



do your thing



Hier steckt mehr für Dich drin

Teil 1: Basis

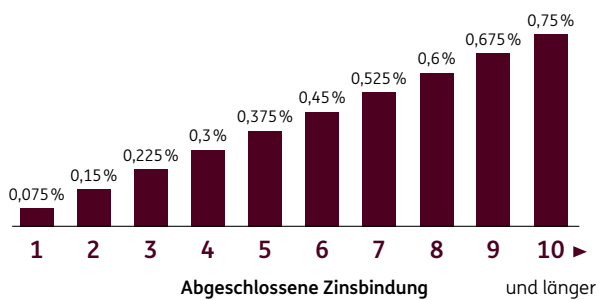
Alles rund um die Vergütung – von Anfang an.

Welche Vergütung steckt für Sie drin?

Grundsätzlich haben Sie die Chance auf zwei Arten von Vergütungen: einer **Vermittlungsprovision**, die Sie direkt nach Abschluss der Prolongation erhalten, und eine **Zusatzprovision**, die erfolgsabhängig ist und jährlich im Februar ausbezahlt wird.

Die Vermittlungsprovision

Entscheidend hierfür ist die neu abgeschlossene Zinsbindung. Je länger die Zinsbindung, desto höher Ihre Provision. Maximal 0,75% sind für Sie drin. Berechnungsgrundlage ist immer der zur Zinsanpassung bestehende Restbetrag des Darlehens.



Berechnungsbeispiel:

Restvaluta: 150.000 €

Abgeschlossene neue Zinsbindung 10 Jahre:

Ihre Provision: 1.125 €

Die Auszahlung der Vermittlungsprovision erfolgt direkt bei Abschluss (allerspätestens 21 Tage nach Abschluss) der Prolongation, unabhängig davon, wann das Darlehen ausläuft.



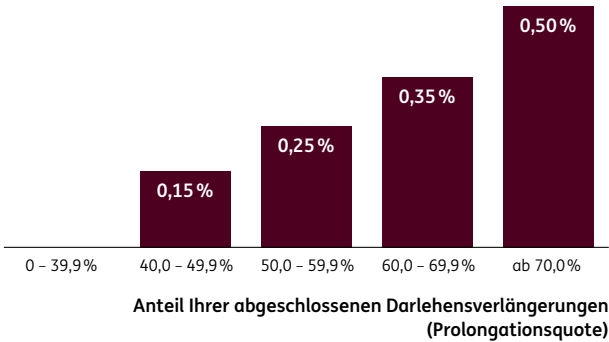
Unser Tipp:

Nutzen Sie den Wettbewerbsvorteil entweder mit einer zinsaufschlagsfreien Prolongation bereits 12 Monate vor Ablauf der Zinsbindung oder bis zu 5 Jahren vor Ablauf der Zinsbindung mit Forward-Aufschlag.

Die Zusatzprovision

Die Höhe Ihrer Zusatzprovision ist erfolgsabhängig. Je mehr Kunden Sie von der Darlehensverlängerung überzeugen können, desto höher Ihre Zusatzprovision. Damit Sie einfach und schnell wissen, wie erfolgreich Sie sind, verwenden wir als Maßeinheit Ihres Erfolges eine sogenannte „Prolongationsquote“.

So viel Provision ist zusätzlich für Sie drin:



Berechnungsbeispiel:

Prolongationsquote: 62 %

Ihr Bonussatz: 0,35 %

Vermitteltes Prolongationsvolumen: 1.500.000 €

Ihre Zusatzprovision: 5.250 €

Ihr Erfolgsmesser der Prolongation

Die Prolongationsquote

Vereinfacht gesagt: Je mehr Konten Sie aus Ihrem Kundenbestand verlängern, desto höher Ihre Quote! Entscheidend für Ihre Quote ist immer die Gesamtanzahl an Konten aus einem Zinsanpassungsjahr.

Damit Sie immer genau wissen, bei welchen Konten die Zinsbindung endet und wie hoch überhaupt Ihr Kundenbestand ist, stellen wir Ihnen einmal pro Jahr eine Übersicht zusammen – mehr dazu im Kapitel 2 „Fälligkeitenliste – Ihr Kundenbestand“.

Berechnungsbeispiel:

Von Ihrem Kundenbestand läuft bei 20 quotenrelevanten Konten die Zinsbindung im Jahr 2025 aus, 10 dieser Konten konnten Sie erfolgreich verlängern. **Ihre Prolongationsquote: 50 %**

Sie sind neuer Vertriebspartner und haben noch keinen Kundenbestand?

Dann greift bei Ihnen unsere „Starthilfe“. Bis Sie sich eine eigene Prolongationsquote aufgebaut haben, beträgt Ihr Bonussatz **pauschal 0,15 %**. Es rentiert sich also auch schon für Sie.

Unser Tipp:

Prolongieren Sie auch Kunden, die nicht auf Ihrer Fälligkeitenliste stehen, denn Ihre erreichte Zusatzprovision gilt für alle abgeschlossenen Prolongationen!

Wann passiert was?

