

Konkurence není náš „třídní nepřítel“. Vděčíme jí za metodický impulz, který nás přivedl na myšlenky se zaměřením na odlišné finanční služby, na vyšší užitkovou přidanou hodnotu i na "obrácený" klientský postup, začínající užitky pro klienty a končící programovou realizací potřeb klientů.

Jak vidíme konkurenci? Pojišťovny, banky i makléři nabízejí klientům běžné pojistné služby. Jejich podstatou je nabídka samostatných finančních produktů se zaměřením na jejich vlastnosti, rámcové užitky a pouze „proklamované“ – doporučené užitky. Svoji nabídku realizují přes vlastní i makléřské distribuční sítě s různorodou kvalitou, s obecnými a velmi podobnými pracovními nástroji.

Naše firma nabízí odlišnou nabídku - prioritní, nové a specializované užitky pro klienty (vyšší užitkovou přidanou hodnotu)
a užitkové programy, které zvyšují užitkovou hodnotu řešení představ a potřeb klienta.

Podstatně se lišíme užitkovou komunikací s klientem. Máme odlišné pracovní postupy s odlišnými formami poradenství – consultingu, které rychle a odborně vysvětlují nové metodické principy, generují nové užitky a nové způsoby řešení potřeb klientů.

Souhrn našich odlišností generuje naše projektové finanční služby s vyšší odborností, s více užitky pro klienta a s vyšší hodnotou řešení potřeb i představ klientů. Běžné finanční služby se nám v 21. století jeví jako málo efektivní. Proto:

Vyzkoušejte naše projektové finanční služby s vyšší užitkovou hodnotou navíc, která je zdarma!!!

□