

Hallo!

Sie sind eingeladen, eine Art der Beratung kennen zu lernen, die wahrscheinlich die bemerkenswerteste und einträglichste ihrer Art ist. Dafür gibt es einen besonderen Grund. Ein Grund, der Ihnen in wenigen Augenblicken sehr klar sein wird. Aber erfahren Sie zuerst mehr über Wirtschaftsberater/innen (WBA)[®] und Private Financial Planning[®].

Wirtschaftsberater/innen (WBA)[®] sind in der Regel eingetragene Kaufleute (e.K.), die

1. in der Bundesrepublik Deutschland niedergelassen und tätig sind;
2. nicht in einem Ausschließlichkeitsverhältnis zu einem Produkthanbieter stehen;
3. ihren Beruf hauptberuflich ausüben;
4. zuverlässig sind und in geordneten Verhältnissen leben;
5. in notwendigem Maße allgemeine kaufmännische und fachliche Kenntnisse und Fertigkeiten besitzen, die durch den Abschluß an der WIRTSCHAFTSBERATER-AKADEMIE (WBA) nachgewiesen wurden;
6. ein nach ISO 9001 zertifiziertes und regelmäßig freiwillig überwachttes Qualitätsmanagement betreiben.

Wirtschaftsberater/innen (WBA)[®] beachten Wohlverhaltensregeln, sind daher der Qualität und dem Servicegedanken verpflichtet und konzentrieren sich mit all ihren Kräften darauf, ihre Klienten/innen bei der Schaffung von Wohlstand zu unterstützen. Sie handeln dabei professionell, recht und billig im bestmöglichen Interesse ihrer Klienten/innen. Dementsprechend werden sie fach- und sozialkompetent weitergebildet. Auch wurden langjährig Praxiserfahrungen gesammelt. Es gilt für Wirtschaftsberater/innen (WBA)[®] nur ein Ziel: Sicherzustellen, dass das Vermögen der Klienten/innen stetig wächst und abgesichert ist. Dazu suchen und empfehlen Wirtschaftsberater/innen (WBA)[®], unter einer hinreichenden Anzahl von den auf dem Markt angebotenen Produkten, günstige, risikoarme, besonders ertragreiche aus. Gleichzeitig sind sie bestrebt, die allergrößten Bedrohungen, denen Human- und Finanzkapital im alltäglichen Leben und Handeln ausgesetzt sind, zu berücksichtigen: Krankheit, nicht unbedingt notwendige Versicherungen, Inflation, extreme und unfaire Besteuerung, starke, Währungsschwankungen, praxisfremde Gesetzgebungen, Steuerfahndung und Verluste durch Abzocker des grauen Kapitalmarktes.

Das gesteckte Ziel wird auf zwei verschiedenen Wegen erreicht. Zuerst sorgen Wirtschaftsberater/innen (WBA)[®] dafür, dass das bereits bestehende Vermögen bestmöglich abgesichert wird. Zu diesem Zweck stellen Wirtschaftsberater/innen (WBA)[®] ihren Klienten/innen jede nur denkbare Schutzstrategie versicherungstechnischer, finanzieller und planerischer Art zur Verfügung, damit diese ruhig schlafen können. Dann zeigen sie ihren Klienten/innen auf, wie man durch besonders ausgesuchte und sorgfältig ermittelte Möglichkeiten ein Vermögen auf- bzw. ausbauen und sichern kann. Die Ausführung steht und fällt mit der Erkenntnis, dass sich die besten Lösungen durch allumfassende Netzwerke gut informierter Wirtschaftsberater/innen (WBA)[®] ergeben. Nur so lassen sich langfristig hohe Sicherheit und Wertzuwächse erzielen. Dabei sind Wirtschaftsberater/innen (WBA)[®] vollkommen frei, weder direkt noch indirekt an den Stimmrechten bzw. dem Kapital von jedweden Versicherungsgesellschaften, Banken, Finanzdienstleistern, Initiatoren und Produktgebern beteiligt und einzig dem Wohlergehen ihrer Klienten/innen verpflichtet. Daher besteht auch jederzeit die Bereitschaft zur umfassenden, objektiven Auskunftserteilung, "Geheimnisse" zu lüften und vielleicht vorhandene Bedenken zu nehmen.

