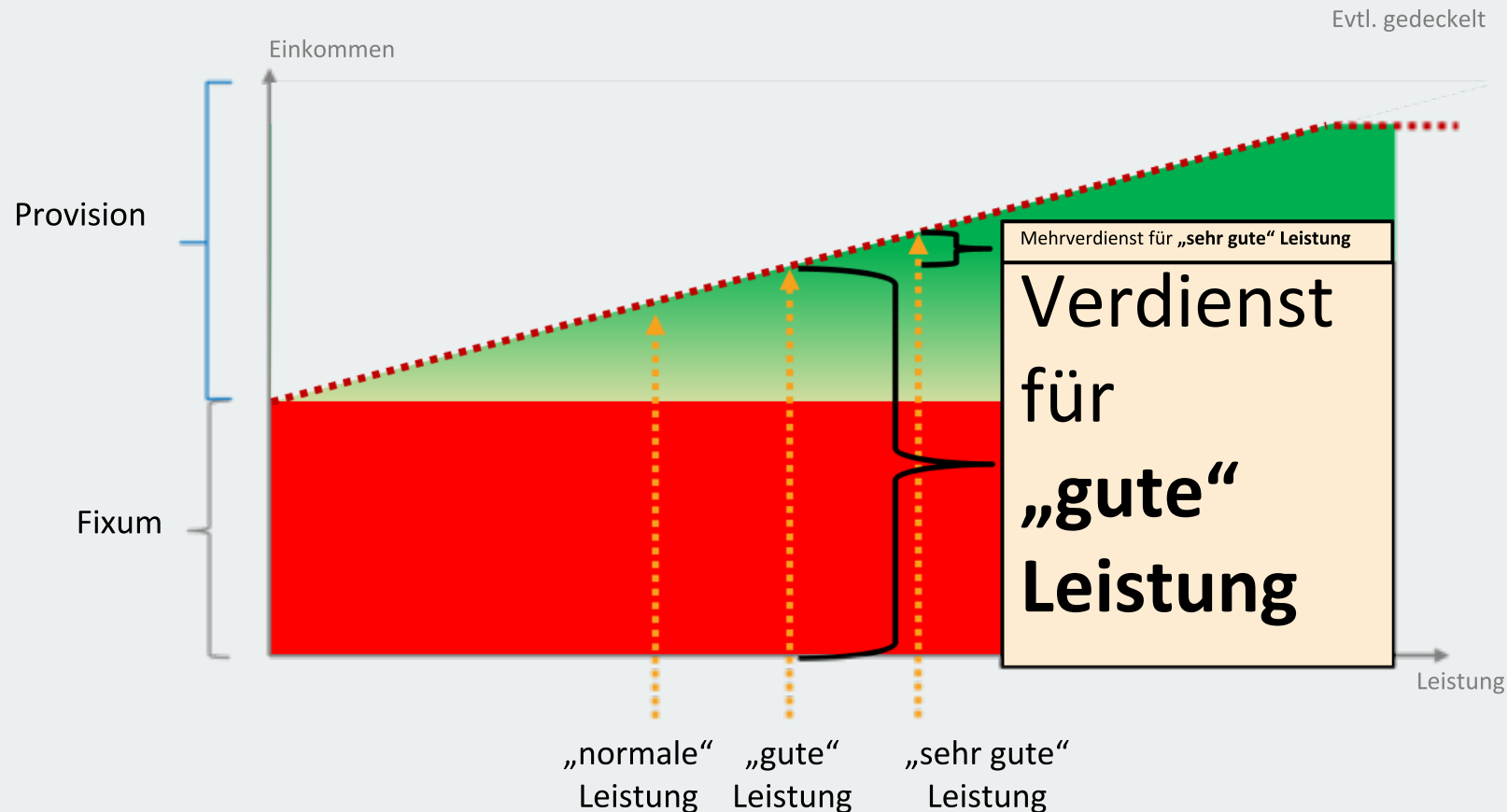


Die Provision

(Individuelle Zielkurve)



Provisionskurven

Vorteile:

- Einfach installierbar
- Gut nachvollziehbar

Nachteile:

- Hoher Entgelt-Anteil für „Standard-Leistungen“
- Niedrige Motivation, die „letzte Meile zu gehen“
- Unattraktiv für High-Performer
- Risiko „Bestandsvergütung“
- MA verkauft das, was er am besten und einfachsten kann