

profundo Vorgehensweise

profundo®

5. Laufende Servicetermine/Betreuung

Planungen können nie endgültig sein. Schnell ändern sich die Verhältnisse. Die Veränderungen können bei Ihnen entstehen (höheres Einkommen, Erbschaft etc.) oder extern (z. B. Steuergesetzgebung) veranlasst sein. Daher bleiben Sie und Ihr Financial Planer immer im direkten Kontakt.

1. Analysenerfassung/Datenaufnahme

Eine intensive Auftragsklärung, bei der der Kunde seine Ziele und Situation beschreibt, stellt eine gute Beratung sicher. Zunächst nimmt der Datenerfasser alle relevanten Daten des Kunden auf. Dazu zählen sämtliche Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, aber auch die Informationen zu den Lebenszielen, zu seiner Risikoeinstellung und zu seinen Einnahmen und Ausgaben, zur Erstellung einer Wirtschaftsdiagnose. Analysenerfassern ist es grundsätzlich untersagt, verkaufsberatend tätig zu werden!

Wertschöpfungskette profundo-Kunden

4. 2. Beratungsgespräch/Umsetzung

Ziel ist es, die Top-Produkte für die jeweiligen Lösungen zu finden und in die Strategie einzubinden

2. Analyse und Planung

Auf Basis dieser Diagnose entwickeln Spezialisten der Firma profundo Strategien und Szenarien, um die Ist-Situation und die Finanzen des Kunden zu optimieren.

3. 1. Beratungsgespräch (Expertenstatusberatung)

Bei diesen Gesprächen geht es noch nicht unbedingt um Vertragsabschlüsse, sondern lediglich um die grundsätzlichen Konzepte.