

Einmaliger Service: ProCompare erstellt Leistungsbilanzen für Vertriebe

Berlin, 07.02.2006 - Erstmals in Deutschland können Vertriebe und Finanzdienstleister ihre persönliche Leistungsbilanz über alle Segmente geschlossener Fonds unabhängig von Vertriebsabhängigkeiten erstellen lassen. Diesen Service bietet die Berliner ProCompare GmbH seit neuestem an. Mit der Vertriebs-Leistungsbilanz können Vertriebe eine einzigartige Transparenz gegenüber ihren Kunden schaffen. Ziel der Vertriebs-Leistungsbilanz ist die objektive Darstellung, wie erfolgreich die vom jeweiligen Unternehmen vertriebenen Fonds hinsichtlich der prospektierten Erlöse und Erwartungen der vermittelten Fonds waren. Oder anders gesagt: "Die Vertriebs-Leistungsbilanz lässt eine Beurteilung darüber zu, ob der Vertrieb bei der Fondsauswahl ein gutes Händchen bewiesen hat", so Dipl.-Ing. Peter Tamms, geschäftsführender Gesellschafter der ProCompare GmbH. In der Vertriebs-Leistungsbilanz werden die Ergebnisse in den Kategorien steuerliches Ergebnis, Ausschüttungen, Fremdkapitalstand, Liquiditätsreserve und Kapitalrückfluss sowie das Gesamtergebnis im Soll-/Ist-Vergleich dargestellt. Dabei werden auch alle Teilergebnisse nach der Umsatzgröße der vom Unternehmen vermittelten Fonds gewichtet. Die Gliederung der Vertriebs-Leistungsbilanz erfolgt nach Anlagesegmenten, aus denen der jeweilige Vertrieb Fonds an Anleger vermittelt hat. Die Datenbasis bildet die Datenbank www.leistungsbilanzvergleich.de. Die Erstellung einer Vertriebs-Leistungsbilanz ist kostenpflichtig und hängt von der Anzahl der historisch vermittelten Fonds ab. Interessierte Vertriebe können sich telefonisch (030/700 965 98) oder via E-Mail info@procompare.de direkt mit der ProCompare GmbH in Verbindung setzen.