Um Versicherungs- und Finanzentscheidungen auf mittel- und langfristige Sicht mit größerer Sicherheit und höherer Wirksamkeit treffen zu können, schafft Private Financial Planning[®] ganzheitlich klare und fundierte Orientierung. Es werden eine Fülle von Informationen gewonnen, die gerade im schwierigen Marktumfeld von Nutzen sind. Wirtschaftsberater/innen (WBA)[®] bieten ihren Klienten/innen durch gewissenhafte Untersuchungen und Planungen Gewißheit, unter Versicherungs-Anlage-, Steuer- und Vorsorgegesichtspunkten alle wichtigen Faktoren berücksichtigt und nichts übersehen zu haben. Die qualifizierte Planung von Wirtschaftsberater/innen (WBA)[®] erfolgt nach bewähr-

ten Grundsätzen. Persönliche Besonderheiten, Vollständigkeit, Richtigkeit, Vernetzung und Verständlichkeit stehen im Vordergrund. Private Financial Planning® ist eine persönliche und honorarpflichtige Dienstleistung. Professionelle Planung und Beratung gibt es nicht kostenlos.

Am Anfang steht der Auftrag. Es folgen objektive Untersuchungen und Datenaufnahmen. So entstehen elektronische Klienten/innen-Akten. Danach können Planungen beginnen. Alles wird immer schriftlich festgehalten und dokumentiert. Wirtschaftsberater/innen (WBA)® kraft ihres Berufes anvertraute Daten werden selbstverständlich geheimgehalten.

Wirtschaftsberater/innen (WBA)® unterstützen ihre Klienten/innen natürlich folgerichtig auch bei der bestmöglichen Umsetzung und Ausführung von Empfehlungen. Wirtschaftsberater/innen (WBA)® praktizieren Offenheit in kritischen Fragen und absolute Vertraulichkeit. Neben der Rendite ist insbesondere die Risikominimierung eine wichtige Zielgröße. Wirtschaftsberater/innen (WBA)® sorgen ebenso dafür, dass eine fortlaufende Aktualisierung der Planung erfolgt. Immer dann, wenn es Marktgegebenheiten oder persönliche Umstände und Veränderungen bei den Klienten/innen erforderlich machen. Eine umfassende Finanzplanung kann selbstverständlich nicht "im Kopf" erstellt werden. Deshalb verfügen Wirtschaftsberater/innen (WBA)® über spezielle EDV-Unterstützung. Keiner kann alles, auch Wirtschaftsberater/innen (WBA)® nicht. Ihnen steht jedoch ein Experten-Netzwerk zur Verfügung, um jederzeit fehlende bzw. erforderliche Informationen abrufen zu können.

Der Versicherungs- und Finanzdienstleistungs-Markt hat sich in den letzten Jahren grundlegend verändert. Aus dem Nebeneinander von Versicherungen und Banken ist ein Miteinander geworden. Große Finanzdienstleistungs-Konzerne mit vielfältigen Verflechtungen sind dabei entstanden. Zunehmend zeigt sich auch der Einfluss des europäischen Binnenmarktes. Ausländische Anbieter dringen mit neuen Ideen und unbekanntem Produkten auf den deutschen Markt vor. Dadurch werden zusätzlich die ohnehin schon kurzen Erneuerungsprozesse weiter verkürzt. Diese Entwicklung hat Licht- und Schattenseiten. Zu begrüßen ist, daß frischer Wind in den Markt kommt und die Auswahl an geeigneten Produkten größer wird. Letzteres ist aber zugleich ein ernsthaftes Problem. Denn die Verflechtung von optimalen Lösungen nimmt immer stärker zu. Mehr denn je ist in dieser Situation der Rat von Wirtschaftsberater/innen (WBA)® gefragt, die einerseits die ganze Vielfalt an Produkten und Informationen fest im Griff haben und andererseits frei von Einflüssen und Interessen Dritter eine individuelle Beratung sicherstellen können. Daneben wird die Beratungsqualität zum zentralen Faktor, denn nur ein hoher Qualitätsstandard garantiert Sicherheit und Erfolg. Eine lebensbegleitende Beratung erfordert Stetigkeit und Stärke. Denn nur dann ist sie sinnvoll. Klare Zielsetzungen und darauf ausgerichtete Lösungen sind die Basis für unternehmerischen Erfolg. Diese Vorgehensweise auf den Privatbereich zu übertragen, wäre logisch, ist aber selten der Fall. Wirtschaftsberater/innen (WBA)® leben diesen Gedanken täglich in der Beratung ihrer Klienten/innen. Einzelne Produkte aus dem Bauchladen geben auf lange Sicht niemals nachhaltige Zufriedenheit. Deshalb bieten Wirtschaftsberater/innen (WBA)® keine Standardlösungen von der Stange, sondern individuell erarbeitete Problemlösungen an, zugeschnitten auf die ganz persönliche Situation. Die für eine objektive Beratung so wichtige Freiheit ist bei Wirtschaftsberater/innen (WBA)® gewährt.

