



Altpapier zu Geld: Das FACTO-Verway Erfolgshandbuch

Version 1.0
FACTO Financial Services AG, April 2018

Das FACTO-Verway Erfolgshandbuch – Inhaltsverzeichnis

01 Eine einmalige Chance für den Verbraucher

02 FACTO: Wir verhelfen Verbrauchern zu ihrem Recht

03 Fünf einfache Schritte zur Auszahlung

Schritt 1 – Den Verbraucher ansprechen

Schritt 2 – Vor dem ersten Kundenbesuch

Schritt 3 – Der erste Kundenbesuch

Schritt 4 – Prüfung der Unterlagen durch die FACTO

Schritt 5 – Der zweite Kundenbesuch und Modellwahl

04 Auf einen Blick: Die FACTO Financial Services AG

05 Vorstellung der FACTO Service-Modelle

06 Nächste Schritte

Lebensversicherungsrückabwicklung: Eine einmalige Chance für den Verbraucher

Fakt ist ...

- Knapp **die Hälfte der Verbraucher** in Deutschland haben ihre Lebensversicherung **bereits gekündigt**
- Die FACTO bietet Verbrauchern die **einmalige Chance**, aus Altpapier **bares Geld** zu machen

Denn Fakt ist auch ...

- **80 Prozent** der zwischen 1995 und 2007 abgeschlossenen Lebens- und Rentenversicherungen erhalten **fehlerhafte Widerrufsbelehrungen**
- Laut Rechtsprechung des EUGH und BGH können diese **komplett rückabgewickelt** werden
- Der Verbraucher hat **Anspruch** auf: Rückkaufswert, Rückzahlung der Verwaltungskosten, einen Anteil der Risiko- und Abschlusskosten sowie einer Nutzungsentschädigung

Das Beste daran ...

- Die FACTO berechnet **kostenlos und unverbindlich** den Mehrwert, der dem Verbraucher aus seinem gekündigten Versicherungsvertrag zusteht
- Je nach gewähltem Service-Modell erhält der Verbraucher eine Sofortzahlung für seinen Rückabwicklungsanspruch, zusätzlich erhält der Verbraucher bei laufenden Verträgen den **Rückkaufswert zu 100%** zurück



FACTO Financial Services AG – Wir setzen Verbraucher-Rechte erfolgreich durch

- Die FACTO ist ein **Rechtsdienstleistungsunternehmen**, das Verbraucherrechte erfolgreich durchsetzt
- Wir sind der Marktführer für die **erfolgreiche Rückabwicklung von unrentablen Lebens- und Rentenversicherungen**
- Eine **Gesetzeslücke** ermöglicht es uns, Verträge mit **signifikanten Mehrwerten** für unsere Kundinnen und Kunden **rückabzuwickeln**



Björn Schürenberg
Gründer und Shareholder
der FACTO Financial Services AG

Darum bringt eine langfristige Kooperation zwischen einem führenden Legal Tech-Unternehmen und MLM perfekte Synergien

➤ FACTO bietet die **Legal-Tech-Ressourcen** für die massenhafte Abwicklung

➤ VERWAY hat den **direkten Zugang** zu den Wohnzimmern der Verbraucher

➤ Diese **Geschäfte brauchen Vertrauen** und können **nicht online** abgewickelt werden

➤ VERWAY bietet umfangreiche **Trainings** für die Durchführung

➤ Alle notwendigen Unterlagen finden Sie im **VERWAY-System**



So funktioniert die Rückabwicklung von Lebensversicherungen



WIR BIETEN

Ihren Kunden: **signifikante Mehrwerte**
Und Ihnen: **hochattraktive Verdienstmöglichkeiten**

FALLBEISPIEL 1: Junge Familie, gekündigter Vertrag mit kurzer Laufzeit, Abschlussdatum 2004



WIR BIETEN

Ihren Kunden: **signifikante Mehrwerte**
Und Ihnen: **hochattraktive Verdienstmöglichkeiten**

