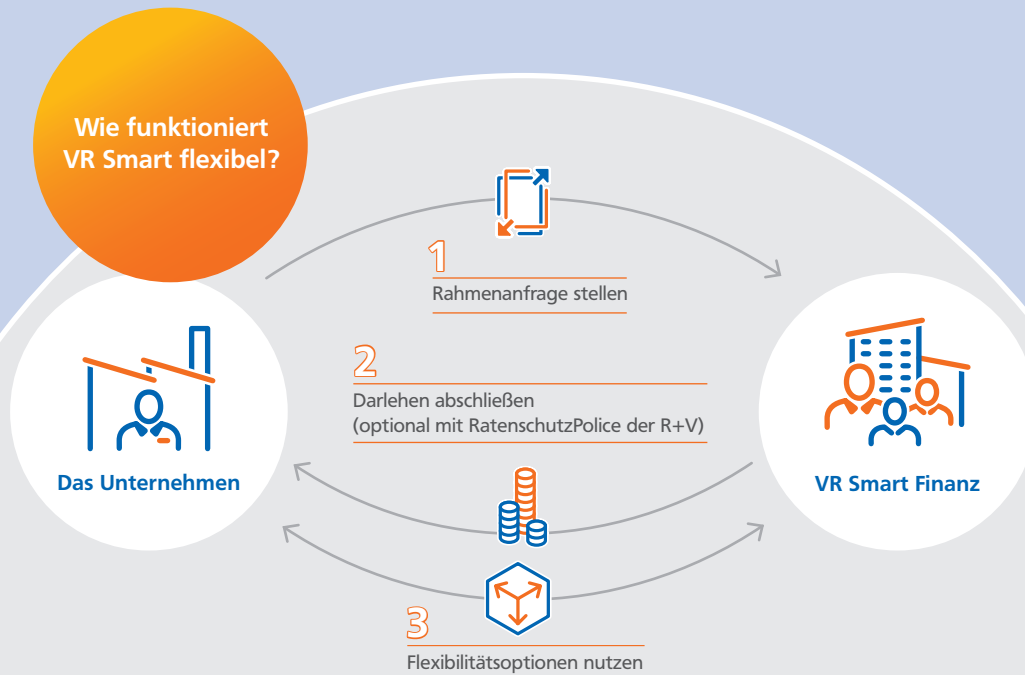


VR Smart flexibel

**Der Unternehmerkredit bis 60.000 €
in nur einem Banktermin.**

Wie funktioniert VR Smart flexibel?



So einfach geht's:

1 Der Kunde stellt eine kostenfreie und völlig unverbindliche Rahmenanfrage auf Basis der Gewinn-und-Verlust-Rechnung oder der Einnahmenüberschussrechnung der letzten 2 Geschäftsjahre. Es sind keine Zusatzsicherheiten notwendig. Nach positiver Finanzierungsentscheidung erfolgt die feste Rahmenzusage für 6 Monate bei einem Betrag von 5.000 bis 60.000 €. Damit der Kunde alle Flexibilitätsoptionen in den darauffolgenden 6 Monaten nutzen kann, muss der Rahmen innerhalb von 14 Tagen nach der Anfrage aktiviert werden.

2 Es folgt der Darlehensabschluss. Der Darlehensbetrag richtet sich nach dem Wunsch des Kunden, muss aber innerhalb des genehmigten Rahmens liegen. In den ersten 6 Monaten kann der Kunde den Betrag aufstocken.

3 Während der Laufzeit stehen dem Kunden zahlreiche Flexibilitätsoptionen zur Verfügung, die er kostenfrei nutzen kann:

- Laufzeitverlängerung/-verkürzung von bis zu 24 Monaten
- Einmalige Zusatzliquidität von bis zu 10 % des Rahmenbetrags
- Einmalige Ratenpause von bis zu 3 Monaten
- Kostenlose Sondertilgungen von bis zu 100 %



Mehr Sicherheit für Ihre Kunden

Mit der **RatenschutzPolice der R+V** kann der Darlehensvertrag gegen die Folgen aus Arbeitslosigkeit, Scheidung, Arbeitsunfähigkeit oder dem Todesfall abgesichert werden.

Alle Vorteile Ihrer Kunden auf einen Blick:

- Kostenfreie und völlig unverbindliche Rahmenanfrage.
- Keine Zusatzsicherheiten notwendig.
- Feste Rahmenzusage für 6 Monate nach positiver Finanzierungsentscheidung.
- Aufstockbares Darlehen innerhalb des genehmigten Rahmens bei einer Laufzeit von 6 bis 72 Monaten.
- Zahlreiche Flexibilitätsoptionen – je nachdem, ob Ihr Kunde gerade mehr oder weniger Liquidität benötigt.
- + Absicherung finanzieller Risiken aus dem Darlehensvertrag mit der frei wählbaren RatenschutzPolice der R+V.

