

Unabhängig und objektiv im Sinne ihrer Kunden

Nur ein Profi hat in Anbetracht der Angebotsvielfalt am Finanzmarkt die Chance, Produkte objektiv zu vergleichen.

In Zeiten der Angebotsflut von Banken, Versicherungen und anderen Anbietern ist es besonders wichtig, Angebote und Produkte zu vergleichen. Aber welcher noch so mündige Kunde und Konsument hat die Zeit, die Mittel und die Ressourcen, um wirklich das für ihn optimale Produkt aus dem prall gefüllten Anlagepool herauszufischen? Diese Möglichkeit hat nur ein Profi – der unabhängige Vermögensberater. Um als unabhängiger Partner auf dem Finanzmarkt auftreten zu können, hat er verschiedenste starke und namhafte Produktpartner auf seiner Seite, damit er auch langfristig finanzielle Vorteile für die Kunden sichern kann.



Andreas Pils,
Euro-Finanz-Service AG,
Graz

Wachstumsbranche Nr. 1

Die Dienstleistung der Finanzberatung hat in letzter Zeit enorm an Stellenwert gewonnen. Die Ursachen dafür finden sich vor allem in der Krise des staatlichen Pensionssystems sowie in den steigenden Kosten unseres Gesundheitswesens. Aus einem Bericht des Kurier vom Juni 2005 geht hervor, dass im Jahr 2004 die Finanzdienstleistung mit einem Plus von 5,9 Prozent die Wachstums- und Zukunftsbranche Nummer eins war. Daran wird sich aller Aussicht nach auch 2005 nichts ändern, ein Zuwachs von an die neun Prozent scheint nicht unrealistisch.

Neue Gewerbeordnung

Auf Grund der Neuerungen der Gewerbeordnung mit Anfang 2005, die die Berechtigung zur Ausübung der Tätigkeit des Finanzdienstleister regeln, wurde zweifelsohne eine enorme Qualitätssteigerung in der Branche erreicht. Nichtsdestoweniger ist eine der wesentlichsten Entscheidungen die der Kunde selbst treffen muss, die, welchem Unternehmen er seine finanziellen Angelegenheiten anvertraut.