FALLBEISPIEL 2: Mittelständler, gekündigter Vertrag abgeschlossen 1996



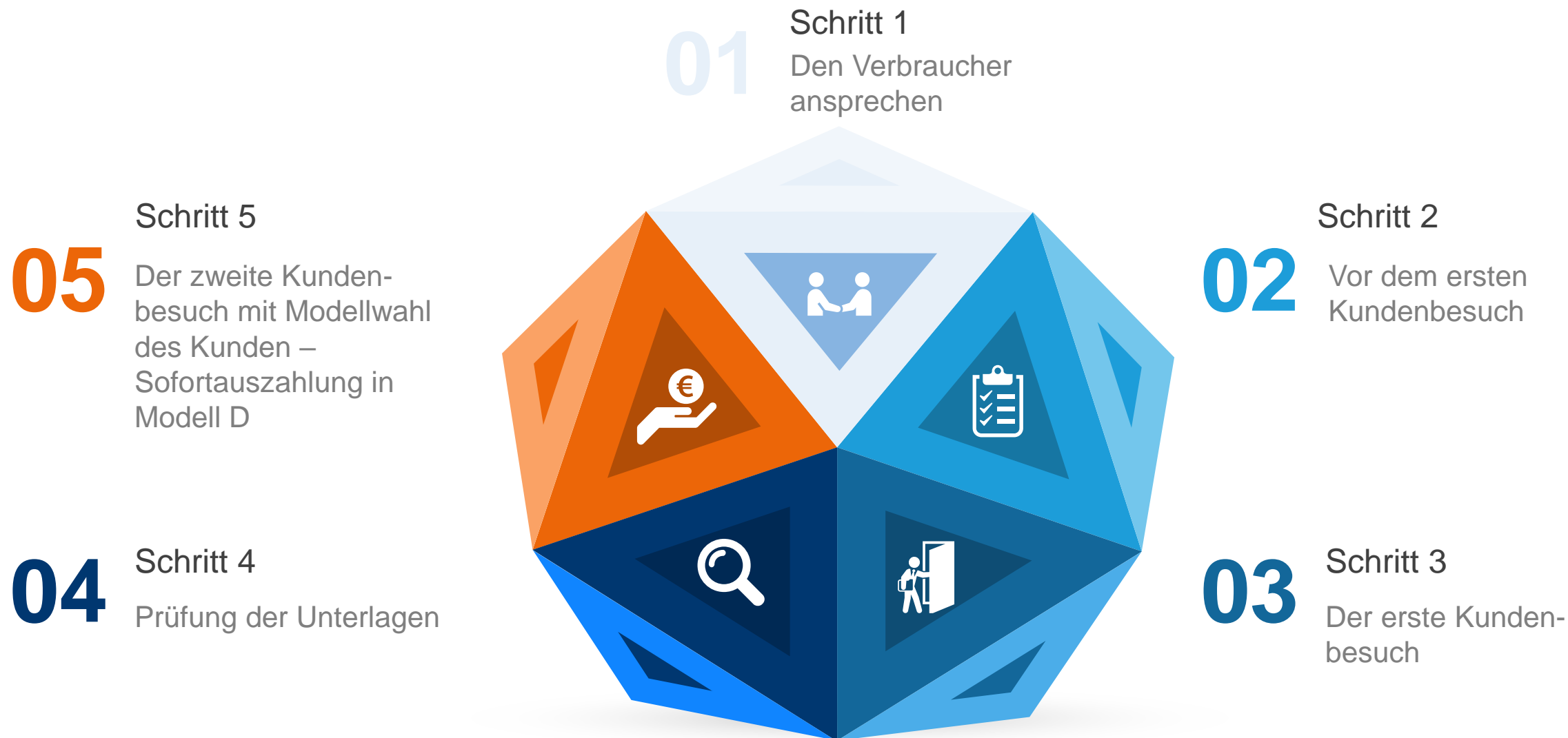
WIR BIETEN

Ihren Kunden: **signifikante Mehrwerte**
Und Ihnen: **hochattraktive Verdienstmöglichkeiten**

FALLBEISPIEL 3: Geschäftsführer, gekündigter Vertrag abgeschlossen 1995



Fünf Schritte zum Start der Rückabwicklung – In Modell D sogar mit Sofortauszahlung



Schritt 1 – Den Verbraucher ansprechen



01

„Sag mal Hildegard, hast Du es schon in der BILD gelesen?“

Laut einer aktuellen Umfrage haben die Deutschen **kein Vertrauen mehr in ihre Lebensversicherungen!** Bereits knapp die Hälfte aller Versicherungen wurden schon gekündigt!“

