

(Get free) Neue Kunden mit Financial Planning: Strategien für die erfolgreiche Finanz- und Vermögensberatung

Neue Kunden mit Financial Planning: Strategien für die erfolgreiche Finanz- und Vermögensberatung

Von Gabler Verlag
audiobook / *ebooks / Download PDF / ePub / DOC



DOWNLOAD



READ ONLINE

Produktinformation - Verkaufsrang: #1818877 in BcherVerffentlicht am: 2003-03-20Abmessungen: 9.53 x .87b x 6.85l, Einband: Gebundene Ausgabe319 Seiten | File size: 25.Mb

Von Gabler Verlag : Neue Kunden mit Financial Planning: Strategien für die erfolgreiche Finanz- und Vermögensberatung before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Neue Kunden mit Financial Planning: Strategien für die erfolgreiche Finanz- und Vermögensberatung:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Interessantes BuchVon Henning K.In diesem Buch werden durch verschiedene Artikel von diversen Autoren das Thema Finanzplanung beleuchtet. Wer insgesamt einen ersten Eindruck ber das Thema gewinnen mchte, ist mit einem

anderen Buch besser verdient. Wer bereits im Thema vertieft ist, hat hier viele neue zusätzliche Informationen zur Verfügung.

Kurzbeschreibung In diesem Buch erhalten Finanz- und Vermögensberater wertvolle Tipps für die Vorgehensweise im Beratungsprozess und erfahren, wie Financial Planning in der Gestaltung privater Finanzen Gewinn bringend eingesetzt werden kann. **Buchrückseite** Die Mehrzahl vermöglicher Kunden ist bei der aktuellen Höhe und realistischen Werte ihres Vermögens unzureichend informiert. Zudem werden die Risiko-/ Ertragsprofile einzelner Anlagen, die Risikofaktoren gewachsener Vermögensstrukturen und auch steuerliche Belastungen von privaten Anlegern häufig falsch eingeschätzt. Kurzfristig orientierte Maßnahmen gefährden Lebensziele - es fehlen eine klare Zustandsanalyse, eine langfristige Strategie sowie eine professionelle Betreuung. Private Finanzplanung gilt deshalb im Markt für Finanzberatung und Altersversorgung als Schlüsseldienstleistung. Finanzinstitute und freiberufliche Berater entwickeln verstärkt neue Vertriebskonzepte, in denen der ganzheitliche Ansatz aus der Vernetzung von Anlage-, Finanzierungs-, Versicherungs-, Immobilien-, Steuer- und Erbschaftsfragen im Vordergrund steht. In diesem Buch erhalten Finanz- und Vermögensberater einen umfassenden Überblick zur aktuellen Marktsituation, wertvolle Tipps für die Vorgehensweise im Beratungsprozess und erfahren, wie Financial Planning in der Gestaltung privater Finanzen Gewinn bringend eingesetzt werden kann. **über den Autor und weitere Mitwirkende** Peter J. Krauss, CFP, ist spezialisierter Consultant, Dozent an mehreren Akademien und freiberuflicher Finanzplaner. Er ist Autor in zahlreichen Fachzeitschriften - u. a. dem Bank- und Versicherungsmagazin - und spezialisiert auf die Implementierung von Beratungs- und Betreuungssystemen im Affluent- und Private-Banking-Bereich. Die Autoren - Geschäftsführer, Bereichsleiter, Berater und Dozenten - sind namhafte Finanzplaner und anerkannte Experten.