

## 1. Akquise des Kunden durch Vermittler / Berater

- Kontakt zum Kunden herstellen
- Termin zum Erstgespräch vereinbaren

## 2. Beratungsgespräch

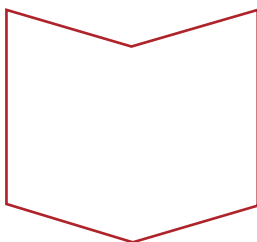
- Bedarfsanalyse und Beratungsgespräch
- Vertragsabschluss

## 3. Strukturierung

- Bestimmung der Beauftragten Personen
  - Hauptbeauftragte Person
  - Ersatzpersonen
  - Mitentscheidende / Beratende Personen
- Erfassung der Personendaten

## 4. Auftrag an PlusMinus50

- Überweisung des Rechnungsbetrags
- Erstellung der Entwurfsübersichten
- Überprüfung durch Kunden



## 5. Dokumentenerstellung

- Erstellung Finalen Dokumente durch PM50
- Überprüfung durch Kunden / Vermittler

## 6. Beurkundung (falls erforderlich)

- Durchführung der Beurkundung (PM50) oder Vermittler - je nach Absprache

## 7. Dokumente Übergabe an den Kunden

- Abschlussgespräch durch Vermittler