



Die Unternehmensgründer der Pro Vision Group: Der Geschäftsführer **Maik Reisbach** (links) und der Leiter des Außendienstes **Michael Rohleder**.

■ PRO VISION GROUP

Das innovative Maklernetzwerk

Im Vertrieb geht die Pro Vision Group **neue Wege** abseits der ausgetretenen Pfade. Das gilt für **Produktwelt** wie **Partnerschaft**.

Seit gut zwei Jahrzehnten sind **Maik Reisbach** und ich in allen Bereichen der Finanzdienstleistung zu Hause. Im Jahr 2004 haben wir vor dem Hintergrund Ideen, Know-how und Erfahrungen unserer Geschäftspartner zu vernetzen sowie Synergiepotenziale zu nutzen gemeinsam die Pro Vision Group GmbH mit Sitz in Lutherstadt Wittenberg gegründet.

Die Produktgestaltung reicht vom Vorsorge- und Investmentbereich bis hin zur Sach- und Vermögensabsicherung. Eines unserer wichtigsten Geschäftsfelder ist die Altersvorsorge. So werden in der Beratung alle drei Schichten sowie sämtliche Durchführungswege der bAV berücksichtigt, für die wir unseren Geschäftspartnern Spezialisten zur Verfügung stellen.

Die Pro Vision Group nimmt sich des Themas Altersvorsorge ernsthaft an. Zu diesem Zweck wurde zu Beginn des Jahres auch der „Pro Vita e.V. gegen Altersarmut“ gegründet. Denn Altersarmut wird in der nahen Zukunft zum zentralen Problem der Gesellschaft. Dabei betrachten wir die Altersvorsorge als echte Daseinsvorsorge über die reinen materiellen Folgen hinaus. Das Annehmen sozialer Mitverantwortung und die Verknüpfung von Vertriebsthemen ist für Pro Vita die zukunftsweisende Herausforderung. Ein besonderes strategisches Geschäftsfeld der

Pro Vision Group ist auch die Immobilienfinanzierung. Unser Finanzierungszentrum nutzt ein breites Netzwerk an Plattformen sowie in- und ausländischer Banken im Euro-Raum.

Attraktive Alternativen

Der Schwerpunkt aber liegt auf der Finanzierung in fremder Währung. Zu diesem hochattraktiven Finanzierungsmodell hat die Mehrheit der Kunden nach wie vor keinen Zugang am Markt. Aufgrund mangelnder Gewinnmargen wird diese Möglichkeit von deutschen Banken meist konsequent verschwiegen, oft sogar in die Ecke des Unseriösen gestellt. Der hohe Kunden- und Vermittlernutzen rechtfertigt dabei durchaus die Beschäftigung mit diesem komplexen Produkt.

Deutlich niedrigere Zinssätze beispielsweise im Schweizer Franken oder im Yen sowie verkürzte Laufzeiten ermöglichen eine Ersparnis teilweise im sechsstelligen Bereich. Entscheidend ist die maßgeschneiderte Ausgestaltung für den Kunden, um Chancen konsequent zu nutzen und dabei Risiken zu minimieren. Für diese Zielsetzung hat die Pro Vision Group die Produktlinie „Schweizer Premium“ entwickelt. Im Zentrum stehen der Sicherheitsgedanke und das positive Bauchgefühl, das mit dem Finanzplatz Schweiz verbunden ist. Dabei stellen

wir den Kredit in Schweizer Franken zur Verfügung, der vornehmlich über marktführende österreichische Bankpartner ausgereicht wird. Getilgt wird über das hochflexible Top-Produkt unseres Hauptpartners Helvetia Schweizerische Lebensversicherung AG, bei der die Anlagestrategien in Zusammenarbeit mit Vontobel Asset Management, einer der führenden Schweizer Vermögensverwaltungen, aktiv gemanagt werden. Die hohe Qualität der Produktgestaltung setzen wir maßgeschneidert durch qualifizierte Bankberater um, die unsere Partner auf Wunsch beim Kunden unterstützen. Als einer der wenigen Vertriebe kann die Pro Vision Group diese Finanzierungsform deutschlandweit anbieten – ein Alleinstellungsmerkmal für unsere Geschäftspartner.

Für uns stehen unsere Partner – die Menschen, mit denen wir gemeinsam die Zukunft gestalten wollen – im Mittelpunkt. Die Pro Vision Group legt großen Wert auf dauerhafte, tragfähige Geschäftsbeziehungen. Gleichberechtigte Partnerschaft heißt unter anderem Bestands-, Kunden-, und Quellenschutz. Auch die Zusage aufwandsgerechter Höchstprovisionen ist selbstverständlich. Wir dokumentieren unsere Partnerschaft mit einer gegenseitigen Vereinbarung und nicht marktüblichen Knebel-Verträgen.

Wir laden neue und interessierte Geschäftspartner ein, uns kennenzulernen. Für gebundene und wechselwillige Vermittler werden spezielle „Ausstiegskonzepte“ zur Verfügung gestellt. Die nötige Ausbildung vom Versicherungsfachmann (IHK) bis hin zum Fachwirt für Finanzberatung (IHK) gewähren wir über die angegliederte Atheus-Akademie für Finanzdienstleistung in Hamburg.

DER KONTAKT

Pro Vision Group GmbH
Dessauer Straße 289
06886 Lutherstadt Wittenberg
Tel.: 03491 – 42 98 93
Fax: 03491 – 42 98 94
E-Mail: info@pro-vision-group.com
Internet: www.pro-vision-group.com



DER AUTOR

Michael Rohleder,
Leitung des
Außendienstes
Pro Vision
Group GmbH