Voraussetzungen:

- Keine Existenzgründer (24 Monate)
- Keine UG/Ltd.
- Finanzierung für gewerbliche Nutzung oder selbstständige berufliche Tätigkeit
- Firmensitz in Deutschland
- Unterlagen sind vom Steuerberater erstellt beziehungsweise bestätigt
- Alter der wirtschaftlichen Unterlagen (GuV/EÜR) max. 24 Monate
- Aktuelle Daten in den Auskunfteien



Klarheit in 3 Minuten:

82 Prozent der Finanzierungsanfragen werden dank digitaler Verarbeitung innerhalb von 3 Minuten entschieden.

Quelle: Erfahrungswerte der VR Smart Finanz.
Auswertungsbasis: das Gesamtjahr 2017.

Vorteilsargumentation VR Smart flexibel – für häufig gestellte Fragen und Einwände Ihrer Kunden:

Warum soll ich mich für VR Smart flexibel entscheiden?

VR Smart flexibel bietet Ihnen eine Vielzahl unterschiedlicher Optionen und dadurch höchste Flexibilität und Planungssicherheit. Sie erhalten die Rahmenentscheidung, Ihr Angebot und den Darlehensvertrag sofort vor Ort noch im Beratungsgespräch – ohne Sicherheiten. Zusätzlich profitieren Sie von einer einfachen und schnellen Kreditauszahlung.

Warum werden für VR Smart flexibel keine Sicherheiten gestellt?

Eine Stellung von Sicherheiten sorgt für unnötigen Bürokratieaufwand. Es findet eine rein bonitätsbezogene Entscheidung statt – fair und schnell. So können Sie Ihre Sicherheiten für andere Finanzierungswünsche zur Verfügung stellen.

Warum kann ich keine Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) zur Rahmenprüfung geben?

Für die Rahmenprüfung werden endgültige Zahlen benötigt – entweder eine Einnahmenüberschussrechnung oder eine Gewinn-und-Verlust-Rechnung der letzten 2 Geschäftsjahre.

Ich habe den Wunsch nach einer kürzeren Laufzeit. Kann dem entsprochen werden?

Die Mindestlaufzeit bei VR Smart flexibel beträgt 6 Monate. Durch die Flexibilitätsoptionen können Sie bei weniger Liquiditätsbedarf eine kostenlose Laufzeitverkürzung von bis zu 24 Monaten abrufen. Zusätzlich können Sie jederzeit kostenlose Sondertilgungen vornehmen. So wird ebenfalls die Laufzeit verkürzt.



Die RatenschutzPolice
der R+V

Die RatenschutzPolice der R+V:

mehr Sicherheit für Ihre Kunden.

Unsere Finanzierungslösung **VR Smart flexibel** über VR LeasyOnline ist nicht nur besonders schnell und einfach: Sie bietet Ihren Kunden in Kombination mit der **RatenschutzPolice der R+V** auf Wunsch zusätzlich ein Höchstmaß an Sicherheit und Entlastung für den Ernstfall.

So sind Ihre Kunden vor den Auswirkungen unvorhersehbarer Ereignisse geschützt und die Fortzahlung der vereinbarten Raten ist auch bei Arbeitslosigkeit, Scheidung und Arbeitsunfähigkeit gesichert – ebenso wie die Zahlung der Restforderung im Todesfall.

Die RatenschutzPolice der R+V im Überblick

Welche Risiken werden versichert?

1 Arbeitslosigkeit (AL)
Bis zu 24 Monate Absicherung der monatlichen Rate bei Aufgabe der selbstständigen Tätigkeit aus wirtschaftlichen Gründen mit anschließender Arbeitslosigkeit

+

2 Scheidung (S)
Absicherung von 6 monatlichen Raten nach einer Scheidung

3 Arbeitsunfähigkeit (AU)
Absicherung der monatlichen Rate bei Arbeitsunfähigkeit durch

- Unfall
- Berufs-/Erwerbsunfähigkeit
- Krankheit

4 Tod (TOD)
Absicherung der Restforderung im Todesfall

Für bestmöglichen Schutz: die Baustein-Kombination.

Für bestmöglichen Schutz lassen sich die Bausteine der RatenschutzPolice der R+V miteinander kombinieren, selbstverständlich individuell abgestimmt auf die persönlichen Bedürfnisse Ihrer Kunden.

 **Der beste Schutz:**
TOD + AL/S + AU 

TOD + AU 

TOD + AL/S 

TOD 

Warum zusätzliche Bausteine wählen?

