

Karriereplan finanzprofi AG

I. Übersicht Karriereplan/Karrierestufen



II. Beförderung innerhalb des Karriereplans bis zur Stufe Senior Trainee

1. Umsatzziele

Mit dem Sales Assistant, Junior und Senior Trainee schließt die Gesellschaft einen Newcomer-Vertrag ab, in welchem die Karrierestufe sowie der Euro-Satz pro Einheit vertraglich vereinbart wird.

Wertungsfähig sind Finanzanalysen dann, wenn deren Erstellung auf die Tätigkeit des Newcomers gemäß der Regelungen des Newcomer-Vertrages zurückzuführen ist.

Als Team der Trainees gelten alle diesen unterstellten Newcomer.

Alternative Voraussetzung zur Erreichung der Stufe des Junior Trainee ist der Abschluss eines Handelsvertretervertrages mit der Pegasus Consulting GmbH, in dessen Rahmen die Ausbildung zum/zur Versicherungsfachmann/-frau (IHK) aufgenommen wird.

Voraussetzung für das Erreichen der Karrierestufe Senior Trainee ist, dass diesem ein aktiver Newcomer unterstellt ist. Als aktiv gilt ein Newcomer dann, wenn er in den letzten drei Monaten vor der Beförderung des Trainee Anspruch auf Abrechnung von mindestens 100 Netto-Einheiten gegenüber der Gesellschaft hat oder auf Grund seiner Tätigkeit als Newcomer zwei Finanzanalysen für Neukunden vermittelt wurden.

Sowohl zur Ermittlung der Einheiten als auch zur Wertungsfähigkeit von Finanzanalysen gelten ergänzend die Regelungen im Newcomer-Vertrag.

2. Beförderungszeitraum

Die als Voraussetzung der Beförderung nach diesem Karriereplan zu erbringenden Leistungen müssen innerhalb von zwölf Monaten, jeweils bis zum 30.06. oder 31.12. (Beförderungszeitraum genannt) erbracht werden. Abweichend von vorgenannter Regelung gilt für die Beförderung zum Senior Trainee, dass die jeweiligen Leistungen innerhalb eines Zeitraums von drei Monaten, jeweils zum Ende eines Kalenderquartals, mithin zum 31.03., 30.06., 30.09. bzw. 31.12., erbracht werden müssen.

3. Sonstige Bestimmungen

Voraussetzung der Beförderung nach diesem Karriereplan ist, dass sich der Newcomer-Vertrag zum Zeitpunkt der Beförderung im ungekündigten Zustand befindet.

Die jeweilige Beförderung wird dem Newcomer durch die Gesellschaft schriftlich mitgeteilt. Die erhöhten Einheitensätze gelten ab dem in vorgenannter Mitteilung genannten Zeitpunkt.

III. **Beförderung innerhalb des Karriereplans ab der Stufe Junior Consultant**

1. Umsatzziele

Mit dem Vertragspartner wird bei Abschluss des Vertriebspartnervertrages eine Karrierestufe sowie der Euro-Satz pro Einheit vertraglich vereinbart.

Sollte die Erbringung der Vermittlungsleistung auch im Team möglich sein, so gilt als Team der Vertragspartner und die ihm unterstellten weiteren Vertragspartner.

Vermittlungsleistungen unterstellter Vertragspartner werden innerhalb einer Strukturlinie mit maximal 50 % der von diesen eingereichten Netto-Einheiten bezogen auf das jeweilige Stufenziel gewertet.

Beispielsweise ist das Stufenziel für die Stufe Sales Director die Vermittlung von 45.000 Netto-Einheiten im jeweiligen Beförderungszeitraum. Danach werden in diesem Beispielfall Vermittlungsleistungen unterstellter Vertragspartner je Strukturlinie mit maximal 22.500 eingereichten Netto-Einheiten gewertet.

