

Wo Beruf zur Berufung wird

FinanzPuls feiert in diesen Wochen sein 10-jähriges Bestehen als Finanzdienstleistungsplattform. Grund zur Freude ist das Jubiläumsjahr auch deswegen, zumal wieder ein Rekordumsatz und ein moderater Zuwachs an Partnern am FinanzPuls zu erwarten ist.

Die Kombination aus arrivierten Mitarbeitern mit jahrzehntelanger Berufserfahrung und jungen, engagierten Kollegen macht das FinanzPuls Team so schlüssig. Wir wollen anlässlich des 10-jährigen Jubiläums einen Mann der ersten Stunde zur Entwicklung des Unternehmens befragen.

Herr Manfred Koukal, Sie sind Gründungsmitglied der FinanzPuls als Dienstleistungsplattform und Leiter des größten Centers. Was waren die Meilensteine des vergangenen Jahrzehnts am FinanzPuls?

MANFRED KOUKAL: Die Gründung des Partnersystems war von der Idee getragen, Schlüsselbereiche wie Marktauftritt, Kundenverwaltung oder Vergütungssystem der bestehenden Firmen zusammenzufassen, um Freiraum und Schlagkraft für den Vertrieb zu schaffen. Anfangs mussten wir zur Kenntnis nehmen, dass die Beteiligten doch unterschiedliche Anforderungen einbrachten und es waren etliche Hindernisse zu überwinden. Schließlich schafften wir in vielen Abstimmungsprozessen, unterstützt durch technische Arbeitsmittel (Ihr Puls, FinOnline...), eine einheitliche Arbeitsmethode. Eine strukturierte Produktpartnerstrategie verhalf uns sehr rasch dazu, einen hohen Stellenwert bei den kooperierenden Banken und Versicherungen zu erlangen. Schritt für Schritt wurden die Themen Geld, Wohnen und Vorsorgen mit Mehrwert etabliert. Das eigene Wertpapierdienstleistungsunternehmen bietet FinanzPuls Partnern die Möglichkeit, auch im Veranlagungsbereich tätig zu werden. Als weiterer Akzent wurde das Berufsbild des Partners am FinanzPuls noch besser in Szene gesetzt.

Wo sehen Sie die Vorteile für die Kunden am FinanzPuls?

M. K.: 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.

Wie profitiert Ihr Center durch FinanzPuls?

M. K.: Durch den im Strategieteam entwickelten Marketingplan können wir die Vertriebsaktivitäten gut vorbereitet umsetzen. Die Abstimmungsgespräche mit den Produktpartnern laufen effizient ab. Wir profitieren dabei aus den Erfahrungen der Vorjahre. Die Unterstützung durch die online Arbeitsplattform „Ihr Puls“ ist unverzichtbar. Hervorzuheben sind nicht zuletzt die nun einheitlich zugänglichen Daten, durch Überspielungen der Versicherer oder auch das Kreditbegleitsystem. Die Verfügbarkeit einer hauseigenen Kundenzeitung ist nur ein Beispiel von mehreren Werbemitteln am FinanzPuls.

Welchen Nutzen ziehen Ihre FinanzPuls Partner?

M. K.: Zunächst wirkt sich alles, was für das Center vorteilhaft ist, ebenso den FinanzPuls Partnern aus. Wertvoll ist zudem der Gedankenaustausch in den regelmäßigen Veranstaltungen der FinanzPuls Akademie oder den Wertpapiermeetings. FinanzPuls hat sich auch als Initiator von Weiterbildungsschritten bewiesen. So werden gegenwärtig etliche FinanzPuls

„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.“

MANFRED KOUKAL, Aufsichtsratsmitglied und Leiter des FinanzPuls Centers Wien-Nord

Partner zum Jungmakler herangeführt. Generell finden die Mitarbeiter ein angenehmes, kollegiales Klima vor, in dem jeder individuell sein Arbeitsspektrum auswählt und weiterentwickelt.

Wie beurteilen Sie persönlich die Zukunft in der Finanzdienstleistung?

M. K.: Angesichts der gegenwärtigen Marktbedingungen werden die beruflichen Anforderungen steigen. Nur der qualifizierte Berater, der auch ein breites Spektrum an Kundenwünschen mit guten Lösungen abdecken kann, wird die Nase vorn haben. Der Anschluss an eine intakte Organisation, die administrativ entlastet, wird dabei von Nutzen sein.

Herr Koukal! Danke fürs Gespräch und herzlichen Glückwunsch zum 10-Jahres-Jubiläum.

Haben auch Sie Interesse an einer Partnerschaft am FinanzPuls?
Kontakt: berater@finanzpuls.com,
www.finanzpuls.com

FINANZPULS.COM