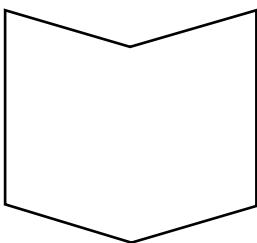


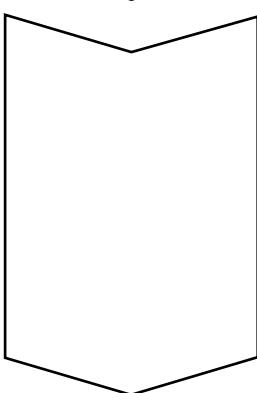
1. Akquise des Kunden durch Vermittler / Berater

- Kontakt zum Kunden herstellen
- Termin zum Erstgespräch vereinbaren



2. Beratungsgespräch

- Bedarfsanalyse und Beratungsgespräch
- Vertragsabschluss



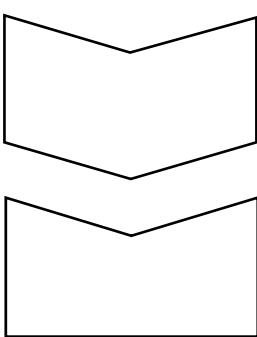
3. Strukturierung

- Bestimmung der Beauftragten Personen
 - *Hauptbeauftragte Person*
 - *Ersatzpersonen*
 - *Mitentscheidene / BeratendePersonen*
- Erfassung der Personendaten



4. Auftrag an PlusMinus50

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

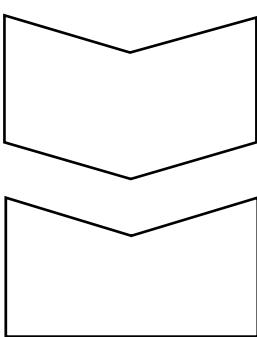


5. Dokumentenerstellung

- 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