2. Definition Netto-Einheiten

Gewertet für die Beförderung nach diesem Karriereplan werden grundsätzlich vermittelte Netto-Einheiten. Zur Ermittlung der Einheiten gelten die Regelungen des Vertriebspartnervertrages und dieses Karriereplans. Gewertet werden die eingereichten Netto-Einheiten für selbst vermittelte Verträge oder für vermittelte Verträge, für welche der Vertragspartner einen Anspruch auf Mitprovision hat.

Die Summe der Netto-Einheiten wird ermittelt, indem von den gesamten im Beförderungszeitraum vermittelten Einheiten (Bruttoeinheiten) die Einheiten in Abzug gebracht werden, welche für Verträge abgerechnet wurden, bei welchen innerhalb des Beförderungszeitraums der Antrag zum Vertragsschluss widerrufen wurde, der vermittelte Vertrag widerrufen, gekündigt oder beitragsfrei gestellt wurde, der Beitrag reduziert wurde oder in vergleichbarer Weise beitragsrelevant in dessen vorgesehenen Verlauf eingegriffen wurde.

Wertungsfähig sind sämtliche vermittelten Anträge, welche während des Beförderungszeitraums eingereicht werden und deren Antragsdatum im jeweiligen Beförderungszeitraum liegt.

3. Beförderungszeitraum

Die als Voraussetzung der Beförderung nach diesem Karriereplan zu erbringenden Vermittlungsleistungen müssen innerhalb von zwölf Monaten jeweils zum 30.06. oder 31.12. (auch Beförderungszeitraum genannt) erbracht werden.

4. Umsatzqualität

Voraussetzung für die Beförderung innerhalb dieses Karriereplans ist, dass der Vertragspartner im Zeitraum von zwölf Monaten vor dem Beförderungszeitpunkt eine Stornoquote von weniger als 15 % erreicht hat. Die Stornoquote wird ermittelt aus dem Verhältnis der stornierten Einheiten und der abgerechneten Einheiten aus der Vermittlung von Leben-, Kranken- und Berufsunfähigkeitsversicherungen. Diese Definition der Stornoquote gilt für die Ermittlung sämtlicher benannter Stornoquoten innerhalb dieses Karriereplans. Für die Ermittlung der Stornoquote gelten die Abrechnungen und Auswertungen der finanzprofi AG.

Weitere Voraussetzung für die Beförderung ist, dass im Rahmen des Qualitätscontrollings, welches zwei Monate nach Ende des Beförderungszeitpunktes durchgeführt wird, noch mindestens 95 % der für die Beförderung notwendigen Netto-Einheiten wertungsfähig nach diesem Karriereplan sind.

5. Einholen und Überholen

Für den Fall, dass auf Grund von Beförderung eines unterstrukturierten Vertragspartners Stufengleichheit mit dem ehemals überstrukturierten Vertragspartner besteht, verliert der Letztere seinen Anspruch auf Differenzprovision. Die vom nunmehr stufengleichen Vertragspartner vermittelten Netto-Einheiten werden zu Gunsten des ehemals überstrukturierten Vertriebspartners weiter mit 50 % gewertet. Es gilt die Regelung aus Punkt III. 1 Abs. 3. Diese Wertung endet jedoch spätestens dann, wenn die Stufengleichheit auf Grund entsprechender Beförderung nach diesem Karriereplan endet.

Sollte ein Vertragspartner während des Beförderungszeitraums die Voraussetzungen nicht nur für die Beförderung in die nächste Karrierestufe, sondern auch in die darauffolgende Karrierestufe erfüllen, so erfolgt die Beförderung in diese Karrierestufe bei Vorliegen der entsprechenden Voraussetzungen. Sollte also beispielsweise ein Junior Consultant innerhalb des Beförderungszeitraums 4.000 Netto-Einheiten vermitteln, so wird er nach den Regelungen dieses Karriereplans direkt zum Team Leader befördert.

6. Sonstige Bestimmungen

Voraussetzung für eine Beförderung ist, dass der Vertragspartner innerhalb des jeweiligen Beförderungszeitraums die Vermittlungsleistungen erbringt, welche zum Erreichen der jeweils nächsten Karrierestufe erforderlich sind.