Für Wirtschaftsberater/innen (WBA)® besteht ein angemessenes und wirksames Beschwerde- und Abhilfungsverfahren, welches gerichtliche Auseinandersetzungen vermeiden und zur gütlichen Beilegung im Falle von Verbraucherrechtsstreitigkeiten zwischen Wirtschaftsberater/innen (WBA)® und ihren Klienten/innen beitragen soll. Dazu kann der satzungsgemäße VDW-Ombudsmann (Befähigung zum Richteramt) angerufen werden. Der Schlichtungsspruch ist für Wirtschaftsberater/innen (WBA)® bindend, wenn der Beschwerdegegenstand den jeweils nach dem Gerichtsverfassungsgesetz maßgeblichen Höchstbetrag für vermögensrechtliche Klagen vor den Amtsgerichten nicht übersteigt. Klienten/innen sind darin frei, gleichwohl ein ordentliches Gericht anzurufen. Wirtschaftsberater/innen (WBA)® haben auch eine geeignete Vermögensschadenhaftpflichtversicherung, falls einmal ein Fehler mit Folgen vorkommen sollte.

Menschen brauchen Menschen. Daher beginnt Private Financial Planning® für Klienten/innen mit der Suche nach Wirtschaftsberater/innen (WBA)® in der Nähe, der Auswahl und schließlich der Kontaktaufnahme. Dazu einfach im WIRTSCHAFTSBERATER.NET den Menüpunkt "Suche" anklicken!

Übrigens, alle im "WIRTSCHAFTSBERATER.NET" registrierten Wirtschaftsberater/innen (WBA)® sind Mitglied im VDW-VERBAND DEUTSCHER WIRTSCHAFTSBERATER E.V. und daher im Besitz einer jährlich zu erneuernden VDW-CARD und weisen sich damit gerne aus!

VDW-CARD-Muster:



Wirtschaftsberater/innen (WBA)® arbeiten unter dem Markendach Private Financial Planning®. Beide Marken sind eingetragen (Nr. 30223345 und 30302922) und gesetzlich geschützt. Mutter bzw. Vater der Marken ist der VDW-VERBAND DEUTSCHER WIRTSCHAFTSBERATER E. V. (gegründet 09. März 1984). Der VDW verfolgt keinerlei wirtschaftliche und kartellrechtswidrigen Ziele und enthält sich jeglicher diesbezüglichen Verhaltensweisen und Maßnahmen.

Die Marken Private Financial Planning® und Wirtschaftsberater/in (WBA)® erhalten ihre Stärke durch völlige Übereinstimmung und klare Führung. Sie verkörpern Qualität, Verlässlichkeit und Freiheit der Wahl durch das einzigartige Markenwesen und die Unverwechselbarkeit. Zunächst einmal ist es ihr Ziel, eine gefühlsbetonte Verbindung zwischen Wirtschaftsberater/innen (WBA)® und deren Klienten/innen herzustellen und diese dann nachhaltig sachlich auszubauen und zu festigen, eingeleitet durch die hohe Anziehungskraft der Marken. Klienten/innen können mit Private Financial Planning® und Wirtschaftsberater/in (WBA)® klare Vorstellungen verbinden und sich jederzeit an ihnen orientieren. Die Marken sind ein Teil der Versicherungs- und Finanzkultur, spiegeln und prägen diese gleichermaßen. Sie wollen durch uneingeschränkten Austausch von Informationen und Handlungen begeistern und werden dazu beitragen, allseits einen hohen sozialen Status zu erreichen. Die Macht der Marken ist heute unbestritten. Sie stellen ein Wertesystem dar. Eine Marke ist, was positiv im Gedächtnis von Klienten/innen bleibt. Von einer Marke darf der Verbraucher immer etwas besonderes erwarten. Er soll von dem Markenwert profitieren und nicht nur etwas in einer anderen "Verpackung" angeboten erhalten. Der Stellenwert der Marken für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung kann nicht hoch genug veranschlagt werden. Jedoch nur starke Marken mit "Leuchtturmfunktion", wie Private Financial Planning® und Wirtschaftsberater/in (WBA)®, werden sich behaupten.

Die Marken Private Financial Planning® und Wirtschaftsberater/in (WBA)® sind nicht marktschreierisch, sondern eher nach innen gewandt aufgestellt. Ob sie Kultstatus schaffen, entscheiden ausschließlich die Verbraucher. Nur von ihm können Kultmarken "gemacht" werden.

Das Geheimnis des unnachahmlichen Stils von Wirtschaftsberater/innen (WBA)®:

1. Die gemeinsame Überzeugung, daß der Versicherungs- und Finanzmarkt starke Marken für Menschen, anstatt "Infosysteme" braucht. Marken und Menschen mit klarem Profil!
2. Die Haltung, Unvoreingenommenheit, ehrliches Interesse, uneingeschränkte Neugier und Offenheit zeitlos zu verbinden. Formen, die Menschen zusammen bringt!