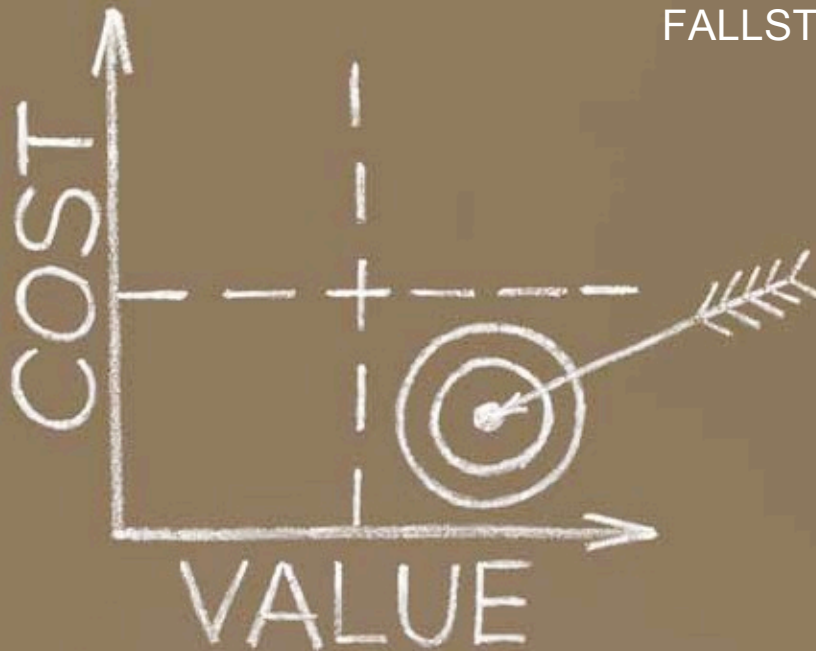


FALLSTUDIE



DIE SITUATION

Eine Familie musste deutliche Verluste bei ihren Kapitalanlagen verzeichnen. Die Vermögenswerte waren zum Teil um 30% reduziert. Im Erstgespräch wurde unmittelbar deutlich, dass übersichtliche Strukturen fehlten. Den Mandanten mangelte es an Zielen, Überblick und Kostenberichten.

DER BERATUNGSANSATZ

Wir nahmen zunächst die Situation auf und erstellten – wie bei unternehmerischen Kunden – Bilanzen als Basis. Parallel analysierten wir alle relevanten Kennzahlen für Kapitalanlagen und stellten sie für den Mandanten zusammen. Wir hielten die Zielvorgaben fest und brachten sie mit dem Mandanten in einem „Business Plan“ zum Ausdruck.

Mit unserem Berichtswesen war der Mandant in der Lage, fundierte Entscheidungen zu treffen und sich künftig gegenüber Banken und Produktgebern zu positionieren.

Mit unserem Strukturbericht sprachen wir nach den Zielvorgaben konkrete Empfehlungen in Bezug auf die Vermögensstruktur und deren Finanzierung aus. Im Anschluss fanden wir im Bieterverfahren mit Banken und Vermögensverwaltern passende Lösungen für den Mandanten.

DAS ERGEBNIS

Der Mandant hatte durch die Beratung eine unabhängige zielgerichtete Lösung für Aufbau und Absicherung seines Vermögens. Kosten wurden minimiert, Steuern gesenkt und das Vermögen nachhaltig strukturell optimiert. Performance-Erwartungen wurden einer unabhängigen Sicht angepasst und Wege aufgezeigt, mit welchen Mitteln das Vermögen zielgerichtet zu entwickeln war.

Im Ergebnis: Kostensenkung, Ertragssteigerung, Risikosteuerung.