Voraussetzung der Beförderung nach diesem Karriereplan ist, dass sich der zwischen den Parteien bestehende Vertriebspartnervvertrag zum Zeitpunkt der Beförderung im ungekündigten Zustand befindet.

Die jeweilige Beförderung wird dem Vertragspartner durch die Gesellschaft schriftlich mitgeteilt. Die erhöhten Einheitensätze gelten ab dem in vorgenannter Mitteilung genannten Zeitpunkt.

IV. Kanzleikostenzuschuss (KKZ)

Für Vertragspartner ab der Stufe Office Manager kann die finanzprofi AG einen Kanzleikostenzuschuss gewähren.

Voraussetzung für den Anspruch auf Kanzleikostenzuschuss ist, dass der Vertriebspartnervertrag zwischen den Parteien sich im ungekündigten Zustand befindet und der Vertragspartner seine Tätigkeit aus einem eigenen repräsentativen Büro heraus betreibt. Ein Kanzleikostenzuschuss wird nicht gewährt, wenn die Vermittlungstätigkeit aus einem Homeoffice heraus erfolgt.

Letztlich wird der Kanzleikostenzuschuss für die Dauer des Bestehens einer Vereinbarung zur Kanzleiförderung des Vertragspartners mit der finanzprofi AG nicht gezahlt.

Stufenabhängig nach dem Karriereplan kann ein Kanzleikostenzuschuss wie folgt gewährt werden:

- | | |
|--------------------|---------------------------------------|
| a) Office Manager | 11 Euro/Einheit
€ 0,30/Einheit KKZ |
| b) Office Director | 12 Euro/Einheit
€ 0,35/Einheit KKZ |
| c) Sales Director | 13 Euro/Einheit
€ 0,40/Einheit KKZ |
| d) Team Director | 14 Euro/Einheit
€ 0,45/Einheit KKZ |
| e) Head of Sales | 15 Euro/Einheit
€ 0,50/Einheit KKZ |

Der Kanzleikostenzuschuss wird innerhalb einer Struktur nur einmal gewährt und zwar in Höhe von maximal € 0,50/Einheit.

So hat beispielsweise ein Head of Sales grundsätzlich Anspruch auf € 0,50/Einheit KKZ. Dieser Anspruch reduziert sich jedoch auf € 0,05/Einheit KKZ, insofern ihm ein Team Director unterstellt ist, welcher einen Anspruch auf € 0,45/Einheit KKZ hat.

V. Gesamtumsatzbeteiligung

Jeder Vertragspartner ab der Stufe „Team Director“ hat unter nachfolgenden Voraussetzungen Anspruch auf eine Gesamtumsatzbeteiligung an von der finanzprofi AG gegenüber sämtlichen Vertragspartnern abgerechneten Netto-Einheiten.

Voraussetzung des Anspruchs ist, dass gegenüber dem Vertragspartner innerhalb eines Kalenderjahres 360.000 Netto-Einheiten durch die finanzprofi AG abgerechnet werden, seine Stornoquote unterhalb von 15 % im vorgenannten Zeitraum liegt und sich der zwischen den Parteien bestehende Vertriebspartnervertrag in ungekündigtem Zustand befindet.

Die Gesamtumsatzbeteiligung besteht in Höhe von € 0,50/Einheit.

Die Gesamtumsatzbeteiligung wird für das gesamte durch die finanzprofi AG in einem Kalenderjahr abgerechnete Netto-Geschäft im Folgejahr gezahlt.

Erfüllt eine Mehrzahl von Vertragspartnern innerhalb des gleichen Beförderungszeitraumes die Voraussetzungen für eine Gesamtumsatzbeteiligung, so erhöht sich die Gesamtumsatzbeteiligung in Höhe von € 0,50/Einheit nicht, sondern wird entsprechend geteilt.