

Bissan

Envia un email al anunciante: -Email oculto-

Messenger: Contacto :

Fecha: Martes, 19 Julio de 2016

420 personas han visto este anuncio

Precio: 0

Construimos relaciones a muy largo plazo con nuestros clientes La confianza en <http://www.bissan.es/> se gana con el tiempo. Por ello nos reunimos con todos nuestros clientes con frecuencia, tanto para revisiones periódicas como para resolver dudas puntuales. Trabajamos en equipo En las reuniones de trabajo con nuestros clientes tanto el Asesor Financiero como el Planificador Financiero trabajan conjuntamente para ofrecer una visión global. No tenemos clientes agresivos, moderados o conservadores. En BISSAN, cada cliente es un mundo. Nuestro método realmente diagnostica a fondo las necesidades de nuestros clientes. De hecho, no tenemos carteras modelo. Cada cliente tiene múltiples objetivos, y creamos una cartera distinta para cada uno de ellos. Y esto sólo es una pequeña muestra de cómo trabajamos. No tenemos conflictos de interés Cobramos lo mismo independientemente de las recomendaciones que hagamos. Además, cobramos directamente al cliente. Así no tenemos incentivos ni presiones de ningún banco a venderle productos que no le convienen. No prometemos batir a los índices Sólo el 25% de los fondos es capaz de batir a los índices a largo plazo, por lo que no todos los fondos recomendados serán los mejores. Sin embargo, sí que nos aseguramos de que nuestros clientes consigan sus objetivos financieros, que al final es lo que importa. No predecimos el futuro En el mundo de la gestión de patrimonio, quien hace predicciones está haciendo marketing. Nadie sabe qué pasará en el futuro, pero muchos incautos se dejan seducir por este tipo de publicidad. Nuestros clientes se involucran El éxito del Método BISSAN se basa en el trabajo conjunto con nuestros clientes y le dedicamos todo el tiempo necesario para que lo entiendan. No nos limitamos a reunirnos con ellos para revisar carteras y ofrecer productos. Hacemos mucho más que todo esto. Contemplamos la inflación El principal peligro de los inversores no son las crisis, sino no tomar en consideración la inflación. Y en BISSAN la tenemos siempre en consideración en todas nuestras recomendaciones. Ayudamos a controlar las emociones La avaricia y el miedo son las emociones que cuestan más dinero a los inversores. Nuestra metodología de trabajo se basa en controlar dichas emociones para tomar decisiones racionales fundamentadas en necesidades y objetivos realistas.

