

Sebastian und Wilfried Cramer, Plansecur Berater aus 91802 Meinheim

„Nachfolge unter Beratern gestalten“

Plansecur bietet den Beratern ein einzigartiges Betätigungsfeld. Die Prämisse, die Ziele, Wünsche und Möglichkeiten des Kunden in den Mittelpunkt des Vorgehens zu stellen, ermöglicht eine genau auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene Beratung. Weiterhin profitieren wir von der Vielzahl an Produktgebern und deren Versicherungs- und Anlageprodukte, die durch unsere ServiceZentrale in Kassel geprüft werden. Auch in anderen Bereichen genießen wir kompetente Unterstützung und haben ideale Möglichkeiten zur Fort- und Weiterbildung sowie zum Austausch mit Kolleginnen und Kollegen. Dies pflegen wir auch im Miteinander: Jeder hat sich auf bestimmte Bereiche spezialisiert und dennoch bleiben beide durch den täglichen Austausch auf allen Ebenen am Ball. Das verfeinert den bei Plansecur ohnehin gelebten Teamgedanken, der im Finanzmarkt wohl einzigartig ist. Als Zwei-Generationen-Team aufgestellt zu sein, wird auch von den Kunden sehr geschätzt. Plansecur-Kunden wollen in aller Regel eine langfristige nachhaltige Betreuung. Da ist es gut, wenn die Beraterbeziehung auf Jahre hinaus gesichert ist.



Wilfried Cramer (54 Jahre): Mitte der 1990er-Jahre hatte ich die ersten Kontakte zur Plansecur und war schnell von den Ideen, der Ausgestaltung und der christlich-ethischen Orientierung der Gesellschaft begeistert. Im Februar 1998 habe ich bei Plansecur begonnen und bald erfahren, wie Nachhaltigkeit, Verlässlichkeit und Glaubwürdigkeit vom Kunden geschätzt werden. Diese Attribute prägten das Umfeld der Steuerberatung, aus welchem ich kam. Auch wenn ich nicht sofort mit Weiterempfehlungen überhäuft wurde, hat sich diese Art der Neukundengewinnung im Laufe meiner Zugehörigkeit immer mehr verfestigt. Inzwischen habe ich einen Kunden- und Vertragsbestand, der große Planungssicherheit gibt.



Sebastian Cramer (27 Jahre): Ich begann meine Tätigkeit als Plansecur Berater Anfang 2013 mit dem Einstieg in den väterlichen Betrieb. Nach meiner Ausbildung als Bankkaufmann in der örtlichen Sparkasse war ich dort danach drei Jahre als Kundenberater tätig. Vor allem der Vergleich zu meiner Banktätigkeit bestätigt mir immer wieder, die richtige Entscheidung getroffen zu haben. Zum Start durchläuft man eine Modulreihe, die einem ein hohes Maß an fachlichem und strategischem Wissen vermittelt. Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal ist die Arbeit im regionalen Berater-Team, zu dem fünf bis acht Kollegen gehören. Dort werden Kundenfälle kritisch diskutiert und verfeinert, Einzelfragen geklärt und bei Bedarf auch persönliche Dinge besprochen. Ich schätze zudem die Unterstützung, um die regulatorischen Anforderungen unseres Berufes zu meistern. Nicht zu vergessen sind auch die Startbegleiter, die den neuen Berater umfangreich unterstützen.