

Wo Beruf zur Berufung wird

FinanzPuls AG stellt sich in den Dienst der Themen „Geld, Wohnen und Vorsorgen“. Das ist an sich nichts Besonderes für einen Finanzdienstleister. Besonders ist hingegen, wie wir an die Themen herangehen. Deshalb ist auch der Erfolg unser steter Begleiter.

Am FinanzPuls ist der exklusive Berater, konkret FinanzPuls Partner genannt, der entscheidende Faktor. Nur er kann das Vertrauen zum Kunden herstellen. Deshalb wollen wir unsere FinanzPuls Partner zu Wort kommen lassen und ihre Beweggründe erfahren, warum FinanzPuls die richtige Wahl für die Zusammenarbeit ist.

Herr Christian Dötzl, Sie sind seit rund 3 Jahren erfolgreicher FinanzPuls Partner. Was war für Sie Anlass, sich der FinanzPuls Familie anzuschließen?

Christian Dötzl: Großfamilie ist vielleicht der richtigere Ausdruck. Das Unternehmen hatte die richtige Dimension, wo der einzelne Mitarbeiter (Vermögensberater und/oder Versicherungsmakler) einen hohen Stellenwert hat und sich auch einbringen kann. Für mich war auch das starke Rückgrat mit Kompetenz, Erfahrung und Hilfsbereitschaft ausschlaggebend. FinanzPuls ist glaubwürdig in den Botschaften zum Kunden – und das unterstützt meine Beratungstätigkeit enorm. Ebenso schätze ich von Beginn an das transparente und faire Vergütungssystem.

Wo sehen Sie die Vorteile für Ihre Kunden?

C. D.: Kunden am FinanzPuls finden ein klar strukturiertes Dienstleistungskonzept vor. Das gute Klima zum Kunden hat hier Vorrang. Das eigene Kundenjournal informiert regelmäßig und unterstützt meine Verkaufsbemühungen ganz gezielt. FinanzPuls konzipiert in vielen Sparten Exklusivprodukte oder verhandelt als Einkaufsgemeinschaft Sonderkonditionen – ein Mehrwert, der mir Rückenwind verschafft.

Welchen Nutzen ziehen Sie persönlich aus der Kooperation?

C. D.: Mich spricht besonders der Team-



Das Unternehmen hatte die richtige Dimension, wo der einzelne Mitarbeiter einen hohen Stellenwert hat und sich auch einbringen kann.

Christian Dötzl, Gewerblicher Vermögensberater und Partner am FinanzPuls

geist an. Gemeinsames Arbeiten an Projekten, der Erfahrungsaustausch in Meetings und die vielen Gespräche im Kollegenkreis bereichern mich. Konkret sind aber auch die wertvollen Arbeitsmittel wie Fin-Online in der Wohnfinanzierung oder der FinanzPuls Check in der Zukunftsvorsorge mittlerweile unverzichtbare Instrumente. Weiters ist erfreulich, dass ich im Namen der FinanzPuls Wertpapierdienstleistungs GmbH meine Vermittlungstätigkeit auf neue Bereiche erweitern konnte.

Was macht FinanzPuls anders, als Sie bisher erlebt haben?

C. D.: Der Mitarbeiter und seine Anliegen werden ernst genommen. Jeder Impuls wird bewertet und trägt zur Verbesserung bei. Tatsächlich ist hier der Qualitätsanspruch kein Lippenbekenntnis, aber auch harte Arbeit, die gefordert und gefördert wird. FinanzPuls bewahrt sich ein wichtiges Gut. Hier baut man auf Kontinuität und Vertrauen!

Wie beurteilen Sie persönlich die Zukunft in der Finanzdienstleistung?

Grundsätzlich werden die Marktbedingungen für Einzelkämpfer immer schwieriger. Gleichzeitig erleben wir gegenwärtig große strukturelle Veränderungen in den Banken. Der Kostendruck verlagert die Kommunikation auf sogenannte moderne Schienen (Online-Produkte, Internet-Beratung). Tatsächlich werden die bedarfsorientierte, persönliche Beratung und die Nähe zum Kunden dabei verspielt. Hier bietet sich eine Chance für unsere Berufsgruppe, die wir in gut organisierten Vertrieben wie FinanzPuls nutzen können.

Herr Dötzl, danke fürs Gespräch !

Haben auch Sie Interesse an einer Partnerschaft am FinanzPuls?

Kontakt:
berater@finanzpuls.com
www.finanzpuls.com

FINANZPULS.COM