Die Risiken Arbeitsunfähigkeit/-losigkeit und Scheidung sind zwar nicht so gefährdend wie der Todesfall. Sie haben jedoch nachvollziehbar höhere Eintrittswahrscheinlichkeiten und sollten daher auch für den Ernstfall abgesichert werden.

Wer ist die versicherte Person?

Die versicherte Person muss eine natürliche Person sein.

Einzelunternehmer und Freiberufler

Versicherte Person ist der Inhaber

Personen- und Kapitalgesellschaften

Versicherte Person ist Mitglied der Geschäftsführung oder des Vorstands

Gut zu wissen:

Ein Wechsel der versicherten Person während der Vertragslaufzeit ist leider nicht möglich.

Alle Informationen für Ihre Beratung
– zur internen Verwendung –

Die RatenschutzPolice der R+V: vom Bedarf zur passgenauen Lösung.

Ursachen für Überschuldung (natürliche Personen)*

Arbeitslosigkeit: **24 %**
Gescheiterte Selbstständigkeit: **9 %**
Scheidung, Trennung: **10 %**

Krankheit, Unfall: **10 %**

Tod: **1 %**

Unsere Lösung: die Bausteine der RatenschutzPolice der R+V.

Absicherung bei Arbeitslosigkeit	+	Absicherung im Scheidungsfall	Absicherung bei Arbeitsunfähigkeit	Absicherung im Todesfall
▪ Temporärer Schutz bei Einkommensverlusten wegen Aufgabe der selbstständigen Tätigkeit aus wirtschaftlichen Gründen ▪ Teilweise Absicherung des unternehmerischen Risikos		▪ Temporäre Entlastung von den finanziellen Verpflichtungen aus dem Darlehensvertrag	▪ Zusätzliche Absicherung durch regelmäßige Zahlungen bei Berufs- und Erwerbsunfähigkeit ▪ Nutzung der Zahlung für den Ersatz der Arbeitskraft möglich	▪ Absicherung der Erben bzw. Rechtsnachfolger ▪ Auszahlung einer möglichen Überdeckung des Darlehensvertrags an den Mietkäufer oder Erben
Zahlung der Absicherungsrate bis zu 2.500 € p. M.		Einmalzahlung bis zu 15.000 €	Zahlung der Absicherungsrate bis zu 2.500 € p. M.	Einmalzahlung bis zu 100.000 €

Kundennutzen: freiwillige Absicherung und Schutz vor finanziellen Engpässen.



- Absicherung der Darlehensrate bei Arbeitslosigkeit /Scheidung und Arbeitsunfähigkeit sowie Absicherung der Restforderung im Todesfall
- Erhalt der Kapitaldienstfähigkeit durch die Absicherung der Darlehensrate
- Schutz des Privatvermögens (bei bestimmten Rechtsformen)

* Quelle: iff – institut für finanzdienstleistungen e.V., Hamburg /Studie aus 2017.

Vorteilsargumentation – für häufig gestellte Fragen und Einwände Ihrer Kunden:

Ein selbstständiger Handwerker fragt:

„Ich habe doch mein Festgeldkonto bzw. Depot.
Warum brauche ich die RatenschutzPolice der R+V?“

Richtig. Dieses Geld haben Sie für bestimmte Zwecke gespart (Altersvorsorge, Urlaub, Auto ...). Umso wichtiger ist es, dieses Kapital zu erhalten und es nicht wieder in die Unternehmung stecken zu müssen, falls diese in eine finanzielle Notlage gerät.

Ein freiberuflicher Arzt sagt:

„Die Absicherung kostet mich zu viel.“

Sie können auch einzelne Risikobausteine (AU oder AL) herausnehmen und so den Versicherungsbeitrag reduzieren. Hierbei sollten wir Ihre persönliche Risikosituation aber genau prüfen – lassen Sie uns doch darüber sprechen.

Ein freiberuflicher Physiotherapeut sagt:

„Ich brauche keine Versicherung.“

Mein Ziel ist es, Sie in Finanzierungsfragen gut zu beraten. Dass Sie Wert auf Sicherheit legen, habe ich durch die Vollkaskoversicherung Ihres Firmenwagens erfahren. Finden Sie nicht auch eine Vollkaskoversicherung für Ihre Arbeitskraft sinnvoll?

Ein selbstständiger Maler sagt:

„Ich habe doch eine private Krankenversicherung.“

Es ist sehr gut, dass Sie sich hier für die beste Absicherung entschieden haben. Zusätzlich können Sie sich aber auch vor den Risiken einer Arbeitslosigkeit und des Todesfalls schützen. Darüber hinaus sollten Sie bedenken, dass Ihr Krankentagegeld auf Ihre persönlichen Bedürfnisse zugeschnitten ist und meist nicht zur Deckung zusätzlicher Verbindlichkeiten ausreicht.