

KFZ-Versicherung Termin 30.11. / Rahmen-Beratung Gesamtmandantschaft

Von servicezentrum@mail.de
An julia0388@googlemail.com
Wichtigkeit Normal
Datum 13.11.2015 14:27 Uhr
Anlagen 1 - Arbeitsgrundlage-KFZ-Versicherungsvergleich.pdf, 2 - Niedrigpreissuche-KFZ-Versicherung.pdf, 3 - Qualittstarif-KFZ-Fahrerschutz-Schutzbrieft-Plus-GESTALTUNGSEMPFEHLUNG-Sachwalter.pdf, 4 - Mglliche Stellschrauben zur Kostensenkung der KFZ-Versicherung.pdf, 5 - DEMO-Nafi-Vergleich.pdf

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie jedes Jahr trommeln die Werbestrategen der Versicherer für die Billigvarianten Ihrer Tarifwerke. Wir gratulieren allen Mandanten, die sich hier nicht den Blick für das Wesentliche verkleistern lassen. Es ist immer klug, sich für die Inhalte der unterschiedlichen Tarifwerke zu interessieren. Preissenkungen durch Leistungskürzungen mittels abgespeckter Tarifmodule sind die beliebtesten Tricks der Versicherer, um Neukunden zu ködern. Die dahinterstehende Philosophie ist simpel und verkaufsbewährt ... solange bei Versicherungen nichts passiert, merkt es ja keiner.

Die Schadensregulierungen der letzten 12 Monate haben den Betroffenen eindrucksvoll den Wert von klauselstarken verbraucherorientierten Privatverträgen gezeigt. Die Sachwalterempfehlung zur leistungsorientierten Tarifwahl gilt schwerpunktmäßig für die KASKO-Kunden. Wer nur eine Haftpflichtdeckung anstrebt, der kann gnadenlos bei den Vergleichsrechnern zuschlagen. Im Haftpflichtsegment gibt es kaum existenzielle Unterschiede bei den Anbietern. Hier kann sich der Sparfuchs austoben.

Dementsprechend trennen wir im Service-Zentrum die Interessengruppen, und bieten spezifische Service-Leistungen an. Nachfolgend geben wir Ihnen entsprechende Video-Informationen. Sie können also in Ruhe Ihre persönliche Zielrichtung bestimmen. Informieren Sie uns bei der Kontaktierung nur kurz, für welches Fahrzeug welche Zielrichtung von Ihnen angestrebt wird. Sie können auch gerne nur vorab den Kündigungsauftrag zum 30.11. uns übermitteln. Wir führen dann entsprechend für Sie aus, und dokumentieren wie gewohnt die Fristwahrung für Sie. Sie gehen damit dem 30-11-Stress aus dem Weg, und können in Ruhe bis zum 31.12. prüfen, ob Sie einen Vertragswechsel anstreben, oder durch eine Kündigungsrücknahme Ihren Bestandsvertrag halten.

Zielrichtung: Leistungsorientierte Tarifwahl

Unsere Sprach&Video-Information für Sie:

<https://www.i-talk24.net/msg/25d1d2d>

Unsere aktuellen Gestaltungsempfehlungen für leistungsorientierte SERVICE-Versicherer sind: Kravag / VHV / Axa / Itzehoer. Im Anhang dieser Email finden Sie entsprechende Fachinformationen zu Qualitätsmerkmalen eines Tarifwerks. ACHTUNG!!! Die Preisanzeigen in den jeweiligen Vergleichsrechnern sind im Regelfall die offiziellen Tarifprämien der Versicherer. Für unsere Mandanten haben wir tagesaktuelle Rabattierungsmöglichkeiten, welche wir wie gewohnt in vollem Umfang an Sie durchreichen. Informieren Sie uns also kurz - via Email: servicezentrum@mail.de - zu Ihrem Wunschanbieter, und wir berechnen Ihnen dann den rabattierten Preis.

Zielrichtung: Niedrigpreisorientierung

Unsere Sprach&Video-Information für Sie:

<https://www.i-talk24.net/msg/eff558f>

Wenn Sie gleich starten wollen, dann finden Sie via des nachfolgenden Links den Direktzugang zum Vergleichsrechner:

<http://www.service-investment.de/fwd/homepage/autoversicherung.jsp>

Bei technischen Problemen oder weitergehenden Fragen sind wir natürlich wie gewohnt direkt für Sie erreichbar. Ich bedanke mich

für Ihre Aufmerksamkeit.

P.S.

