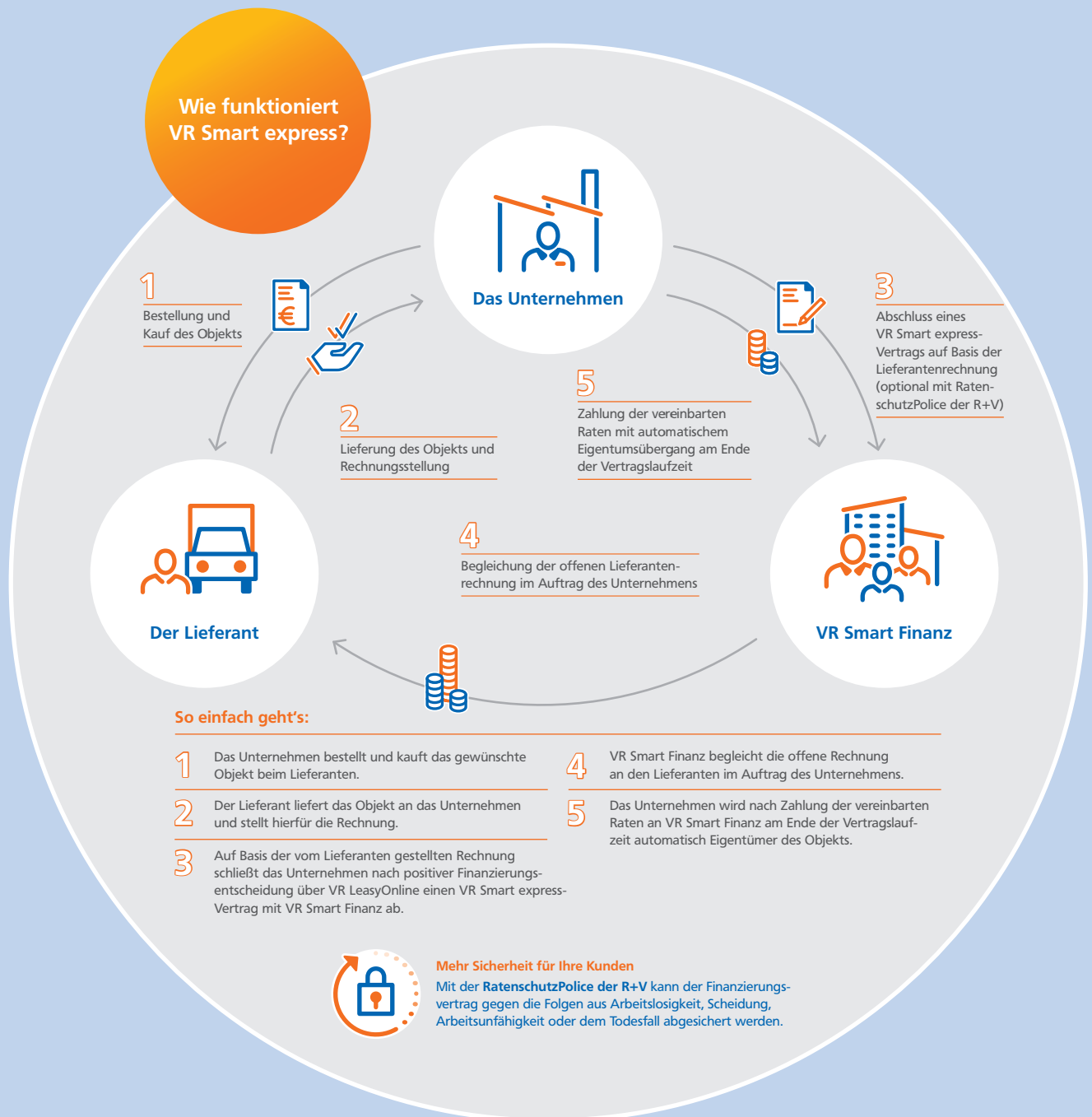


VR Smart express

**Die Objektfinanzierung bis 250.000 €
in nur einem Banktermin.**

Wie funktioniert VR Smart express?



