

Die über das Win-Win-Win-System im Namen des Deutschen Verbraucher Verein e.V. akquirierten Kunden müssen **gesetzeskonform**, **professionell** und **bedarfsgerecht beraten** werden.

Der DVV e.V. als Mitentwickler des Win-Win-Win-Systems haben zum Schutz der Kunden, des Marken-  
namens und der seriösen Finanzfachleute die das System nutzen, die nachfolgenden Qualitätsrichtlinien  
aufgestellt, an die sich alle Lizenznehmer unbedingt halten müssen.

## 1. Kapitalanlagen muss von Experten geprüft und zugelassen sein

In der Vergangenheit wurden im gesamten Markt immer wieder an Kunden hoch riskante Kapitalanlagen verkauft, obwohl diese das Thema Sicherheit in den Vordergrund gestellt haben. Vielen Vermittlern dieser Produkte fehlte oft die Möglichkeit das Produkt und / oder den Produktgeber in Gänze und bis ins Detail zu prüfen.

Der Win-Win-Win-System Expertenverbund versteht sich deshalb auch als Prüfinstanz für tragfähige Geschäftskonzepte, zum Schutz der gesamten Beraterschaft.

## 2. Keine Vorkasse

Immer wieder hat es Anbieter gegeben, die Vorkasse für Ihre Dienstleistungen verlangen. Vorkasse bedeutet in vielen Fällen ein unnötiges Risiko für den Kunden, aber auch für Vermittler.

Beispiele:

Strom-/Gas Optimierung => hier sollten keine „Vorkasse-Anbieter“ Anbieter angeboten werden  
Immobilien => hier bitte nur Anbieter wählen, die nach Baufortschritt bezahlt werden

## 3. Sachversicherungen

Es gibt bei jeder Gesellschaft gute und schlechte Verträge / Konditionen. Es liegt hier im Ermessen des System-Nutzers, von welcher Gesellschaft er dem Kunden was anbietet.

Lediglich Doppelversicherungen sollten vermieden werden.

## 4. Bedarfsgerecht – Den Wünschen und Zielen des Kunden angepasst

Oft wird aus unternehmenspolitischen Gründen oder wenig interessanter Provisionen am Bedarf des Kunden vorbei beraten und verkauft. Die Folge sind oft Verluste beim Kunden und Stornos bei Vermittlern.

Dank eigener oder Win-Win-Win-System Kundenanalysebögen ist eine ganzheitliche und bedarfsgerechte Kundenberatung und Betreuung möglich. Entsprechend müssen dem Kunden auch seinem jeweiligen Bedarf (*IST-Situation, Wünschen & Zielen*) entsprechende Lösungen angeboten werden.

## 5. Controlling

Ein internes Controlling-System und Beschwerde-Management sorgt dafür, dass „schwarze Schafe“, die sich nicht an die o.g. Qualitätsrichtlinien halten, schnell erkannt und aussortiert werden können.

Diese strikte Vorgehensweise ist insbesondere für die Lizenzpartner wichtig, die mit der Marke „Deutscher Verbraucher Verein e.V.“ werben und durch Ihre gute und bedarfsgerechte Beratung das Vertrauen der Interessenten & Kunden verdienen.