

Wo Beruf zur Berufung wird

Unser Denken, Planen und Handeln zielt auf die Themen „Geld, Wohnen und Vorsorgen“ zum Nutzen unserer und künftiger Kunden ab. In der heiklen Finanzdienstleistungsbranche gilt es, besonders gewissenhaft und sorgfältig Lösungen zu erarbeiten.

Unsere Kunden dürfen auf bewährte, intelligente Konzepte bauen. Im Mittelpunkt der Leistung steht das Beratungsvermögen des exklusiven FinanzPuls Partners, der im Wettbewerb anderen Anbietern überlegen ist. Und das hat seinen guten Grund. Denn am FinanzPuls ist die Aus- und Weiterbildung ein enorm wichtiger Faktor. Nur mit fachlicher und sozialer Kompetenz kann unser Anspruch, einer nachhaltig funktionierenden Geschäftsverbindung, erfüllt und gepflegt werden.

Herr Wolfgang Clemenz, Sie sind seit knapp 4 Jahren erfolgreicher FinanzPuls Partner. Was war für Sie Anlass, sich dem FinanzPuls anzuschließen?

Wolfgang Clemenz: Ich habe hier Kollegen kennen gelernt, die in dieser recht umtriebigen Branche das Gemeinsame vor das Eigeninteresse stellen. Damals habe ich begriffen, dass das Zusammenwirken uns viel rascher Zielen näherbringen kann. Außerdem tut es gut, die eigenen Standpunkte mit Gleichgesinnten auszutauschen. Überzeugt haben mich auch die Vertriebskonzepte, die für meine Beratungstätigkeit sehr hilfreich sind.

Sie kümmern sich neben der Beratungstätigkeit noch um weitere Bereiche am FinanzPuls?

W. C.: Das voneinander Lernen hat mich inspiriert und gleichzeitig dazu bewogen, dass ich mich im Team der exklusiven FinanzPuls Partner der Aus- und Weiterbildung besonders einbringe. Im Rahmen der FinanzPuls Akademie hat unser Partner eine tolle Möglichkeit, sein Fachwissen und seine Beratungsqualität weiterzuentwickeln. Bereits nach kurzer Zeit ist ein guter Ausbildungsstatus, unterstützt durch unschlagbare Beratungstools, hergestellt.

Zurück zu Ihrer Beratertätigkeit. Wo sehen Sie die Vorteile für Ihre Kunden?

W. C.: Der Kunde am FinanzPuls findet zu



Wolfgang Clemenz, Gewerblicher Vermögensberater und Partner am FinanzPuls

allen Finanz- und Vorsorgefragen gute Entscheidungsgrundlagen. Es gibt keinen Bereich, der hier nicht bestens betreut wird. Wir arbeiten ausschließlich mit Qualitätspartnern im Finanzbereich zusammen. Alle von uns in Betracht gezogenen Produkte müssen in Österreich zugelassen sein und den strengen Auflagen der österreichischen Finanzmarktaufsicht entsprechen. Bei der Auswahl von Versicherungsprodukten streben wir das für den Klienten bestmögliche Preis-Leistungs-Verhältnis an. Am FinanzPuls fühlt sich der Kunde nicht nur beraten, sondern permanent betreut. Unsere intelligenten Vorsorge- und Geldkonzepte müssen leben und daher halten wir Kontakt. Die Lebensumstände können sich rasch ändern und auch die Produktlebigkeit ist immer kürzer. Daher ist unser FinanzPuls-Check die beste Garantie, die Zufriedenheit unserer Kunden dauerhaft zu sichern.

Welchen Nutzen ziehen Sie persönlich aus der Kooperation?

W. C.: Neben dem guten Klima und den angenehmen Arbeitsbedingungen finde ich das Vergütungssystem attraktiv, fair und transparent. Die Kooperationen zu

Produktpartnern sind professionell geregelt und entlasten somit mein Zeitbudget wesentlich. Ich kann mich in vielfältigen Bereichen als Spezialist, Berater oder einfach nur als Tippgeber einbringen. Damit bewahre ich mir zu allen Themen einen guten Gesamtüberblick und fühle mich nicht als Nischenanbieter.

Was macht FinanzPuls anders, als Sie bisher erlebt haben?

W. C.: Am FinanzPuls hat man offensichtlich in der Vergangenheit vieles richtig gemacht. Deshalb orientiert sich die Weiterentwicklung stark an der bisherigen Arbeit. Hier ist man nicht wie andere Marktteilnehmer mit der Aufarbeitung von Altlasten beschäftigt. Bewährte Konzepte zu verbessern und moderne Arbeitselemente zu implementieren sind für den kontinuierlichen Aufbau ganz wichtige Erfolgsfaktoren.

Wie beurteilen Sie persönlich die Zukunft in der Finanzdienstleistung?

W. C.: Wir erleben gegenwärtig ein historisches Zinsentief. Wie es weitergeht bzw. wie rasch eine Veränderung eintritt, ist offen. Daher müssen unsere Lösungen von heute auch geeignete Optionen für das Morgen haben. Wer diese Aufgabe am besten bewältigt, wird die Nase vorne haben. Wir am FinanzPuls stellen uns jedenfalls dieser Herausforderung

Herr Clemenz, danke fürs Gespräch!

Haben auch Sie Interesse an einer Partnerschaft am FinanzPuls?

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

FINANZPULS.COM