

Wo Beruf zur Berufung wird

FinanzPuls hat sich aus einem Dienstleister mit der Kernkompetenz Wohnfinanzierung zu einem universellen Finanzdienstleister, Versicherungsmakler und WPDLU entwickelt. Damit ist es möglich, den Kundenbedarf zu den Themen „Geld, Wohnen und Vorsorgen“ unter einer Marke abzudecken.

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.

Frau Daniela Senkl, Sie halten seit vielen Jahren der FinanzPuls Familie die Treue. Worin liegt Ihr Beweggrund, mitzumachen?

Daniela Senkl: FinanzPuls hat ein offenes System mit flacher Hierarchie. Das kommt meinem Arbeitsstil sehr entgegen. Obwohl das Dienstleistungsangebot sehr breit ist, kann ich mir jene Themen auswählen, die mich besonders bewegen. Dort habe ich auch die Chance, mich zu einem Spezialisten ausbilden zu lassen und kann mitgestalten. Andere Bereiche kann ich in Kooperation innerhalb des Netzwerkes für meine Kunden erledigen oder einfach nur als Tippgeber agieren. So bewahre ich mir meinen persönlichen Zugang zu diesem Berufsstand und muss dennoch keinen Kunden fortschicken.

Worin sehen Sie die Vorteile für Ihre Kunden?

D. S.: Wie eben erwähnt, kann ich über FinanzPuls alles abdecken, was Geld, Wohnen und Vorsorgen betrifft. Es wird hier darauf geachtet, dass die Dienstleistung mit einem hohen Anspruch an die Qualität, mit bester technischer Unterstützung und vor allem einer ausgezeichneten Preis/Leistungs-Komponente erbracht wird. Exklusiv- und Sonderprodukte will ich hier nur beispielhaft erwähnen.

Welchen Nutzen ziehen Sie persönlich aus der Kooperation?



Der Einzelne wird es künftig noch schwerer haben. Daher tut jeder gut daran, sich in einem Netzwerk so zu rüsten, dass er die Anforderungen seiner Kunden auch in kritischen Marktphasen erfüllen kann.

Daniela Senkl, Gewerbliche Vermögensberaterin und Partner am FinanzPuls

D. S.: Mich spricht besonders der Teamgedanke und natürlich auch der konsequent verfolgte Weg des Unternehmens an. Ich bin seit Jahren Zeuge, wie diese Firma immer mehr von sich selbst fordert. Dadurch bleibt auch der Erfolg nicht auf der Strecke. Wo Leistung verbindet, ist einer der Leitsätze am FinanzPuls und tatsächlich profitiere ich aus dieser Verbindung, da viele helle Köpfe ein besseres Ergebnis schaffen als der Eigenbrötler.

Was macht FinanzPuls anders, als Sie bisher erlebt haben?

D. S.: Hier weiß jeder den anderen zu schätzen. Probleme und dem Verkauf im Weg stehende Hindernisse werden unbürokratisch aus dem Weg geräumt. Ich kann mich auch persönlich zu Themen einbringen und Verbesserungsvorschläge machen, die auch umgesetzt werden. FinanzPuls hat auch eine realistische Einschätzung der Marktgegebenheiten und -chancen. Daraus werden bodenständige Strategien abgeleitet und konsequent verfolgt.

Wie beurteilen Sie persönlich die Zukunft in der Finanzdienstleistung?

D. S.: Der Einzelne wird es künftig noch schwerer haben. Daher tut jeder gut daran, sich in einem Netzwerk so zu rüsten, dass er die Anforderungen seiner Kunden auch in kritischen Marktphasen erfüllen kann. Die Banken werden ihr Terrain verteidigen und versuchen, Geschäftsfelder zu schützen. Nur im Team wird der Finanzdienstleister wettbewerbsfähig sein – ich habe meines gefunden.

Frau Senkl, danke fürs Gespräch!

Haben auch Sie Interesse an einer Partnerschaft am FinanzPuls?

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

FINANZPULS.COM