



Liebe Vertriebspartner/innen,

durch die Corona-Krise werden auch wir in der Deutschen RuhestandsPlanung immer mehr auf digitales Arbeiten umstellen. Die meisten unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind im Homeoffice und online mit unserem Büro in Altötting verbunden. Sie als Vermittler werden davon nichts merken. Jeder hat Quixx Office. Die Telefonanschlüsse der Mitarbeiter sind wie Bürotelefone in unsere Infrastruktur eingebunden, das gilt auch für Computer und Laptops. Zudem haben wir alle mit Headsets und Webcams ausgerüstet, sodass jederzeit Zoom Video-Meetings stattfinden können. Wir sind sozusagen auf alles vorbereitet. Und diese Vorbereitung zahlt sich nun aus.

In diesem kleinen Newsletter möchten wir Ihnen ein paar Hammer-Tipps geben.

Tipp 1: Vernetzen Sie Ihre Datenbank mit Ihren Kunden

Quixx-Aktion "App-Kundenzugang versenden"

Gerade auch in diesen unruhigen Zeiten wollen Kunden auf dem Laufenden gehalten werden. Sowohl in Bezug auf aktuelle Wertentwicklung als auch über geeignete Anlagemöglichkeiten. Denken Sie daran, dass Sie Ihren Kunden keine E-Mails schicken dürfen – außer diese sind verschlüsselt. Aus diesem Grund empfehlen wir dringend, jedem Kunden einen Online-Zugang auf seine Daten zu vergeben. Das geht tatsächlich sehr einfach.

Wenn Sie sich in Quixx Office anmelden, kann es vorkommen, dass die Meldung „Eine Aktion ist verfügbar“ erscheint mit dem Hinweis auf den Versand von App-Kundenzugängen.

Eine Aktion ist verfügbar

Kundenzugang und Kunden-App versenden

Erleichtern Sie sich den Arbeitsaufwand beim Verschicken der Kundenzugänge an Ihre Kunden. Mit dieser Aktion ermittelt das System **jeden**, Abend diejenigen Ihrer Kunden (mit eingetragener Mailadresse und Handynummer), die sich noch nie in den Kundenzugang bzw. Kunden-App eingeloggt haben und schickt diesen dann einmalig eine E-Mail mit einem Link zur Homepage **Finance-Cloud** und zum **KundenLogin**. Legen Sie einen Neukunden an oder ergänzen Sie die persönlichen Daten des Kunden um die Mailadresse sowie die Handynummer, und Sie brauchen nicht mehr Ihren Kunden einzeln den Kundenzugang zuzuschicken. Dies geschieht dann automatisch über das System.

Achtung: Wenn Sie über Ihre eigene Homepage den Kundenlogin bzw. auch die eigene Kundenapp in Ihrem Look-and-feel Ihren Kunden anbieten, bitten wir Sie den Text der E-Mail unter dem Reiter **Daten/Einstellungen/Einstellungen E-Mailtexte** und der Vorlage **Mobiler Zugang** bezüglich Ihre Homepage und Kundenzugang-URL anzupassen. Die App wird automatisch angepasst.

Über diese neue Funktion können Sie allen denjenigen Kunden einen Zugang schicken, die sich noch nie in Kundenzugang oder App angemeldet hatten.

Achtung: Wichtige Vorarbeiten notwendig!

Sie können den Versand der Kundenzugangsdaten gerne auslösen, sollten aber unbedingt beachten, den Text der zu versendenden E-Mail vorher zu kontrollieren und individuell anzupassen. Klicken Sie dazu auf „E-Mail-Vorschau anzeigen“. Der Standard-Text verweist auf die Finance-Cloud, die von FondsKonzept zur Verfügung gestellt wird. Wir bevorzugen daher einen eigenen Text, der auf Quixx Finance aufmerksam macht.

[HIER](#) finden Sie unseren Text in Sie-Form (Word-Dokument wird heruntergeladen), den Sie als Vorlage verwenden können.

