



tecis

tecis

Weil die Zukunft dir gehört.

MediaMarktSaturn Business unterstützt die tecis FDL AG
mit EDV- und Büroausstattung

MediaMarktSaturn Business Referenzkunde tecis FDL AG

Das Unternehmen

Das Unternehmen tecis FDL AG bietet ganzheitliche und umfassende Investmentberatung und Versicherung. Mit 8000 Vertriebspartnern ist tecis an zahlreichen Standorten präsent, um individuelle Finanzpläne zu erstellen und umfassende Beratungsdienstleistungen anzubieten.

Dabei ist die Bandbreite der Beratungsfelder breit gefächert und umfasst unter anderem die Altersvorsorge, den Unternehmensausbau sowie die Absicherung von Haftpflicht, Hausrat und Be-

rufsunfähigkeit. Dabei steht stets die individuelle Lebenssituation im Fokus. Tecis setzt auf eine ganzheitliche Betrachtung, die die drei Säulen der finanziellen Sicherheit einschließt: Altersvorsorge (1. Säule), Vermögensaufbau (2. Säule) und Immobilien (3. Säule). Jeder Finanzplan wird individuell auf die Bedürfnisse und Ziele des Kunden abgestimmt und regelmäßig angepasst, um Veränderungen in Lebenssituationen und Zielen Rechnung zu tragen.



Freundlichkeit, „Drive“ sowie Vertrauenwürdigkeit zeichnen das Team von tecis aus.

Diesituative Lebens- und Abschnitsberatung spielt eine zentrale Rolle bei tecis. Die Berater nehmen sich Zeit, um die persönlichen Ziele und Wünsche der Kunden zu verstehen – sei es im Hinblick auf die Familie, Hobbys oder den Traum vom Eigenheim. Diese intensive Auseinandersetzung ermöglicht es, maßgeschneiderte Finanzstrategien zu entwickeln und individuelle Bedürfnisse optimal zu berücksichtigen.

Ein wesentlicher Bestandteil der Dienstleistungen von tecis ist die Investmentberatung, die unter anderem den Bereich Aktien als Fondsanlagen, ETF's, Private Equity und Kapitalanlageimmobilien umfasst. Zudem bietet tecis für Kunden von Versicherungen, wie zum Beispiel Haftpflicht und Hausrat, eine zusätzliche eigene Schadenshotline an, sodass der Kunde seine Anliegen ganz

bequem direkt an einen vertrauensvollen Mitarbeiter richten kann. Mit mehr als einer Million Kunden hat tecis einen erheblichen Hebel bei Versicherungsverhandlungen und Schadensfallabwicklung und agiert somit als schützendes Schild vor den individuellen Interessen seiner Kunden.

Bei tecis steht die Persönlichkeit und Motivation der Berater im Mittelpunkt. Ein wesentlicher Aspekt ist der erforderliche „Drive“, der Antrieb und Engagement für die Kundenberatung signalisiert. Vertrauenwürdigkeit ist hierbei von höchster Bedeutung, da es um die finanzielle Zukunft der Kunden geht. Die Auswahl von Mitarbeitern erfolgt daher sorgfältig, und Interessierte durchlaufen eine Kennenlernphase in einem sechs Wochen dauernden Workshop.

MediaMarktSaturn Business Referenzkunde tecis FDL AG

Das Anforderungsprofil des Kunden

- Ausstattung mit leistungsstarker Technik, darunter MacBooks, iPhones, iPads und Zubehör
- Ausstattung mit allgemeiner Büro- und Küchenausstattung wie Kaffeemaschine oder Roomba
- Kurzfristige Lösung von Herausforderungen
- Individueller Service
- Breite Produktauswahl
- Lieferung wann und wohin gewünscht

tecis FDL AG arbeitet mit Saturn Marl

Matthias Wadolny Senior Berater und Ausbilder:

Seit 2017 ist Matthias Wadolny als Standortberater in Recklinghausen für Tecis tätig und bildet zudem für den Raum Dortmund, Essen, Bochum und Recklinghausen neue Vertriebspartner aus:

„Während dieser Ausbildung samt Workshops erhalten die Teilnehmer nicht nur Einblicke in die Unternehmenskultur, sondern auch in das praktische Arbeiten als Begleiter. Hierbei spielen Ausbilder und Coachings eine zentrale Rolle. Um im Unternehmen zu arbeiten, sind die Qualifikationen als Versicherungs- und Investmentfachmann erforderlich. Diese Qualifikationen bilden die Grundlage, um später als Profiberater tätig zu werden. Ähnlich einer Facharztausbildung kann man sich dann auf spezialisierte Bereiche wie Immobilien oder Gewerbe konzentrieren. Alternativ steht die Option der Führungskarriere offen, die Koordination, Standorteröffnung und Ausbilderfunktionen umfasst. Somit bietet tecis nicht nur eine umfassende finanzielle Beratung, sondern auch eine langfristige berufliche Perspektive für engagierte Fachleute.“



Matthias Wadolny, Senior Berater und Ausbilder.

Befürfnissen gerecht werden

MediaMarktSaturn Business erkennt die Vielfalt individueller Kundenbedürfnisse und versteht, dass eine maßgeschneiderte Beratung der Schlüssel zu einer erfolgreichen Partnerschaft ist. Daher investiert MediaMarktSaturn Business Zeit und Ressourcen, um seine Kunden besser kennenzulernen und ihnen genau die Produkte anzubieten, die ihren Anforderungen entsprechen. Die Mitarbeiter gelten als das zentrale Kapital der Märkte und tragen durch ihre Fachkompetenz,

Erfahrung und Leidenschaft entscheidend dazu bei, dass MediaMarktSaturn Business seinen Kunden einen exzellenten Service bieten kann. Durch eine persönliche und fachkundige Beratung gewährleistet MediaMarktSaturn Business, dass jeder Kunde die optimale Lösung für seine Bedürfnisse erhält. Das Hauptziel besteht darin, vertrauensvolle Beziehungen aufzubauen und langfristige Partnerschaften mit den Kunden zu pflegen.

MediaMarktSaturn Business Referenzkunde tecis FDL AG

MediaMarktSaturn Business ist sich bewusst, dass neben einer breiten Produktauswahl, einem Rundum-Service und wettbewerbsfähigen Preisen auch engagierte Mitarbeiter von unschätzbarem Wert sind. Daher wird besonderer Wert auf eine individuelle Betreuung gelegt, bei der ein passendes Produktpaket zusammengestellt wird, sodass sich die Kunden um nichts weiter kümmern müssen.

MediaMarktSaturn Business bietet ein umfassendes Leistungsspektrum aus einer Hand und gewährleistet so, dass die Kunden stets zufried-

den sind. Es wird erkannt, dass die Qualität der Kundenbetreuung einen entscheidenden Einfluss auf den Erfolg des Unternehmens hat. Daher setzt MediaMarktSaturn Business auf engagierte Mitarbeiter, um sicherzustellen, dass Kunden nicht nur die richtigen Produkte, sondern auch einen erstklassigen Service erhalten. Die individuelle Betreuung der Kunden steht im Mittelpunkt der Geschäftsphilosophie von MediaMarktSaturn Business, und das Unternehmen ist stolz darauf, Kundenbedürfnisse auf höchstem Niveau zu erfüllen.

Kundennutzen

- Effiziente Lösungen für individuelle Anforderungen
- Schnelle und flexible Reaktionszeiten
- Persönlicher Geschäftskundenberater
- Kundenorientierte und unkomplizierte Beratung

www.saturn.de/referenzkunden