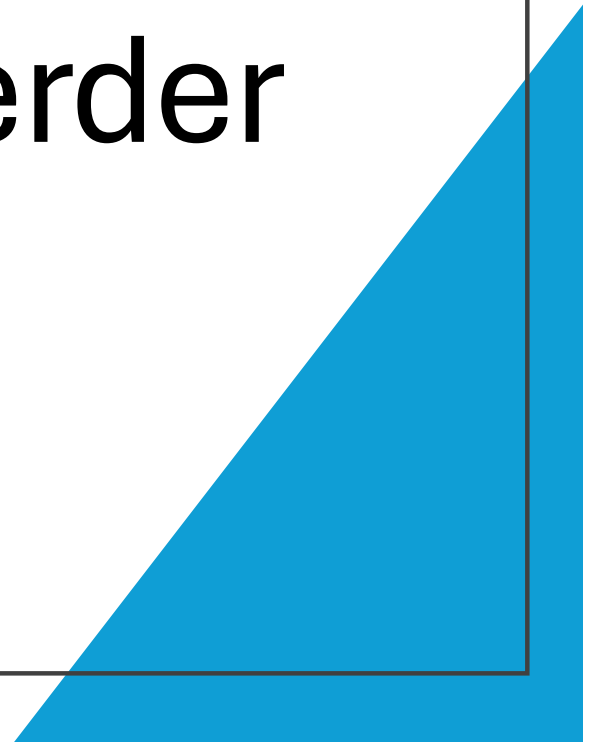


Kandidaat Agentschapsbeheerder

De eerste stap naar succes

Rol, verplichtingen en vergoedingsmodel



Doel van de samenwerking

- Aanbrengen van klanten
- Voorbereiding op examen FSMA
- Ervaring opdoen in commerciële werking
- Praktijkcases en begeleiding door ervaren coach
- Tijdelijke fase max. 1 jaar
 - Niet het doel om in deze fase te blijven; tenzij iemand daar uitdrukkelijk om verzoekt.
- Geen verzekeringsbemiddeling



Taken van de aanbrengrer

- Klanten identificeren en doorgeven
- Algemene info geven
- Geen vertegenwoordiging of binding
- Gebruik maken van officiële documentatie
- Op kantoor: analyse van de dossiers



Verboden handelingen

- Geen verzekeringsbemiddeling
- Geen voorstellen of afsluiten van polissen
- Geen schadebeheer of advies
- Geen voorbereidend werk voor overeenkomsten
- Geen communicatie via sociale media! (= eveneens verboden door de beursgenoteerde groep OVB Willemot.)



Kwaliteitscontrole

- Audits en controles
- Naleving van instructies
- Contact met aangebrachte klanten mogelijk



Vergoedingsmodel

- Forfaitaire vergoedingen per klant
- Business vs. particuliere klanten
- Maandelijkse teller wordt gereset



Vergoedingenlijst

Aantal aangebrachte klanten	Business (€)	Particulier (€)
0–10	75	50
11–20	125	75
21+	150	100

Voorbeeldscenario – Doel 3000 euro

- Voorbeeldcombinatie:
 - 15 business klanten $\times$ 125€ = 1875€
 - 15 particuliere klanten $\times$ 75€ = 1125€