Politik und Sport gehören bekanntlich nicht zur Sachwalter-Arbeit. Hier hat jeder Mensch sein Eigenleben. Diese Woche hat ein großer Deutscher diese Welt verlassen. In ehrendem Gedenken möchten wir allen Fans von streitbaren Geistern und ehrenwerter hanseatischer Tradition ein Best-Of seiner Kernbotschaften auf Zugriff stellen. Interessierte können hier gemäß der eigenen Facon stöbern ... von Nachdenklichkeit, über Schmunzelpotential bis möglicherweise hin zu schallendem Gelächter ist für Jeden etwas dabei:

https://www.dropbox.com/sh/863vj1r3f1j3ci0/AAD-k0hetSkk_iBXiGxGJQV4a?dl=0

Und jetzt wünschen wir Ihnen einen besinnlichen Start in die Adventszeit.

Warten Sie nicht zu lange mit der Besorgung der Geschenke ... wer will schon in die Hektik des Weihnachtsschlußverkaufs kommen.

Mit freundlichem Gruß

Rüdiger Schmidtchen
Geschäftsführer / Internet-Kanzlei
Service-Arbeit seit 1990

Sachwalter der Interessen des Mandanten gemäß BGH-Urteil vom 22.05.1985 / 4a. Zivilsenat / Aktenzeichen: IV a ZR 190/83

<http://www.kostensenkung-versicherung.de>

Diplom-Kriminalist
Finanzwirt - Masterconsultant in Finance 2000

Versicherungsvermittlung / § 34d GewO / D-CI2F-I00CB-17 <http://www.ihk-halle.de>
Honorar-Anlageberatung / § 34h GewO / D-H-157-SUM9-95 <http://www.ihk-halle.de>
Baufinanzierungsvermittlung / § 34c GewO

Kernarbeitszeit: Mo - Fr 10 Uhr bis 15 Uhr
Kanzlei-Termine nur auf persönliche Vereinbarung
Kontakt-Direkt: 0170-4171122
Email-Direkt-Entscheidungsebene: servicezentrum@mail.de

Email-Direkt-Sachbearbeitung: servicezentrum@posteo.de
Fax-Direkt: 034905-22724
Dokumente-Direkt: zusendung-dokumente@mail.de
Papierpost, wenn nicht vermeidbar, bitte an:
Service-Zentrum / Rüdiger Schmidtchen / Walderseeer Straße 19a / 06785 Oranienbaum-Wörlitz

Protokollvermerk: Es werden aus berufsethischen Gründen keine provisionsgesteuerten Verkäufer oder Tipp-Geber im Service-Zentrum beschäftigt. Alle aktiven Mitarbeiter der Dienstleistungsebenen sind fest angestellt, und arbeiten gemäß Ihrem Qualifikationsprofil. Sie haben hierbei die Aufgabe, die Arbeitsvorgaben der Entscheidungsebene umzusetzen. Wünsche der Mandanten werden auf der Dienstleistungsebene lediglich entgegengenommen, und zeitnah der Entscheidungsebene zugearbeitet. Kein Mitarbeiter ist befugt, gegenüber der Mandantschaft Beratungsleistungen zu erbringen. Persönliche Gespräche der Mitarbeiter mit den Mandanten haben dementsprechend immer auch nur privaten Charakter. Die Beratungsleistung des Sachwalters der Kundeninteressen wird kontinuierlich in Schriftform (Email / SMS / PDF-Dokumente / Protokollvermerke / Papierpost der Produkthanbieter) jedem Mandanten zur Verfügung gestellt. Der Mandant entscheidet eigenverantwortlich, ob er der Gestaltungsempfehlung folgt, oder eine selbstgewählte externe Beratungsquelle bevorzugt. In zweitem Falle agiert der Versicherungsmakler ausschließlich als Produktvermittler. Wenn sich der Mandant nicht für die Gestaltungsempfehlung des Versicherungsmaklers entscheidet, dann geht dieser davon aus, dass die bestehende Absicherungskonzeption den Wünschen des Mandanten bzw. dessen finanziellen Möglichkeiten entspricht. Einmal pro Jahr besteht das Angebot des Sachwalters der Kundeninteressen für eine persönliche Vertragsbesprechung via Online-Konferenz. Wenn dieses Angebot mehrere Jahre nicht in

Anspruch genommen wird, so wird dies als freier Kundenwille respektiert. Der Mandant muss aber dann davon ausgehen, dass sein Vertragsgestaltungen ganz oder in Teilen nicht mehr auf dem neuesten Stand sind. Für eine Zusammenarbeit auf Honorarbasis werden stets eigenständige schriftliche Vereinbarungen getroffen. In diesem Fall erfolgt die Vermittlung auf Basis courtagefreier Produkte. Es wird darum gebeten, weitergehende Service-Wünsche persönlich anzusprechen.

HINWEIS: Dies ist eine vertrauliche Nachricht und nur für den Adressaten bestimmt. Es ist nicht erlaubt, diese Nachricht zu kopieren oder Dritten zugänglich zu machen. Sollten Sie diese Nachricht irrtümlich erhalten haben, bitte ich um Ihre Mitteilung per E-Mail oder unter der oben angegebenen Telefonnummer.