

WinWincards!

Spielerisch Geld verdienen

„Spielen ist Experimentieren mit dem Zufall“, sagte schon Novalis. Mit seiner Verkaufshilfe WinWincards zielt das Unternehmen WinWincards GmbH auf die Neugierde und den Spieltrieb der Menschen. Dabei stellt die „Spielerei“ mit dem Kunden zugleich eine erhebliche Chance für den Finanzdienstleister dar. Zur Erläuterung: Bei WinWincards handelt es sich um ein Verkaufshilfespiel, bei welchem sich der Kunde öffnen muss und selbst seine „Lücken“ erkennt und schlussendlich diese schließen will. Das Spiel wird in einer auffälligen Verpackung geliefert, die zur Folge haben soll, dass der Kunde aufmerksam auf das „Neue“ wird und so selbst und ohne Zutun des Verkäufers das Gespräch auf die Verkaufshilfe lenkt. Mittels Spielkarten werden Lebenssituationen dargestellt, für die der Kunde Geld aufwendet. Danach erhält er analog seines realen Netto-Gehaltes Spielgeld ausgezahlt. Dieses verteilt er entsprechend seiner Lebenssituationen. Nun wird eine Krankheitssituation vorgespielt und er erfährt beispielsweise durch Schallöhr-Drehscheiben die Höhe seiner Rente. Diese Rente erhält der Interessent in Form von „EU-Renten-Geld“ und soll dieses nun erneut verteilen, beginnend mit der ersten Lebenssituationkarte – was sich finanziell als äußerst schwierig darstellt.

FINANZWELT 04.2005

Schnell soll dem Mitspieler klar werden, wie es um seine Vorsorge steht. Dazu Stephan Degenkolbe, Gesellschafter Geschäftsführer der WinWincards GmbH: „Ohne dass der Verkäufer Begriffe wie Versorgungslücke oder Rentenproblematik nennt, erhält der Kunde automatisch und ohne weiteres Zutun des Verkäufers automatisch ein Bild seiner Versorgungssituation.“ Dabei ist WinWincards unter anderem anwendbar für die Bereiche Berufsunfähigkeitsversicherung, bAV, FLV, Krankenversicherung, Fonds, Bausparen und ist im Hinblick auf die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie laut einer anwaltlichen Stellungnahme zur Haftreduzierung anwendbar.

Nochmals Degenkolbe: „Hierin heisst es, dass WinWincards nicht nur ein gutes Verkaufsinstrument ist, sondern der Vermittler damit ein Hilfsmittel an der Hand hat, mit dem er sich bei zu erwartenden Haftpflichtprozessen sehr gut verteidigen kann.“