

Eine seriöse Anlagestrategie oder eine komplexe Versicherungslösung beginnt nicht mit einer fertigen Lösung, sondern mit Ihrer ganz persönlichen Situation.

Zu den Grundsätzen einer seriösen Finanz- und Anlageplanung gehört es, dass am Anfang eines Gespräches noch kein Lösungsvorschlag oder eine fertige Strategie stehen, sondern stets solche wichtigen Fragen wie:

- was sind Ihre konkreten finanziellen Ziele und Wünsche,
- was möchten Sie mit Ihrem anzulegenden Kapital oder bereits vorhandenem Vermögen konkret erreichen?
- möchten Sie von Ihrem Kapital etwas an Kinder und Enkel weitergeben? oder
- möchten Sie Ihr angespartes Vermögen selbst verbrauchen?

Konkrete Vorschläge für eine einzelne Anlage oder eine komplette Anlagestrategie ohne genaue Analyse Ihrer Situation sind selten ein guter Plan.

Denn, ob eine spontane Anlage-Idee oder -Strategie später für Sie wirklich geeignet sind, hängt immer von Ihrer konkreten persönlichen Situation ab. Zu dieser gehören: Ihre Ziele, Ihr Anlagehorizont, Ihre Risikoneigung, aber auch Ihre bisherigen Kenntnisse und Erfahrungen sowie Ihre finanziellen Verhältnisse.

Nicht jeder meiner Kunden sieht in so einer genauen Analyse verständlicher Weise immer gleich einen Sinn. Denn: Es bedeutet doch für beide Seiten, sich bereits dafür genug Zeit zu nehmen, um sich persönlich oder online zu verabreden und diese Dinge sehr genau zu analysieren.

Allerdings kann dies bereits von Ihnen gut vorbereitet werden. Das hilft Ihnen wie mir, um alles zeitlich überschaubar zu halten. So kann dann ein gemeinsamer Termin besser für verbliebene Fragen genutzt werden oder um sich ausführlich über Ihre Vorstellungen auszutauschen.

Zur Vorbereitung kann ich Ihnen dafür beispielsweise einen Fragebogen zur Verfügung stellen, den Sie in Ruhe bei sich (Büro bzw. zuhause) durchgehen und ausfüllen können.

Auf dieser Grundlage lässt sich dann gemeinsam eine passende Anlagelösung finden oder eine für Sie geeignete Strategie entwickeln.

Was Sie im Gesprächstermin erwartet

Zunächst sprechen wir über Ihre Ausgangssituation auf Basis des Fragebogens, um eine gemeinsame Basis zu haben für:

- Ihre bereits vorhandenen Anlagen,
- Ihr aktueller und ggf. künftiger Liquiditätsbedarf,
- Ihre Einkommenssituation und
- Ihre Erwartungen hinsichtlich Renditen ggf. für unterschiedliche Anlagezeiträume, Flexibilität, zeitlicher Verfügbarkeit und Entnahmen bzw. Ausschüttungen für künftige Liquiditätsbedarfe

Sie bekommen eine erste Einschätzung, auch wenn Ihre aktuelle persönliche Situation oder Ihre finanziellen Möglichkeiten einer Umsetzung noch im Wege stehen sollten.

Das Erst- oder Folgegespräch kann auch durch ein verbundenes Unternehmen geführt werden. Diese sind: Hohmann & Schmidt Wirtschaftskanzlei KG, midafin Unternehmergeellschaft sowie Complements 2020 GmbH, Berlin, Tel.: +49(0)30 889 129 01 bzw. +49 (0)30 9170 3629 oder F.C.B Finanz Center Bayern, Nürnberg.

Was Sie im Gesprächstermin nicht erwartet

Keinerlei Verkaufsdruck, keine vorbereiteten Antrags- bzw. Vertragsunterlagen, keinerlei zeitlicher Druck.

Als Interessent über WhoFinance ist das 1. Gespräch für Sie kostenlos und unverbindlich, ganz gleich ob telefonisch, per Videomeeting oder ganz persönlich. Sie allein entscheiden, wie Ihnen mein Herangehen zusagt sowie ob und wann wir die nächsten Schritte gemeinsam angehen.

Selbst wenn keine Zusammenarbeit zustande kommt, schätzen viele Interessenten rückblickend ein, dass dieses Herangehen, die detaillierte Auseinandersetzung mit Ihrer persönlichen wie auch finanziellen Situation und die ersten Gespräche vor allem eines gebracht haben:

- Mehr Klarheit für die eigenen angestrebten Ziele,
- den Sinn einer sorgfältigen Planung und deren guten späteren Ausführung (in Abhängigkeit von Zielen und Anlagezeiträumen), vor allem aber
- mehr Ordnung für die eigenen Gedanken.

Das 1. Gespräch ist genau dafür da.

Sind Sie bereit, jetzt diese Klarheit für Ihre persönliche Situation zu gewinnen? Wenn ja, dann freue ich mich auf das kommende Gespräch mit Ihnen.

Übrigens: Ich bin immer nur einen Anruf weit oder eine kurze Mail von Ihnen entfernt und arbeite weiterhin auch überregional.

Ihr Frank Hohmann, Berlin, Telefon: +49(0)30 475 2503