

PERSÖNLICHE FRAGEN


Bernhard Frick
Geschäftsführer

Die drei wichtigsten Spielregeln Ihres Unternehmens?

1. Der Kunde steht im Zentrum, dies bedeutet bedürfnis- und zielorientierte Beratung.
 2. Der Kunde erhält faire, seriöse und attraktive Leistungen.
 3. Der Kunde darf nicht nur eine Optimierung, sondern auch eine den Trends entsprechende Planung erwarten.
- Liechtenstein ist für Sie...?**
Meine geliebte Heimat.
- Ihr beliebtestes Ferienziel?**
Toscana und Tessin.
- Ihr Lebensmotto?**
Čarpe diem (nutze den Tag).
- Worauf sind Sie stolz?**
Auf meine Familie.

KNOW-HOW TRANSFER

Durch unseren täglichen Know-How-Transfer bleiben wir fit und im Markt immer an der Front.



Teambesprechungen mit verschiedenen Fachspezialisten garantieren höchsten Kundennutzen.

DIENSTLEISTUNGEN

Die Optima AG bietet hauptsächlich Unternehmen, aber auch Privatpersonen, einen Mehrwert aus einer «Hand»:

- Versicherungstreuhand**
Ihr Durchblick mit unserer Beratung
- Beratung und Betreuung im Schadenfall**
Sie sind nicht alleine
- Vorsorgeberatung**
Sicherheit Ihres Vermögens hat erste Priorität
- Vermögens- und Finanzplanung**
Strukturierte Planung zur Erreichung bestimmter Ziele
- Unternehmensberatung**
Ihr Personal als wichtigstes Gut
- Treuhand**
Mandatsaufträge, Gründungen, Stiftungen etc.
- Steuerberatung**
Steuerrelevante Positionen und Vorteile
- Immobilienfinanzierung**
Rund ums Haus
- Vermögensmanagement/Controlling**
Ihr Vermögensaufbau
- Nachfolgeplanung**
Frühzeitig planen und umsetzen
- Erbschaftsplanung**
Sicherheit des Partners und Nachkommen

Mit Sicherheit Lebensqualität

OPTIMA AG: Der internationale Versicherungs- und Finanzdienstleister

SCHAAN – In der undurchsichtigen Versicherungs- und Finanzwirtschaft lässt sich die Optima AG als Berater, Betreuer und Vertreter des Kunden erkennen.

Als Bindeglied zwischen der Vielzahl von Versicherungsunternehmen, Banken und Treuhänder behält sie den Überblick über den Wandel der Werte und die Vielzahl von Angeboten.

Know-How

In den persönlich geprägten Bereichen des Versicherungswesens, beim Auftreten von Schadenfällen, in der heiklen Vermögens- und Finanzplanung und insbesondere auch in der stets bedeutungsvolleren Vorsorgeberatung, sind die Kriterien des ausgewiesenen Know-hows Gradmesser Ihres Vertrauens und Ihres Erfolges.

Beruhigend

Verschiedene Kooperationen lassen es zu, dass der Kunde in sämtlichen Bereichen vollumfänglich bedient wird, und somit Freiräume für das eigene Kerngeschäft schaffen kann. Kurz gesagt: Mehrwert aus einer "Hand. Die Interessen und Ziele des Kunden stehen im Zentrum der Analysen und der daraus resultierenden Lösungen.

Die auf den langfristigen Unternehmenserfolg ausgerichtete Ge-



Der Mitarbeiterstab der OPTIMA AG, vorne v.l. Markus Scherrer, Andy Bircher, Sandra Rothmund, Ado Bektas, PeterENZler; hinten v.l. Simon Gabathuler, Mag. Manfred Pitschmann, Bernhard Frick und Jakob Suhner

schäftspolitik spiegelt sich in den fairen, seriösen und attraktiven Leistungen wider, welche die Optima AG ihren Kunden erbringt.

Sie im Zentrum

• Ihre Sicherheit und die Erfüllung

- Ihre Ziele haben erste Priorität
- Konzentration auf Ihr Kerngeschäft dank Zeitersparnis
- Risikogerechte Produkte und Prämien
- Zugang zu innovativen (internationalen) Produkten

- Ihre Entscheidung unabhängig von übergeordneten Interessen
- Objektiver Schadensupport
- Soziale Sicherheit für Ihr Personal dank Markttransparenz
- MIT SICHERHEIT LEBENSQUALITÄT

Junges, dynamisches Team von Fachspezialisten

Im Fürstentum Liechtenstein, dem Vorarlberg und der Ostschweiz sind heute 10 Berater für die Optima AG tätig. Für das gesamte Back-Office sind zwei gut ausgebildete Versicherungsfachleute sowie zwei Sekretärinnen verantwortlich.

Die Optima AG legt grossen Wert auf die Aus- und Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter und Berater, denn

im Zentrum stehen die Kunden mit Ihren Bedürfnissen und Zielen.

Mit Loyalität vertritt die Optima AG die Interessen des Kunden und ist dessen Vertreter. Sie konzentriert sich auf die Bedürfnisse der Kunden und setzt ihre ganze Erfahrung, ihre Energie und ihre Ausdauer im Sinne der Kundenzufriedenheit ein. Sie verhält sich verantwortungsbewusst gegenüber ihren Kunden, ihren Partnern und der Öffentlichkeit und verfolgt damit

ebenfalls die Interessen eines gesunden und funktionierenden Wettbewerbes im Versicherungs- und Finanzmarkt.

Back Office

Unsere Dienstleistung wird durch externe renommierte Unternehmen mit Fachspezialisten er-

gänzt.

Ausblick

Zur Verstärkung unseres Teams und zur Bildung neuer Arbeitsplätze suchen wir im nächsten Jahr einen Lehrling und zudem einen weiteren Berater mit fundierten Branchenkenntnissen.

Berater:

Andy Bircher
Dipl. Verkaufsleiter/Marketingplaner, Versicherungsfachmann
Geschäftsleitung

Jakob Suhner
Versicherungsfachmann, Geschäftsleitung

Bernhard Frick
Versicherungsfachmann, Geschäftsführer

Simon Gabathuler
Treuhänder
Geschäftsleitung

PeterENZler
Betriebswirtschaftlicher HF
Unternehmensberater

Manfred Pitschmann
Mag., Koordinator
Euro-Produkte

Markus Scherrer
Versicherungsfachmann
Geschäftsstelle Trübbach

Mirco Signorell
Vorsorgeplaner,
Geschäftsstelle Herisau

Franco Frisenda
Dipl. Versicherungsfachmann,
Geschäftsstelle Au

Georgios Skarlakidis
Fondsberater IaF
Geschäftsstelle Zürich



Ado Bektas, Sandra Rothmund (Back Office) und PeterENZler (Berater).



Andy Bircher und Jakob Suhner gründeten vor über 3 Jahren die Optima AG als Inhouse-Broker einer Grossunternehmung. Heute vertrauen auch KMU, Privatpersonen und Öffentliche Hand auf diese Dienstleistung.



OPTIMA AG

OPTIMA AG
Versicherungstreuhand &
Allfinanz
Im alten Riet 102
FL-9494 Schaan

Tel: +423 / 237 57 83
Fax: +423 / 235 50 47
E-Mail: office@optima.li
Internet: www.optima.li

...mit uns auf's Stockert

MEDIENBUERO
OEHR & KAISER AG
Tel. 375 9000
info@medienbuero.li