



1. Akquise des Kunden durch Vermittler / Berater

- Kontakt zum Kunden herstellen
- Kundendaten an PM50 übermitteln

2. Erstkontakt durch PM50

- Bedarfsanalyse und Beratungsgespräch
- Vertragsabschluss

3. Strukturierung

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

4. Arbeitsvorbereitung

- Erstellung der Entwurfsübersichten durch PM50
- Überprüfung durch Kunden

5. Finalisierung

- Erstellung der finalen Dokumente nach erfolgter Bestätigung des Kunden

6. Beurkundung (falls erforderlich)

- Durchführung der Beurkundung

7. Dokumente Übergabe an den Kunden

- Übergabe der finalen Dokumente
- Abschlussgespräch durch PM50

8. Erhalt Provision

- Entschädigungstarif an den Vermittler