



Berufliche Aktivitäten

Egal welches Nachrichtenmedium man nutzt - wir leben in sehr bewegten Zeiten.

Auch im Versicherungs- u. Finanzmarkt, in dem ich seit 1986 hauptberuflich tätig bin, stehen wir laufend vor großen Veränderungen.

Berufserfahrung

In über [32 Jahren Berufserfahrung](#) hab ich vieles gesehen, was im Finanz- u. Versicherungsmarkt gut funktioniert, doch auch, was kaum Zukunft hat.



Ich stelle mein Wissen und meine Erfahrung als selbständiger Wirtschafts-, Vorsorge-, Risiko- u. Existenz-Sicherungs-Berater meinen Mandanten in persönlicher Beratung vor Ort im Außendienst zur Verfügung, abgestimmt auf deren Interessen, Wünsche und Ziele

Viele Menschen aus meinem sozialen Umfeld wissen, dass ich in der Finanzbranche bin.

Sie wissen oft jedoch nicht, was ich eigentlich nun genau

machte und welche Vorteile eine Zusammenarbeit mit mir bringt.

Aus diesem Grunde möchte ich mit dieser Erst-Info hier einen kurzen Überblick über meine berufliche Tätigkeit als selbständiger [Finanzcoach](#) geben.

Das wesentliche Ziel meiner Dienstleistung als Wirtschaftsberater ist ...

...die Zahlungs- u. Sparströme in einem Haushalt zu optimieren, sprich letztendlich die Ausgaben zu senken bzw. die Einnahmen zu erhöhen.

Berufspraxis

Mit nunmehr 34 Jahren Erfahrung in der Finanz- u. Versicherungsbranche betreue ich aktiv etwas über 180 Haushalte in allen Fragen rund um`s Geld und die erfolgreiche, finanzielle [Lebens- u. Vorsorgeplanung](#) mit [Existenz-Sicherungs-Beratung](#).

Vorteile für meine Kunden



Bis dato ist es mir in fast jedem Haushalt gelungen meist **mehrere Vorteile** für meine Mandanten rauszuholen.

- Bei dem einen sind es niedrigere Versicherungsprämien,
- beim anderen günstigere Finanzierungen,
- beim nächsten mehr Zinsen für`s Spargeld
- oder staatliche Zuschüsse u. div. Vergünstigungen.

Geldwerte Vorteile



Der Mehrertrag ([das Zusatzeinkommen](#)) für den Haushalt durch meine Arbeit liegt bei meinen Mandantenhaushalten bei durchschnittlich 5.100,00 Euro in 5 Wirtschaftsjahren.

In den letzten 5 Jahren haben meine Mandanten durchschnittlich 3 - 4 % Jahresrendite im Anspar- bzw. Anlagebereich erzielt.



Aus jahrelanger Erfahrung weiß ich, dass das Leistungspaket meiner Dienstleistung ([ausgewählte Praxisbeispiele](#)) auf jeden Fall einen [Vorteil](#) für den Haushalt bzw. seine Mitglieder bringt.

Dies stellt sich meist schon in einem ersten, kurzen Gespräch raus.

Im Rahmen dieses ersten Kennen-Lernens bzw. Wiedersehens mit einer kurzen Servicevorstellung kann man sich einen guten Überblick über meine Aktivitäten verschaffen.

Welche dieser Themen dann konkret für den Haushalt und seine Mitglieder interessant sind, wird dann in einem weiteren Termin erörtert

Das erste Kennen-Lernen

Ein [persönliches Gespräch](#) zu den hier angeführten Themenbereichen ist durch nichts zu ersetzen, auch durch keine noch so ausführliche, schriftliche Information bzw. Webseiteninhalte.

Ich freue mich auf eine Rückmeldung oder eine Einladung zu einem ersten persönlichen Kennen-Lernen / Wiedersehen.

Für Anfragen oder Terminvereinbarungen ich gerne erreichbar unter Tel. Mobil: 0043-664-4011351.

Download weiterer Unterlagen und Infobroschüren (Freier Zugang)



Amicas Online Serviceportal "Husch-Gerhard"

Finanzoptimierung durch Wirtschafts-, Vorsorge-, Risiko- u. Existenz-Sicherungs-Beratung

husch-gerhard - <http://www.husch-gerhard.at> - Ein Service von Amicas Online u. Amicas Wirtschaftsbilanz, Flurgasse 12,

A-4844 Regau, Tel u. Fax: 0043-7672-22204, Infohotline: 0043-664-4011351, office@amicas.at - www.amicas.at -

www.vorsorgeplan.at - www.wirtschaftsbilanz.at