SwissClassics fürs Vermögen

Die Vorteile einer aktiven, professionellen und unabhängigen Vermögensverwaltung

Bei Dogan Inan, Head of Sales SwissClassics, und seinem herausragendem Team von Experten steht der Kunde im Mittelpunkt. Finanzangelegenheiten sind nun mal Vertrauenssache. Wer Vermögen hat, ist gefordert. Denn Vermögen, egal ob groß oder klein, bedeutet in der Regel eine große Verantwortung. Daher braucht es erfahrene Berater, die dem Kunden nahe sind und ihn verstehen.
Das Team von SwissClassics berät Menschen beim Vermögensaufbau und hilft ihnen, Geldanlagen und Altersvorsorge professionell zu verwalten.
"Unsere Kunden wissen es zu schätzen, dass wir auf ihre Bedürfnisse eingehen", so Dogan Inan. "Denn für jeden Kunden gibt es nur eine genau passende Anlagestrategie. Und um diese zu finden, muss man ihn und seine Wünsche genau kennen. Aus diesem Grund setzen wir mit der erforderlichen Fachkompetenz auf Nähe und Beratung auf Augenhöhe. Die Vermögenssicherung und der Kunde selbst stehen bei uns absolut im Mittelpunkt." Seine Kunden sind typische Mittelständler, Kapitalanleger und vermögende Unternehmer, die er bei der Vermögensverwaltung begleitet.

SwissClassics bietet aktive Vermögensverwaltung mit Fonds.

"Unser Anlagevorgehen beruht auf einem modernen Verständnis der Kapitalmarktlehre und der Verhaltensökonomie. Für unsere Kunden streben wir die bestmögliche Kombination aus Risiko, Rendite und Liquidität an," erklärt Dogan Inan.

Die Welt verändert sich

Die Märkte haben sich verändert und somit auch das Verhalten der Anleger. Man muss bedenken, dass maßgebliche Ereignisse in der Vergangenheit Deutschland und die Welt politisch wie wirtschaftlich grundlegend verändert haben. Zwei Weltkriege, Wirtschaftskrise und Wirtschaftswunder, Börsenboom und Börsencrash. Auch die Finanzkrise 2008 sorgte für massive Veränderungen in der Branche der Vermögensberater. Die Kunden wünschen sich mehr als reine Beratungskompetenz und Finanz-Knowhow.

"Unsere Kunden legen großen Wert auf Transparenz und Nachvollziehbarkeit"

Früher hat sich der Kunde kaum die Mühe gemacht, sich mit seinem Portfolio auseinander zu setzen. Er hat seinem Bankberater die Entscheidungen überlassen und darauf vertraut, dass diese in seinem Sinne gefällt werden. Mittlerweile will der Kunde die Zusammenhänge verstehen und die Risiken selbst erkennen. Private Anleger fordern heutzutage einen hohen Qualitätsstandard in Bezug auf Fachwissen und Erfahrung.

"Unsere Kunden legen viel Wert auf Transparenz und Nachvollziehbarkeit," erklärt Dogan Inan . "Der Dialog mit dem Berater, der die Bedürfnisse erfragt und richtig einordnet sowie über die tatsächlichen Risiken und Chancen aufklärt, bildet das Fundament für das Vertrauen. Wir heben uns so von den Banken ab, denn wir gehen aktiv auf die Menschen zu und führen intensive Gespräche. Um dem Anspruch der bestmöglichen Beratung gerecht zu werden, gehen wir auf die Situation eines jeden einzelnen Kunden ein", so Dogan Inan. "Seine Zielsetzung, seine Erwartungen, die Vorsorge für den Fall der Fälle. Dabei ist es wichtig, vorrausschauend zu denken, rechtzeitig abzuwägen und nicht zu knapp zu kalkulieren. Mit SwissClassics finden wir eine individuelle Lösung, die seinen Bedürfnissen entspricht."

Gitta Schweitzer

Pressekontakt

OnlinePresseService / Presseabteilung

Frau Gitta Schweitzer
Kapellenbergstrasse 49
61389 Oberreifenberg

glxpage.com/28598/1388575
g.schweitzer@gmx.tm

Firmenkontakt

SwissClassics / Inan & Partner

Herr Dogan Inan
Bockenheimer Landstrasse 17/19
60325 Frankfurt a.M.

swissclassics.de
d.inan@swissclassics.de

SwissClassics bietet aktive Vermögensverwaltung mit Fonds. Das Anlagevorgehen beruht auf einem modernen Verständnis der Kapitalmarktlehre und der Verhaltensökonomie. Das Bestreben für die Kunden ist die bestmögliche Kombination aus Risiko, Rendite und Liquidität. Das Portfolio des jeweiligen Kunden wird immer den aktuellen Marktbedingungen angepasst.

Anlage: Bild