The screenshot shows the Quixx software interface. On the left is a navigation menu with categories like 'Kunden', 'Neuer Kunde', 'Depotpositionen', etc. The 'Einstellungen' (Settings) menu is expanded, showing sub-items like 'Service', 'Kunden', 'Kontakte', etc. The 'E-Mail Texte' (Email Texts) option is highlighted. On the right, the main content area shows a list of settings, including 'Vermittlerdaten', 'Vermittlereinstellungen', 'Gesellschaften Kundenerstinformation/Rahmenvertra...', 'Standardwerte Kunden', 'Kundenkategorie', 'Einstellungen Anlegerprofil', 'Beratungsdokumentation Versicherungen Textbaustein', and 'Einstellungen E-Mail Texte'. The 'Einstellungen E-Mail Texte' option is also highlighted in the main content area.

PS: Falls die oben beschriebene Aktion beim Quixx-Start nicht erscheint, können Sie diese auch über Menü Kommunikation > Kunden-Aktionen aufrufen.

Tipp 2: Nutzen Sie die Video-Beratung in Quixx

Anfang Mai wurde eine geniale Funktion zur Video-Beratung von Kunden direkt in Quixx integriert! Sie können nun alle Ihre Kunden, die einen Kundenzugang zu Quixx Finance besitzen, nahtlos und ohne weitere Software über Quixx online beraten. Mit Ton, Videobild, Bildschirmübertragung und Chat. Jedes Gespräch wird automatisch aufgezeichnet! Damit haben Sie die für 34f-Vermittler kommende Taping-Verpflichtung bereits erledigt – ohne jegliche Zusatztools und Kosten! Und das Beste: Die Beratung findet innerhalb des sicheren und verschlüsselten Quixx-Systems statt, der Anbieter sitzt in Deutschland und die Server ebenfalls.

Wie einfach das Ganze funktioniert, sehen Sie in diesem Anleitungsvideo:
www.youtube.com/watch?v=8DcHssngAvM.

Tipp 3: Lassen Sie Dokumente elektronisch unterschreiben

Viele Kunden – und auch Vermittler – unterschreiben immer noch auf Papier. Doch gerade dieser herkömmliche Ansatz birgt viele Probleme, weil er schlicht aufwändig und nicht sonderlich komfortabel ist. Und das nicht nur während der Corona-Krise. Bis auf ein paar ganz wenige Ausnahmen akzeptieren alle Gesellschaften und Anbieter die elektronische Unterschrift. Nutzen Sie diese schnelle und wirklich einfache Möglichkeit, Dokumente sofort unterschreiben zu lassen.

Tipp 4: Bieten Sie digitale Produkte an

Zusammen mit eSave haben wir ein neues Geschäftsfeld erarbeitet, wie Sie als Vermittler schnell, einfach und vor allem automatisiert Strom-Wechselangebote Ihren Kunden anbieten können. Ebenfalls bereits zur Verfügung steht die Möglichkeit der Erstellung von Gas-Wechselangeboten. Das Beste an diesem Service: eSave überprüft automatisiert, ob ein neuer Wechsel sinnvoll ist. Auf diese Weise profitieren Ihre Kunden immer vom günstigsten Anbieter. Derzeit werden über 13.000 Tarife verglichen (Stand Feb. 2020). Sie als Vermittler erhalten dadurch eine Lifetime Provision. Solange Ihr Kunde durch eSave betreut wird, erhalten Sie einen Teil des Umsatzes als Honorar.

[Mehr lesen >>](#)

Tipp 5: Nehmen Sie an virtuellen Sprechstunden teil

Noch nie war es so einfach wie heute, sich mit Experten und anderen Vermittlern zu treffen und auszutauschen. Wir von der DGFRP bieten jede Woche Sprechstunden zu verschiedenen Themen wie Quixx, LV-Widerruf, Nettopolicen, Silber, Immobilien und Photovoltaik. In diesen Sprechstunden erfahren Sie alles über effiziente digitale Arbeit in den genannten Themengebieten.

