



Der Berater im Strukturvertrieb

Die Ausgangslage

Ein Großteil der Wirtschafts- u. Vermögensberater bzw. Versicherungsagenten wurden irgendwann über bestehende Mitarbeiter (oft auch über Mandanten-Empfehlung) für die Mitarbeit in der Vertriebsstruktur angeworben. Nach dem Durchlaufen einer strukturinternen Ausbildung und einer dementsprechenden Erfahrung am Markt machen die meisten Berater die Vermögensberaterprüfung bzw. manche sogar noch höhere Ausbildungen in diesem Bereich.

Mit der dementsprechenden Erfahrung und zeitlichen Zugehörigkeit zu den Vertriebsstrukturen bekommt man auch eine Markt- bzw. Konkurrenzübersicht - sprich, "Mann" oder "Frau" kennt die Vorteile bzw. Nachteile und weiß mit der Zeit, "wie der Hase läuft" in der Finanzdienstleistungsbranche.

So kommt jeder Berater irgendwann (die einen früher, die anderen später) an folgenden Punkt!

Amicas Online Serviceportal "Effektivclub"

Vertriebsgesellschaftsübergreifende Interessengemeinschaft von selbständigen Finanzdienstleistern (Wirtschafts- u. Vermögensberatern, Versicherungsmaklern, etc.) zur Effektivitätssteigerung in der Wirtschafts-, Versicherungs- u. Vermögensberatung mit dem Ziel der optimalen Mandantenbetreuung und -servicierung
effektivclub - www.effektivclub.at - Ein Service von Amicas Online u. Amicas Wirtschaftsbilanz, Flurgasse 12, A-4844 Regau, Tel u. Fax: 0043-7672-22204, Infohotline: 0043-664-4011351, office@amicas.at - www.amicas.at - www.vorsorgeplan.at - www.wirtschaftsbilanz.at