

Der Sympathieträger

Hansjörg Bossert ist wie ein Fisch im Karpfenteich, wenn es sich um scheinbar so trockene Themen dreht wie Finanzplanung- und -praktiken, Vorsorgelösungen, Versicherungskonzepte und Steuererklärungen. Sein Erfolgsrezept liegt in der Vernetzung der Fachkenntnisse und einer besonderen Herangehensweise.

In einer Welt, in welcher immer mehr Fachleute zu Spezialisten in einem bestimmten Fachgebiet mutieren, wird Vielseitigkeit mittlerweile wieder zu einer so genannten Unique Selling Proposition, also zu einem Alleinstellungsmerkmal.

Das Vertrauen als Basis für die Zusammenarbeit

Bei der Auswahl, welche/n Finanzierungs- und Versicherungsberater/in man sein Vertrauen schenken möchte, ist die Auswahl gross. Die Topleute der Branche weisen alle die nötigen fachlichen Kompetenzen vor. Dennoch ist es manchmal entscheidend, wie der so genannte „Approach“, die Herangehensweise an einen Fall, ausfällt. Und hier kann einer wie Hansjörg Bossert (Alter bitte einsetzen) punkten. Der eidg. dipl. Finanzplanungsexperte ist ein erfahrener Berufsmann mit einem sehr interessanten Hintergrund. „Mein Geschichts- und Geografie-Studium, die Arbeit als Leiter Mitarbeiterausbildung einer Bankstellengruppe und meine grosse Berufserfahrung kombiniere ich mit meinem Einfühlungsvermögen in die Sachlage. Es ist immer eine ausgewogene Herangehensweise zwischen dem Einsatz der weichen Faktoren in meiner Arbeitsweise und der klaren analytischen Art und Beurteilung der harten Fakten.“

Sensorium für gute Lösungen zum richtigen Zeitpunkt

Hansjörg Bossert wirkt souverän, belesen und „unaufgeregt“, aber gleichzeitig auch einfühlsam und erzeugt sofort Sympathie. Sein Credo ist: Nicht der Abschluss eines Geschäftes ist das Ziel, sondern die optimale Beratung, die zum Abschluss führt. Der Weg ist das Ziel und nicht umgekehrt. Sein Werdegang, so bestätigt Hansjörg Bossert, öffne ihm das Sensorium dafür, dass zur gleichen Zeit verschiedene Lösungen an verschiedenen Orten erfolgreich sind und dass Lösungen am gleichen Ort zu verschiedenen Zeiten richtig sein können.

Und hier ist auch sein Alleinstellungsmerkmal, seine „USP“ zu finden: Bosserts Firma V&VBB mit Sitz in Gelterkinden ist zwar ein kleines Unternehmen, aber es bietet die gesamte Bandbreite aller möglichen Finanzpraktiken und vernetzt sich mit absoluten Top-Spezialisten, die alle in ihrem Fachgebiet arrivierte sind. „Mein Netzwerk ist eines meiner Erfolgsgeheimnisse“, bestätigt Bossert, der zudem eng mit der A-Z Risk Consult AG zusammen arbeitet.

Vom Alleinstellungsmerkmal zur Zauberformel

Das Alleinstellungsmerkmal von Hansjörg Bossert besteht jedoch nicht alleine aus Vielseitigkeit, Erfahrung und Netzwerk. Die Zauberformel ist nämlich erst dann geknackt, wenn man diese vielen „USP“ auch im täglichen Einsatz optimal verknüpft. Und darin ist Bossert ein Meister seines Fachs: „Ich kann vielseitig sein, aber auch bei Bedarf nur eine bestimmte Nachfrage befriedigen. Ich kann nur Makler oder Broker sein und beispielsweise in den Bereichen Sachversicherungen, Pensionskassen und Nachfolgeplanungen für KMU tätig sein oder für Vorsorge und Steuern Gesamtkonzept analysieren.“ Wichtig ist ihm dabei immer, dass eine gewisse Flexibilität und mittel- bis langfristige Planung berücksichtigt wird. „Der Lebensweg und die Herausforderungen können schnell ändern und ich versuche nicht nur darauf einzugehen, sondern in der

Vorsorgeplanung auch schon antizipierend zu agieren. Dies bedeutet also, dass ich vorsichtig und genau analysiere und erst dann ein Konzept vorlege. Auf Hintergründe hinzuweisen oder eben Zusammenhänge auf verschiedenen Ebenen herauszuschälen und dem Kunden die/seine Verantwortung und seine Entscheidungsmöglichkeiten aufzuzeigen, ist mir wichtig.“

Die Zauberformel für den Finanzpraktiker, Versicherungs- und Vorsorgeberater aus Gelterkinden ist also gegeben. Und dennoch ist diese Erfolgsformel jederzeit den Gegebenheiten flexibel anpassbar. Bossert: „Die Welt der Versicherungs- und Vorsorgeberatung ist weitaus spannender als manche vermuten. Und wenn ich dabei helfen kann, dass man sich nicht nur wohl fühlt bei der Wahl der persönlichen, familiären oder betrieblichen Vorsorge, sondern auch die Mechanismen erkennt, ist mein Ziel als Berater erreicht.“

Text: JoW

Kasten/Infobox 1:

v&vbb

Versicherungs- & Vorsorgeberatung Bossert

Hansjörg Bossert

Marktgasse 16

4460 Gelterkinden

<http://www.hansjoerg-bossert.ch/>

kontakt@hansjoerg-bossert.ch

Tel. 061 983 92 12

Fax. 061 983 92 10

Kasten/Infobox 2:

Die v&vbb Dienstleistungen

Versicherungskonzepte

Gemeinsame Erarbeitung optimaler Versicherungslösungen und Analysen des Versicherungsportfolios: Geschäfts- und Haftpflichtversicherungen, Taggelder etc. Erkennen von Schwachstellen dank Risikoanalyse und Beratung; Eliminieren von Doppelspurigkeiten. Optimieren von Versicherungsdeckung und Prämienkosten. Überprüfen bestehender Pensionskassenpläne und Ausarbeiten von Lösungen; Kaderversicherungen.

Vorsorgelösungen

Antizipation ist das Zauberwort: Heute schon an die Altersvorsorge denken kann bedeuten, dass man sorgenfreier in die Zukunft blicken kann. Die persönliche Vorsorgeplanung durch einen eidg. dipl. Finanzplanungsexperten unter Berücksichtigung der güter-, erb- und steuerrechtlichen Situation wird bei v&vbb gewährleistet. Genau so wie bei den individuellen Konzepten vom Eigenheim bis zur vorzeitigen Pensionierung. Weitere Dienstleistungen: Berechnen des Finanzbedarfes. Vermögensaufbau, Rentenversicherungen, Etappenpläne auf Grund der Wünsche und Bedürfnisse.

Steuererklärungen

Steuern spart man nicht nur zum kleineren Teil beim Ausfüllen der Steuererklärung - sondern vorher! Kompetentes Ausfüllen der Steuererklärung bis zur langfristigen Steuerplanung kann viel Ersparnis bedeuten. Beim Geld und bei den Umtrieben.