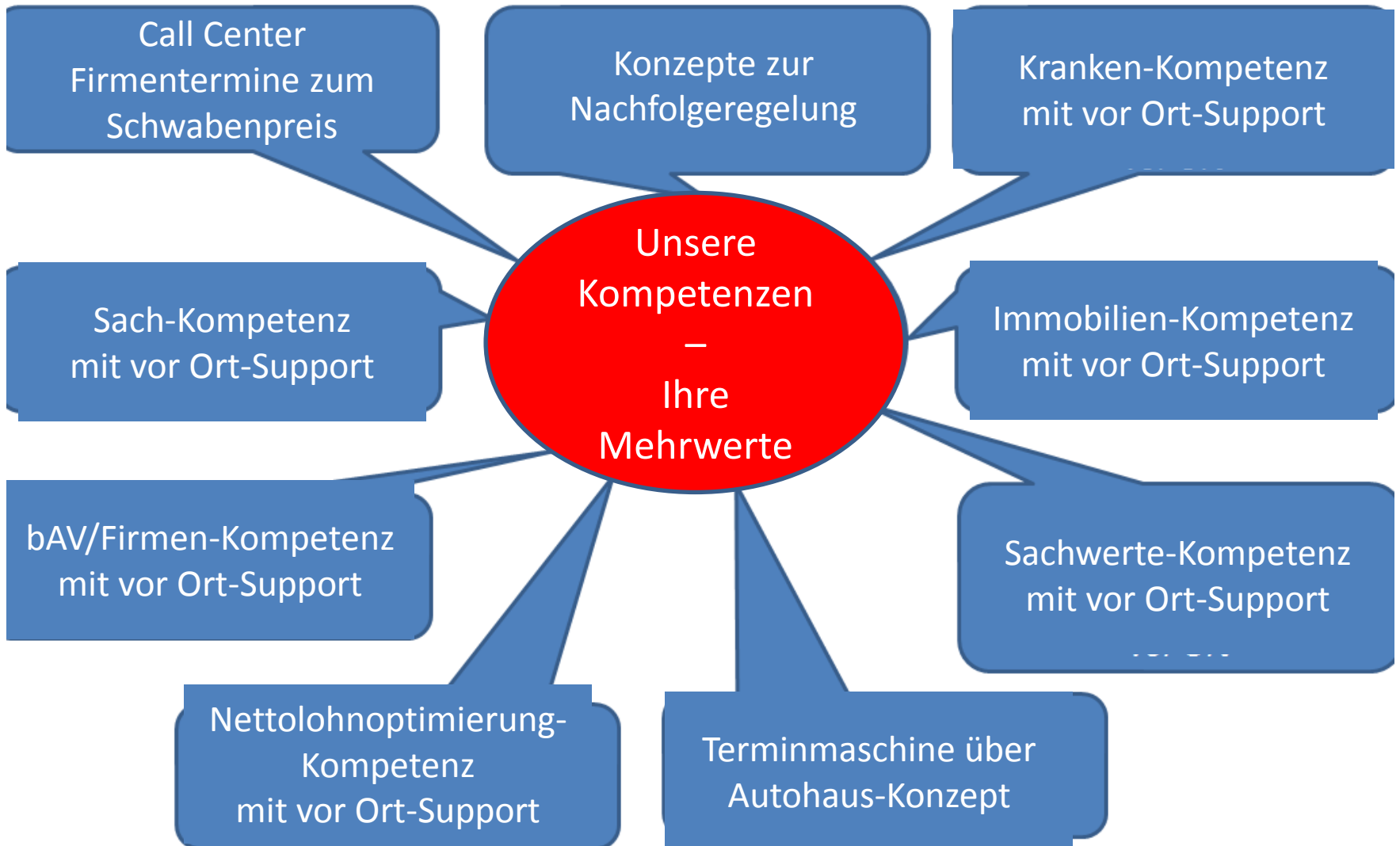
Vom Einzelthema zum „echten“ Kooperationspartner



Diesen Vertrag stellen Sie „JEZ“ zur Verfügung. „JEZ“ besorgt Ihnen unterschriebene Verträge. Dann übernehmen Sie die Betreuung.

Veredeln Sie Ihre so gewonnen neuen Vertriebspartner.

EIN Vertrag – ALLE Mehrwerte nutzen



Kompetenz- Center (Biometric)

Profitieren durch

- Zuführung von Vertriebspartnern
- Netzwerker System von JEZ

Haben folgende Herausforderungen

- Aktive regelmäßige Betreuung der zugeführten Vertriebspartner (auch andere Bereiche)
- Können selbst als Netzwerker agieren und profitieren dadurch an den JEZ Overheads

Erforderliche Verträge

- Bio Vertrag JEZ erhält BU - overheads durch Biometric
- Andere Umsätze Vertrag KC → JEZ erforderlich

Durch Aufnahme in bestehende Kollektive ist eine Absicherung ab der ersten Person möglich:

Berufsgruppe	Bedingung
Architekten/ Ingenieure (incl. Belegschaft)	Mitgliedschaft des Arbeitgebers im BIAV JB ab 144 €
<u>StB/ RA/ Notare</u> (Verbandsmitglied; nur Berufsträger)	Absicherung der VP im HDI Topp Tarif (Optionsmodell)
IT Branche Berufsliste s. Anlage Tätigkeit muss auch ausgeübt werden → keine Studenten	Mitgliedschaft im Verein Zeitsprung (Personen- und Firmenmitgliedschaft möglich) JB ab 60€ White <u>collar</u> Risiken, mtl. <u>Mindest</u> BU-1.500 €
Versicherungsmakler (incl. Belegschaft und Außendienst)	Vertriebspartner von, Courtagezusage mit <u>Biometric</u> oder Kompetenzcenter; keine Maklercourtage = quasi „Haustarif“

Ziele:

Nennenswerte Marktanteile gewinnen

- BU Absicherung
- Investment
- Energie
- Nettolohnoptimierung
- Nachfolgelösungen für Makler

Biometric
PROMA
Tina Bitterer
Andreas Beisiegel
mehrere Partner

Die Aufgabe:

Bekannt machen

Vertrieb

JEZ- Netzwerk

- alle können verdienen
- gerecht und fair

- Wir sind alle Unternehmer

Begrüßen Sie nun Herrn

Marco Sadek

- aktuelle Neuerungen zum einmaligen Tarif C+
- gibt praktische Tipps für eine erfolgreiche Umsetzung
- und informiert über die Unternehmenspolitik hinsichtlich Anbindung neuer Vertriebspartner
- Danach haben Sie die Möglichkeit Herrn Sadek zu interviewen. Er wird dabei aus dem Nähkästchen plaudern.

Tischgespräche – Geschäftsessen

Vorstellung:

- Was kann ich (biete ich an) und warum bin ich heute hier?
- Was gibt es Aktuelles aus meinem Bereich?
- Wie sind meine Erfahrungen mit Endkunden/ Maklern?
- Wie können Sie mit mir kooperieren, bzw. Was kann ich für Sie tun?

- Interview; Fragen

Pause

Ca. 10 Min

Tischgespräche – Geschäftsessen

Vorstellung:

- Was kann ich (biete ich an) und warum bin ich heute hier?
- Was gibt es Aktuelles aus meinem Bereich?
- Wie sind meine Erfahrungen mit Endkunden/ Maklern?
- Wie können Sie mit mir kooperieren, bzw. Was kann ich für Sie tun?

- Interview; Fragen