

Wo Beruf zur Berufung wird

FinanzPuls ist in der Zielgeraden eines erneut erfolgreichen Geschäftsjahres. Zum einen konnte das Dienstleistungsangebot zu den Themen „Geld, Wohnen und Vorsorgen“ noch besser profiliert werden. Zum anderen hat die moderate Wachstumsstrategie hinsichtlich Mitarbeiterschaft und Geschäftsvolumen im geplanten Ausmaß gegriffen.

Am FinanzPuls ist der exklusive Berater, konkret FinanzPuls Partner genannt, der entscheidende Faktor. Deshalb wollen wir unsere FinanzPuls Partner zu Wort kommen lassen und ihre Beweggründe erfahren, warum FinanzPuls die richtige Wahl für die Zusammenarbeit ist.

Herr Gerhard Sieder, Sie sind seit knapp 10 Jahren erfolgreicher FinanzPuls Partner. Was war für Sie Anlass, sich der FinanzPuls Familie anzuschließen?

Gerhard Sieder: Eigenartigerweise hat mich bereits der Firmenname angesprochen. Puls steht für Nähe zum Kunden und Nähe zur Bedarfsabdeckung, und genau das verkörpert FinanzPuls wie kein anderer Marktteilnehmer. Diese Werte sind nach wie vor der Erfolgsgarant und ich fühle mich in meiner Entscheidung, ein FinanzPuls Partner zu sein, bestätigt.

Wo sehen Sie die Vorteile für Ihre Kunden?

G. S.: Zunächst spricht das umfassende Dienstleistungskonzept für sich. Alles aus einer Hand ist hier kein Lippenbekenntnis. Doch es geht nicht nur um die Palette der Dienstleistung, sondern auch um die Qualität und Beständigkeit, die in der FinanzPuls Familie sichergestellt werden kann. Nicht zuletzt profitiert der Kunde aus spürbaren Produktvorteilen hinsichtlich Preis- und Leistung, die ein Einzelkämpfer in der Versicherung oder Vermögensberatung nicht aushandeln kann.

Welchen Nutzen ziehen Sie persönlich aus der Kooperation?

G. S.: Als impulsiver Kundenberater ist der Kunde für mich immer in der ersten Reihe. Das nachgelagerte und notwendige Ordnungssystem blieb häufig auf der Strecke. Am FinanzPuls habe ich mit der online nutzbaren Kundendatenbank und Arbeits-



Alles aus einer Hand ist hier kein Lippenbekenntnis. Doch es geht nicht nur um die Palette der Dienstleistung, sondern auch um die Qualität und Beständigkeit, die in der FinanzPuls Familie sichergestellt werden kann.

Gerhard Sieder, Akad. Finanzdienstleister, Gewerblicher Vermögensberater und Partner am FinanzPuls

plattform „IhrPuls“ einen enormen Schritt zur Perfektion in meinem Beruf gemacht. Das eigene Kundenjournal am FinanzPuls ist für mich eine wertvolle Verkaufsunterstützung. Ich will auch nicht verhehlen, dass mich das fair gestaltete Vergütungskonzept anspricht.

Was macht FinanzPuls anders, als Sie bisher erlebt haben?

G. S.: Am FinanzPuls ist der Mitarbeiter ganz stark in die strategische Arbeit eingebunden. Hier gibt es zu wichtigen Produktfragen immer wieder eine Teambildung aus der Mitarbeiterschaft, die ganz intensiv an guten Lösungen feilt. Das beste Ergebnis aus hellen Köpfen ist somit vor allem auf jene fokussiert, die auch aus dem Tagesgeschäft die essenziellsten Inputs liefern können. Beispielsweise war es mir dadurch möglich, im Wohnversicherungsbereich wichtige Komponenten für den Kunden zu verwirklichen. Das stärkt natürlich das Selbstbewusstsein im Verkauf enorm.

Wie beurteilen Sie persönlich die Zukunft in der Finanzdienstleistung?

G. S.: Es wird wie überall im Leben Gewinn-

ner und Verlierer geben. Dabei ist die Frage der Kapazität eine ganz entscheidende. Nur wer im Umfeld optimal unterstützt und entlastet wird, kann ungehindert (Finanzdienst-)Leistung erbringen. Die Situation erfordert es, dass wir uns künftig mit sehr kritischen Bereichen wie Pension, Pflegevorsorge, aber auch Sparen und Anlegen in der Niedrigzinsphase auseinandersetzen werden. Der/die FinanzdienstleisterIn, der/die wie im Wetterhäuschen nur in Schönwetterphasen in Erscheinung tritt, hat ausgedient. Im richtigen Team kann dieser Beruf in jeder Marktlage Spaß machen.

Herr Sieder, danke fürs Gespräch !

Haben auch Sie Interesse an einer Partnerschaft am FinanzPuls?

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

FINANZPULS.COM