„Hattest Du deine Lebensversicherung nicht auch schon gekündigt?“

„Ich habe eine super Möglichkeit, wie wir **das Altpapier zu Geld** machen können – ganz **ohne Risiko, kostenlos und unverbindlich!**“

„Ich arbeite seit Kurzem mit der **FACTO** zusammen, dem **führenden Rechtsdienstleister**, wenn es um die Rückabwicklung von privaten Renten- und Lebensversicherungen geht.“

„Lass uns doch mal schauen, welche **Versicherungsunterlagen** Du bei Dir im Schrank hast.“

Ich komme gerne zu einem Extra-Termin zu Dir.“

Schritt 2 – Vor dem ersten Kundenbesuch



02

Zur Vorbereitung des ersten Kundenbesuchs erhalten Sie von uns:

- Dieses Handbuch mit nützlichen Informationen und Hilfestellungen
- Eine Checkliste zum Abhaken der von uns benötigten Dokumente
- Einen Fragebogen, in welchem zusammen mit dem Kunden alle erforderlichen Angaben ausgefüllt werden

Schritt 3 – Der erste Kundenbesuch



03

Beim ersten Kundenbesuch passiert Folgendes:

- Sie sammeln die benötigten Unterlagen ein, die wir für die nächsten Schritte brauchen. Das sind
 - Der mit dem Kunden ausgefüllte Fragebogen zur Rückabwicklung der Lebensversicherung
 - Endabrechnung (bei ausgelaufenen und gekündigten Verträgen) oder aktuelle Rückkaufswertermittlung (bei laufenden Verträgen) der Versicherung
 - Nachträge zum Versicherungsvertrag (besonders wichtig wenn nachträgliche Widerrufsbelehrungen versandt wurden)
 - Weitere optionale Unterlagen
- Sie füllen gemeinsam mit dem Kunden den Fragebogen aus.
Wichtig: Unterschrift des Kunden nicht vergessen!
- Danach schicken Sie die Unterlagen zur FACTO-Prüfstelle nach Berlin

Schritt 4 – Prüfung der Unterlagen



04

Nun ist FACTO am Zug

- Unsere Expertenteams prüfen die eingeschickten Unterlagen auf Vollständigkeit, Richtigkeit und Rückabwickelbarkeit des Vertrages
- Wir fertigen eine kostenlose und unverbindliche Ersteinschätzung an, die die Möglichkeit des Widerrufs bestätigt
- Die FACTO sendet Ihnen die Ersteinschätzung mit den durch uns empfohlenen Rückabwicklungsmöglichkeiten zu

Schritt 5 – Der zweite Kundenbesuch mit Modellwahl des Kunden



05

Die Zielgerade

- Sie zeigen dem Kunden die Ersteinschätzung und klären offene Fragen
- Der Kunde entscheidet sich für ein Service-Modell und unterzeichnet den Vertrag
- Sie schicken die unterzeichneten Unterlagen an die FACTO
- Hat sich der Kunde für das Service-Modell D entschieden, wird nach maximal 6 Wochen eine **Sofortzahlung** in Höhe von bis zu 20 Prozent des errechneten Mehrwerts auf das Kundenkonto überwiesen und Sie erhalten Ihre Provision
- Bei Service-Modell A oder B werden Sie per Mail und über das Verway-System über die weiteren Schritte auf dem Laufenden gehalten

FERTIG.

Auf einen Blick: FACTO Financial Services AG

2009 Gründung der FACTO Financial Services GmbH

2015 Gründung der der FACTO Financial Services AG

2016 staatlich anerkannt als unabhängiger Rechtsdienstleister

Interdisziplinäre Teams aus Juristen, Rechtsanwälten, Aktuaren und Datenbankexperten setzen sich für die erfolgreiche Rückabwicklung von Lebens- und Rentenversicherungen ein

Was wir sind?

Wer wir sind?

Was wir tun?

Was wir bisher erreicht haben?

