

Sehr geehrter Herr Sobau,

im Dezember 2006 haben wir damit begonnen Ihre Software „Finanz-Check“ einzusetzen. Die Vorgehensweise automatisierte sich ganz von alleine und Ihre Software zwang uns zu gründlicherer Arbeit als bisher, was folgenden Beratungsablauf fordert:

1. Ersttermin: Besprechung mit dem Formular Ruhestandsplanung und Aufnahme aller relevanten wirtschaftlichen Daten wie, getätigte Anlagen, Renteninformation der Deutsche Rentenversicherung Bund, etc.
2. Zweittermin: Besprechung der Rentenlücke und Verkauf des Beitrages zur Deckung der Rentenlücke. Danach beenden wir das Gespräch, und vereinbaren den weiteren Termin
3. Dritttermin: Abschluss
Manchmal benötigten wir sogar noch einen weiteren Termin, da wir häufig **4-5 Anträge schreiben mussten** und produktseitig dieses einen höheren Beratungsaufwand fordert.

Unser Fazit:

Eine für beide Seiten - Kunde und Berater - sehr angenehme Vorgehensweise. Der Kunde erkennt die Notwendigkeit seine Rentenlücke schließen zu müssen, was zur Folge hat, nicht mehr verkaufen zu müssen, sondern **der Kunde kauft!**

Das hat uns alle total überrascht. Von den Kunden haben wir durchgängig sehr positive Rückmeldungen bekommen. Außerdem bekommen wir jetzt auch wieder Empfehlungen. Diese aktive Empfehlungnahme kann ich mit nur einem Wort beschreiben, "Kinderleicht"!

Das Ergebnis:

Eine Bewertungssumme von EUR 530.000,-- in nur 5 Wochen! Diese Summe ist insoweit wesentlich mehr Wert, da wir in 2004 das letzte Mal im Bereich Rente tätig waren, und im Dezember 2006 einen Neustart gemacht haben. Das bedeutet, dass wir die o.g. Summe von Null an geschrieben haben; ganz ohne Vorlauf.

Diesen Erfolg haben wir Ihnen und Ihrer Vorgehensweise zu verdanken, und dafür möchten wir uns sehr bedanken. Es hat unsere "veraltete" Vorgehensweise völlig auf den Kopf gestellt. Zumal es in der Anwendung kinderleicht ist. Man muss sich lediglich an den chronologischen Aufbau der Beratung halten. Ganz zu schweigen von den zahlreichen Extratools Ihrer Software, z.B. die Finanzmathematik, einfach zu bedienen und für den Kunden einfach zu verstehen. Diskussionen ob er seine Deckungsstockpolice behalten soll, oder es von Vorteil wäre das Kapital umzuschichten, kommen einfach nicht mehr vor, da es in der Mathematik immer nur eine Wahrheit gibt, und diese anhand Ihrer Software klar nachzuvollziehen ist.

Vielen Dank, dass Sie sich die Mühe gemacht haben ein so tolles Tool zu entwickeln. Es führt einen sicher zum Erfolg, und letztlich zu einem kompetenten Berater.

Freundlich grüßt,

Fernando Corrêa
Leitender Direktor

P.S. Gerne können Sie diesen Bericht veröffentlichen, da ich es für wichtig erachte viele Finanzdienstleister von Verkäufern, zu Beratern zu machen. Zumal die "Kleinigkeit" einer EU-Vermittlerrichtlinie dies unerlässlich gemacht hat. Und das ist im Interesse des Kunden genau das Richtige.

Metropol
Gesellschaft für Finanzierungs- und Vermögensanlagenvermittlung mbH
Julius-Hölder-Str. 36, 70597 Stuttgart, Tel: 0711/99 77 00, Fax: 0711/99 77 0 111
e-mail: f.correa@metropol-online.com Internet: www.metropol-online.com