Alle Vorteile Ihrer Kunden auf einen Blick:

- Neue und gebrauchte Objekte ohne Bürokratie und zusätzliche Sicherheiten finanzieren: **ein Vertrag, eine Unterschrift, fertig!**
- Schnelle Objektlieferung und -nutzung dank Auszahlung an Ihre Kunden oder deren Lieferanten **innerhalb von 24 Stunden.**
- Kurzfristige Liquidität durch die **nachträgliche Finanzierungsmöglichkeit** von Objekten, die Ihre Kunden in den letzten 6 Monaten erworben haben.
- Hohe Flexibilität dank einer **Bruttofinanzierung**, insbesondere, wenn Ihre Kunden nicht vorsteuerabzugsberechtigt sind (z. B. als Freiberufler).
- Gute Planbarkeit durch **Laufzeiten von 12 bis 96 Monaten.**
- Niedrige Finanzierungsrate dank **Schlussrate*** am Ende der Vertragslaufzeit.
- Automatischer **Eigentumsübergang** mit Zahlung der letzten Rate.
- + Absicherung finanzieller Risiken aus dem Finanzierungsvertrag mit der frei wählbaren **RatenschutzPolice der R+V** (bis 100.000 € Anfangsversicherungssumme und 2.500 € versicherte Rate).

*Eine mögliche erhöhte Schlussrate ist nicht über die RatenschutzPolice der R+V abgesichert.

Voraussetzungen für den Vertragsabschluss:

- Keine Existenzgründer (24 Monate)
- Keine UG/Ltd.
- Finanzierung für gewerbliche Nutzung oder selbstständige berufliche Tätigkeit
- Firmensitz in Deutschland
- Aktuelle Daten in den Auskunfteien
- Keine Verbraucher



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 express – für häufig gestellte Fragen und Einwände Ihrer Kunden:

Wieso muss ich eine Sonderzahlung leisten?

Sofern Sie vorsteuerabzugsberechtigt sind, fällt die Sonderzahlung entsprechend für Sie an. Die Höhe der Sonderzahlung entspricht dem Betrag der anfallenden Umsatzsteuer. Für Sie ist dies ein durchlaufender Posten. Wir ziehen die Umsatzsteuer über die Sonderzahlung bei Ihnen ein und Sie machen die auf Sie ausgestellte Rechnung beim Finanzamt geltend. So erhalten Sie die Umsatzsteuer wieder zurück. Durch diesen Prozess gewährleisten wir die Nettofinanzierung. In Ihrem Vertrag beträgt die Sonderzahlung 15,96 Prozent, da die Höhe der Umsatzsteuer bezogen auf den zu finanzierenden Betrag nicht 19 Prozent, sondern 15,96 Prozent ist.

Rechenbeispiel:

Finanzierungsbedarf: 25.000 € brutto → 21.008 € netto,
d. h. USt. = 3.992 € = 15,96 % von 25.000 €

Die Sonderzahlung wird vollständig mit der ersten Rate eingezogen. Wenn Sie nicht vorsteuerabzugsberechtigt sind, entfällt die Sonderzahlung, da wir in diesem Fall brutto finanzieren.

Darf die Rechnung schon bezahlt sein?

Der Standardprozess bei VR Smart express sieht vor, dass die VR Smart Finanz im Auftrag des Kunden die Rechnung an den Lieferanten begleicht. Objekte, die innerhalb der letzten 6 Monate angeschafft wurden und durch Sie bereits bezahlt sind, können im VR Smart express aber noch nachträglich finanziert werden.

Sind Sondertilgungen während der Vertragslaufzeit möglich?

Leider sind bei einer Finanzierung mit VR Smart express Sondertilgungen nicht möglich.

Kann ich den Vertrag vorzeitig ablösen?

Leider ist die vorzeitige Ablösung des Vertrags bei der besonders schnellen Finanzierungslösung VR Smart express nicht vorgesehen. Daher ist eine vorzeitige Ablösung immer mit einer Individualprüfung und ggf. weiteren anfallenden Kosten verbunden (Vorfälligkeitsentschädigung).



Die RatenschutzPolice
der R+V

Die RatenschutzPolice der R+V:

mehr Sicherheit für Ihre Kunden.

Unsere Finanzierungslösung **VR Smart express** 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.

Die maximale Anfangsversicherungssumme beträgt 100.000 Euro und die maximale versicherte Rate 2.500 Euro. Versicherungssummen darüber können nicht abgesichert werden.

Eine mögliche erhöhte Schlussrate ist nicht über die RatenschutzPolice der R+V abgesichert.

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 Finanzierungsvertrag	▪ 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 Finanzierungsvertrages 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 Finanzierungsrate bei Arbeitslosigkeit / Scheidung und Arbeitsunfähigkeit sowie Absicherung der Restforderung im Todesfall
- Erhalt der Kapitaldienstfähigkeit durch die Absicherung der Finanzierungsrate
- 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.