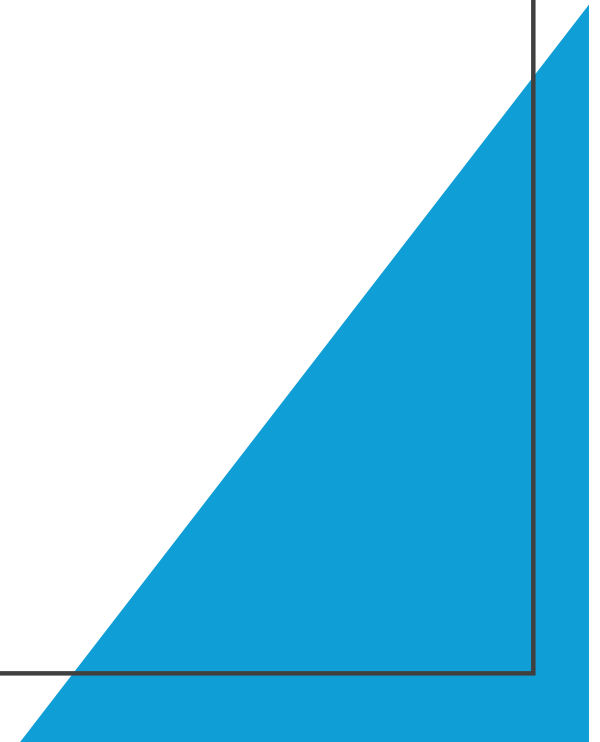
Totaal vergoeding = 3000€



Voorbeeldberekening

– Doel 4 000 euro

- Doel: minimum 4000 euro vergoeding
- Scenario: combinatie van business en particuliere klanten
- Gebruik van hoogste staffelbedragen



Uitgewerkt rekenvoorbeeld

- 15 business klanten $\times$ 150€ = 2 250 €
- 18 particuliere klanten $\times$ 100€ = 1 800€
- Totaal vergoeding = 4 050€

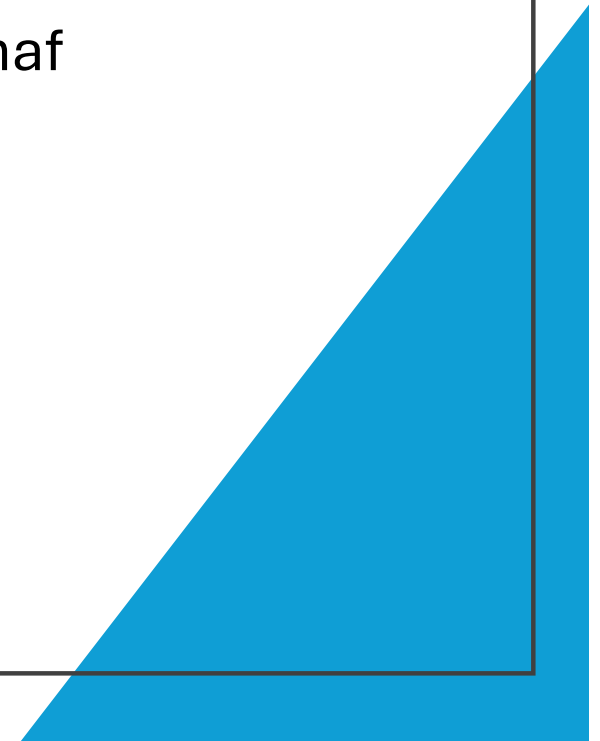


Administratie

- Maandelijks rekeninguittreksel
- Controle door aanbrengrer
- Meldingsplicht binnen 1 maand bij fouten; geen melding, geen rechtzetting!

Eigendom portefeuille

- Klanten blijven eigendom van OVB Willemot
- Commissievergoedingen op deze klanten vanaf volgende jaarvervaldag gaan WEL naar de aanbrengrer na het behalen van het inschrijvingsnummer.



Verwachtingen naar agentschapsbeheerder

- Professionaliteit en integriteit
- Naleving van wetgeving en instructies
- Correcte en conforme aanbrengh
- Van onze kant zullen we alles doen om uw project te laten slagen. Dit gaat van theoretische vorming over praktijk, field coaching en begeleiding bij klantenbezoeken.



Samenvatting en call-to- action

- Duidelijke rol en verantwoordelijkheden
- Aantrekkelijk vergoedingsmodel
- Reële en concrete carrière met lange termijnvisie
- Reële en gestage groei in inkomsten
- NUL investering van jou (behalve wat tijd en energie)