



Was ich als Bank- u. Versicherungskunde unbedingt beachten sollte:

"Die Problemstellung meiner Bank- u. Versicherungsberater"



Kundengespräch mit einem Bank- oder Versicherungsberater

+ Mein Betreuer / Ansprechpartner auf der Bank

...muss "für die Bank arbeiten" und unterliegt meist auch einem Verkaufsdruck innerhalb der Bank. Er muss meist die Produkte an den Mann bzw. die Frau bringen, er hat meist Zielvorgaben für den Verkauf. Oft erfolgt der Verkauf dann produktorientiert - siehe z.B. "Bauspartage" etc. wo Kunden nach dem Zufallsprinzip zum Bausparen angesprochen werden.

+ Mein Versicherungsberater

...arbeitet ebenfalls für seine Versicherung und muss seine Produkte als "Das beste am Markt anpreisen".

Frei nach dem Sprichwort: "Jeder Händler lobt seine Ware."

+ Mein Bausparkassenberater

..arbeitet auch für die Bausparkasse = selbe Situation wie beim Versicherungsberater

Fazit:

Keiner der genannten Mitarbeiter ist in der Lage, mich wirklich unabhängig zu beraten!

Die Lösung!

Ich brauche einen Berater der für mich, den Kunden arbeitet, bzw. auf meiner Seite steht!

Einen selbständigen Wirtschafts- u. Vermögensberater als lebensbegleitenden Berater!

(...der weder für eine Bank, eine Bausparkasse oder eine Versicherung arbeitet)

- [Weiter](#) -

Amicas Online Serviceportal "Wirtschaftsbilanz"

Kosten senken - Einnahmen steigern - den Haushalts-Gewinn erhöhen! Um durchschnittlich € 5.000,- in den nächsten 5 Jahren. Meist nur durch Optimierung von bereits bestehenden Zahlungsströmen, damit letztendlich mehr Geld in der Haushaltskasse übrig bleibt!

wirtschaftsbilanz - www.wirtschaftsbilanz.at - Ein Service von Amicas Online u. Amicas Wirtschaftsbilanz, Flurgasse 12, A-4844 Regau, Tel u. Fax: 0043-7672-22204, Inf hotline: 0043-664-4011351, office@amicas.at - www.amicas.at - www.vorsorgeplan.at - www.wirtschaftsbilanz.at