- Rund 100 Mitarbeiter
- Standorte in München, Berlin und Deggendorf
- 6.500 Vertriebspartner

- 2.000 erfolgreiche Rückabwicklungen von Lebens- und Rentenversicherungen
- 26.000 Verträge in werden in unseren Systemen derzeit abgewickelt

Für Verbraucher mit Rechtsschutzversicherung: Service-Modell A

Kurz-Vorstellung des FACTO Service Modells A

Einfacher kann der Kunde seine Versicherung nicht rückabwickeln:

Der Kunde verfügt über eine Rechtsschutzversicherung

Die komplette Rückabwicklung organisiert die FACTO

Keinerlei Aufwand für den Kunden

Für den Kunden fallen keine Kosten oder Gebühren außer der Selbstbeteiligung an seiner Rechtsschutzversicherung an

Der Kunde erhält bis zu 65% vom erstrittenen Mehrwert



Für Verbraucher ohne Rechtsschutzversicherung: Service-Modell B

Kurz-Vorstellung des FACTO Service Modells B

Einfacher kann der Kunde seine Versicherung nicht rückabwickeln:

Der Kunde verfügt über keine Rechtsschutzversicherung.

Gegen eine einmalige Gebühr bietet FACTO dem Kunden einen Prozesskostenvertrag an – im Erfolgsfall gibt es die Gebühr zurück.

Es fallen keine weiteren Kosten oder Prozesskosten für den Kunden an.

Die FACTO übernimmt die gesamte Kommunikation mit allen Vertragsparteien.

Der Kunde erhält ca. 50% vom erstrittenen Mehrwert.



Einzigartig in Deutschland: Sofortkaufvertrag im Service-Modell D

Kurz-Vorstellung des FACTO Service Modells D

Einfacher kann der Kunde seine Versicherung nicht rückabwickeln:

Der Kunde verkauft seine Forderung gegenüber dem Versicherer aus seinem gekündigten Vertrag an die FACTO

Nach nur rund sechs Wochen erhält er bereits bis zu 20 Prozent des von FACTO berechneten Mehrwerts ausgezahlt

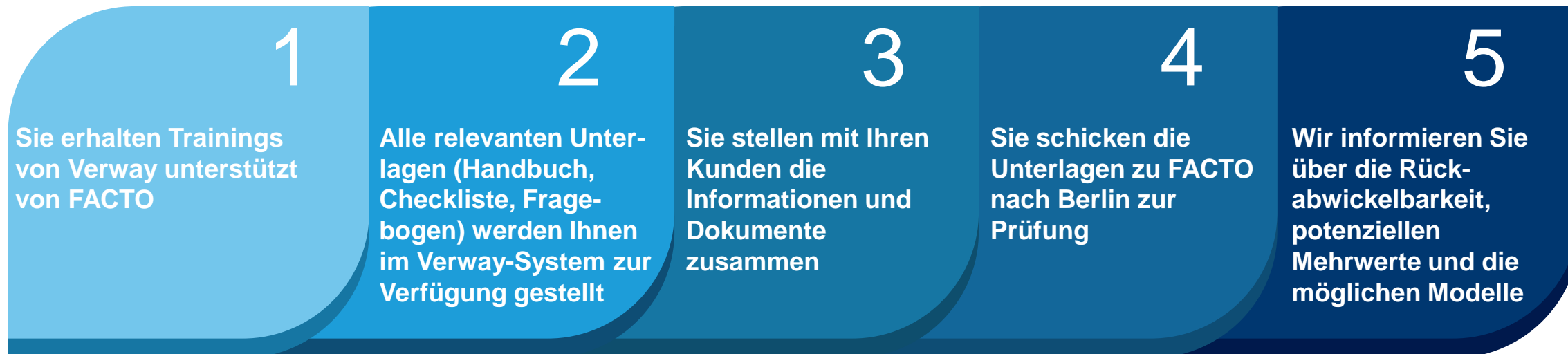
Nach erfolgreichem Abschluss des Verfahrens erhält er eine Erfolgsbeteiligung am erstrittenen Mehrwert

Die FACTO übernimmt die gesamte Kommunikation mit allen Vertragsparteien

Für den Kunden fallen keine Kosten oder Gebühren an



Ihnen werden die benötigten Unterlagen im Verway-System zur Verfügung gestellt, dann können Sie auf Ihre Kunden zugehen und Verträge bei FACTO einreichen



Verway stellt Ihnen bald auch im Verway-System Übersichten zu den von Ihnen eingereichten Verträgen zusammen, damit Sie über den Status und die nächsten Schritte bis zur Auszahlung informiert sind. Vorher werden Sie per Mail informiert.