Hier finden Sie eine komplette Liste aller Sprechstunden:
www.deutsche-ruhestandsplanung.de/sprechstunden

Tipp 6: Umfrage: Welche Funktionen des Kundenzugangs nutzen Sie?

Seit etwa 2 ½ Jahren bieten wir mit Quixx Finance einen digitalen Kundenzugang zu Quixx an. Laufende Neuerungen garantieren eine topmoderne und umfangreiche Funktionsvielfalt dieser außergewöhnlichen Plattform. Hier findet Ihr Kunde alle seine aktuellen Verträge, Dokumente und vieles mehr. Helfen Sie uns herauszufinden, welche Werkzeuge Sie in Ihrer Arbeit mit Ihren Kunden einsetzen.

Bitte klicken Sie in diesem Formular alle Funktionen an, die Sie verwenden:
www.quixx-online.de/umfrage-quixx-finance



Kundenzugang - heute und morgen

Helfen Sie uns, die Möglichkeiten im Kundenzugang besser zu planen. Zahlreiche Funktionen stehen schon heute zur Verfügung. Klicken Sie bitte alle Funktionen an, die Sie einsetzen. Im Textfeld unterhalb der Liste haben Sie Platz, Ihre Wünsche an den Kundenzugang einzutragen.

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!

Herzliche Grüße aus Altötting,

Ihre DGFRP

Haben Sie [Anregungen](#) zu unserem Newsletter?

© Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH | Martin-Moser-Str. 27 | 84503 Altötting | Tel +49 (0)8671 9641-0 | Fax +49 (0)8671 9641-15 | Web www.deutsche-ruhestandsplanung.de | Geschäftsführer: Peter Härtling | Amtsgericht Traunstein | HRB 8039 | Gerichtsstand Altötting | UStID: DE 155068659 | Aufsichtsbehörde nach § 34c, §34d, §34f und §34i GewO: Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern | Weitere gesetzliche Angaben und Schlichtungsstellen: [HIER](#) klicken.

§ Rechts- und Risikohinweis §

Die Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH prüft und aktualisiert die Informationen in ihrem Newsletter ständig. Trotz aller Sorgfalt können wir für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der zur Verfügung gestellten Informationen keine Haftung, Garantie oder Gewähr übernehmen. Gleiches gilt auch für Webseiten, auf die mittels Hyperlink verwiesen wird. Die Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH ist für den Inhalt dieser Webseiten nicht verantwortlich und hat keinerlei Einfluss auf deren Gestaltung. Die Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH behält sich das Recht vor, Änderungen und Ergänzungen der bereitgestellten Informationen vorzunehmen. Die Vervielfältigung oder auszugsweise Weitergabe der zur Verfügung gestellten Informationen ist nur mit ausdrücklicher, schriftlicher Genehmigung der Deutschen Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH erlaubt. Keine der genannten Investmentgesellschaften und Produktpartner haften für die hier aufgeführten Informationen und den Inhalt auf dieser Webseite. Die Darstellung der Webseite ist kein Verkaufsangebot. Grundlage für den Kauf von Investmentanteilen ist der gültige Verkaufsprospekt der jeweiligen Gesellschaft mit dem geprüften Jahresbericht bzw. dem Halbjahresbericht. Der Wert der Fondsanteile und die Höhe der Erträge schwanken und können nicht garantiert werden. Es besteht die Möglichkeit, dass der Anleger nicht die gesamte angelegte Summe zurück erhält. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Anteile bereits nach kurzer Zeit zurückgegeben werden. Bei der Anlage in Investmentfonds besteht, wie bei jeder Anlage in Wertpapieren und vergleichbaren Vermögenswerten, das Risiko von Kurs- und Währungsverlusten. Zurückliegende Ergebnisse sind nicht notwendigerweise Anhaltspunkte für künftige Erträge und Wertentwicklungen. Alle Informationen gelten ausschließlich für deutsche Anleger.