

# Letter of Intent

## oder: Dürfen wir Klartext reden?



Wenn Sie beabsichtigen, mit uns zusammenzuarbeiten und sich von uns auf hohem Niveau beraten zu lassen, möchten wir Ihnen noch ein paar Gedanken und Wünsche mit auf den Weg geben.

Dieser „**Letter of Intent**“, also eine Absichtserklärung, wie wir die Zusammenarbeit mit Ihnen gestalten wollen, liegt uns sehr am Herzen.

Unsere Zusammenarbeit funktioniert dann reibungslos, wenn jeder seine Aufgaben erledigt. Fachlich und versicherungstechnisch sind *wir* am Zug. Von *Ihnen* wünschen wir uns im Gegenzug zum Beispiel eine valide eMail-Adresse oder zeitnahes Feedback auf unsere eMails, Schreiben oder Anrufe.

## Sie haben unser Wort! Haben wir auch Ihres?

Sie können auf unsere Zuverlässigkeit und Unterstützung auf höchstem Niveau zählen! Auf Grundlage von über 40 Jahren Erfahrung haben wir einige Gedanken und Wünsche zusammengetragen, die uns sehr wichtig sind und die wir offen ansprechen möchten. Sie müssen wissen, was Sie von uns erwarten können, aber auch was wir von Ihnen erwarten.

Wir würden uns freuen, wenn auch Sie sich zu unserem „**Letter of Intent**“ bekennen! Dann dürfte einer harmonischen Geschäftsbeziehung garantiert nichts im Wege stehen.

## Dürfen wir Klartext reden?

1. **Zeitnahe Kommunikation.** Unsere Zusammenarbeit soll flutschen. Wir bemühen uns um eine rasche Erledigung Ihrer Angelegenheiten. Auf Angebote und Anfragen von uns sollten von Ihnen *möglichst zeitnah* Antworten kommen.
2. **Effizienz.** Lassen Sie uns *an einem Strang* ziehen, um voranzukommen. Oft verliert man sich im „Klein-Klein“ und verzettelt sich mit immer neuen Aspekten, die für die generelle Zielfindung (erst einmal) nebensächlich sind. ToDos sollten wir gebündelt abhandeln und effizient zusammenarbeiten.
3. **Verschieberitis.** *Nichts liegen lassen und verschieben.* Es ist für Sie und auch für uns sehr mühsam, sich nach mehreren Tagen oder gar Wochen immer wieder erneut detailliert in die individuellen Vorgänge, Situationen, Vorschläge, Angebote einarbeiten zu müssen.
4. **Vertrauen.** Wir selektieren, filtern und bereiten vor. Es gibt Gründe, warum wir Sie nicht mit der vollen Wucht des Versicherungsgeschäfts konfrontieren. Selbstverständlich erklären wir Ihnen alles und beantworten all Ihre Fragen, bitten Sie aber, nicht alles immer und immer wieder zu hinterfragen, zu misstrauen, zu argumentieren und Angebote in Frage zu stellen. *Vertrauen Sie uns!*
5. **Keine Vorurteile.** Lassen Sie uns vorgeschlagene Lösungen *unvoreingenommen* diskutieren. Pauschale Be- oder Verurteilungen von Produkten helfen nicht weiter, über Sinn oder Unsinn entscheiden – von tatsächlich unsinnigen Ausnahmen abgesehen, die Sie von uns ohnehin nicht vorgelegt bekommen – immer die persönlichen Umstände und Wünsche.
6. **Gesunder Menschenverstand.** Lassen Sie sich von Ihrem *gesunden Menschenverstand* leiten und nicht allzu sehr von Presse, Funk, Fernsehen und

HENGSTENBERG & PARTNER GmbH seit 1983  
Spezialisten für private und betriebliche Vorsorge, Personen- und Sachversicherung

Lena-Christ-Straße 2 | 82031 Grünwald | Telefon 089 - 54838-0 | Telefax 089 - 54838-199  
eMail: [willkommen@hbup.de](mailto:willkommen@hbup.de) | Web: <https://www.hbup.de>

Handelsregister: Amtsgericht München HRB 72784 | Geschäftsführer Andrik Kurschewitz, Peter Przybilla  
Steuer-Nr.: 143/145/50553 | USt.-ID: DE 129372657

# Letter of Intent

## oder: Dürfen wir Klartext reden?



Verbraucherschützern beeinflussen. Da können Sie nämlich was erleben, Beispiele finden Sie in unserem Blog.

7. **Fachliches Niveau.** Wir begrüßen es, wenn Sie sich vorab im Internet oder anhand anderer Quellen informieren. *Je höher das fachliche Niveau ist*, auf dem wir kommunizieren können, desto schneller werden Sie die Qualität unserer Vorschläge und unsere Kompetenz erkennen. Nutzen Sie bevorzugt seriöse und neutrale Primärquellen und beachten Sie Ziffer 6.
8. **Effektiv.** Auch wenn unser Fachgebiet kompliziert ist und viele Facetten und Details beachtet werden müssen, irgendwann müssen Entscheidungen gefällt werden und muss der „Deckel drauf“.
9. **Grenzen.** Wir können *nicht in allen Problemlagen* helfen. Das sagen wir Ihnen dann aber auch klar und deutlich.
10. **Vergütung.** Gerne erklären wir Ihnen das *Provisionsmodell*, über das wir unser Geld verdienen. Dieses Modell wird in anderen Branchen auch praktiziert und ist weder verwerflich noch verhandelbar. Wir haben ein *blaues* und kein *rotes* Kreuz im Logo, sind aber unseren Preis wert.
11. **Passt nicht.** *Sie sind bei uns an der falschen Adresse*, wenn Sie erwarten, dass wir Sie zum Versicherungs- und Finanzfachmann (respektive -frau) ausbilden. Wir können bei bestem Willen nicht alles im Detail erklären. Eine umfassende Ausbildung, kontinuierliche Weiterbildung und über 30 Jahre Erfahrung lassen sich nicht so schnell überliefern. Wenn Sie Ihr Auto in die Werkstatt bringen, möchten Sie es baldmöglichst funktionstüchtig und gepflegt zurück; ohne zu viele zeit- und energieraubende technische Erläuterungen.
12. **Passt!** *Sie sind bei uns richtig*, wenn Sie unser langjähriges Know-How zu Ihrem Vorteil nutzen wollen; wenn Sie sich Ihr Leben einfacher machen möchten und Zeit sparen wollen; wenn Sie ein herausragendes Preis-Leistungs-Verhältnis für Ihre Versicherungslösungen und Ihre Vorsorge wünschen.

## Kommen Sie klar mit unseren offenen Worten?

Empfinden Sie unsere Aussagen als frech und anmaßend? Oder müssen Sie schmunzeln, weil Sie verstehen, was wir Ihnen sagen möchten? Wenn Sie unsere Offenheit und Ehrlichkeit zu schätzen wissen, sollten wir uns kennenlernen!