



Indledning:

I dette korte præsentationsmateriale vil jeg først gennemgå lidt om, hvem vi er hos Bodeyron, og hvad vi kan tilbyde. Efterfølgende vil jeg gennemgå lidt om, hvorfor jeg mener, at den enkelte kunde kan have glæde af et samarbejde. Jeg håber denne korte gennemgang kan give lidt uddybende viden, om hvem vi er i Bodeyron Consulting, og hvilken service vi kan tilbyde.

Hvis der efter at have gennemgået dette materiale, skulle opstå nogle uklarheder, eller ting som man ikke føler uddybet tilstrækkeligt, eller yderligere supplerende spørgsmål, vil jeg med glæde kaste lys over disse.

Martin Vesterbæk Mortensen
Bodeyron Consulting

Hvem er vi?

Vi er et konsulentfirma, som har valgt at specialisere os i at rådgive expats. Fordi vi er et firma bestående af expats, har vi en unik forståelse af den situation, man står i som udstationeret medarbejder. Vi har derfor også stor erfaring i at finde løsninger, som er uafhængige af, hvor den enkelte person bor, og som tager hensyn til, at den udstationerede medarbejder ikke befinder sig samme sted resten af livet. Som udstationeret i et fremmet land kan man have mange spørgsmål. **Vi rådgiver derfor folk omkring alle sider af deres finansielle planlægning, hvad enten det drejer sig om skat, forsikringer, pension, andre opsparinger.** Kort sagt alle de emner, som kan have relevans for den enkelte.

Vores erfaring er, at mange udstationerede medarbejdere ofte får øjnene op for den vækst og fremgang, som finder sted mange steder i verden, og derfor også gerne vil være en del af den. Vores mål er at hjælpe folk med ikke at tage unødvendige risici, idet der kan være stor risiko ved at investere globalt, hvis man ikke husker at investere fornuftigt. Med udgangspunkt i den enkeltes specifikke situation og ønsker for fremtiden, sammensætter vi en model, som netop lever op til den enkeltes persons mål. Her kan vi igen drage nytte af vores egne erfaringer som expats, idet mange udstationerede ofte har ændret livstil og derfor har brug for at tage højde for dette i deres finansielle plan. Vi tager, i den individuelle planlægning, også højde for, at udstationerede medarbejders økonomiske situation kan ændre sig mere, end hvis de stadig befandt sig på en arbejdsplads i Danmark. Fordi vi er et uafhængigt selskab, har vi et minimum af omkostninger, og kan derfor tilbyde et produkt til betydeligt lavere omkostninger end vores konkurrenter. Dette kommer vores kunder til gode, både med hensyn til forsikringsaftaler og investeringsordninger.



Samarbejdes partner

Hos Bodeyron arbejder vi sammen med en række anderkendte internationale banker og investeringsforeninger. Hovedsageligt er vores samarbejdspartner den luxemburgske bank SFM Group. Vi har valgt SFM, idet vi mener de kan tilbyde et helt unikt produkt, som vi føler er det rette for de fleste af vores kunder. Denne bank er først og fremmest valgt på grund af dens lave omkostninger og stabile vækst rater, smat deres store udbud af forskellige investeringsfonde spredt udover hele verden og alle sektor.

Derudover er netop denne bank valgt, fordi den ligger under de strenge luxemburgske bankregler, hvilket vil sige, at **penge som står i banken er 100 % beskyttet af Europæiske Central Bank (ECB)**. Det vil med andre ord sige, at skulle banken gå fallit, vil ECB overføre det fulde indestående beløb på ens konti til en anden valgfri konto. Dette er betydeligt strengere regler end i Danmark, men vi mener, at i disse usikre tider er det en nødvendighed, så kunden kan føle sig 100 % tryk. Vi mener, at SFM's stabilitet og store udbud kombineret med en garanti for sikkerhed er den rigtige løsning for langt den største del af vores kunder. Samtidig kan de tilbyde en aktiv overvågning af kundens investeringer, uanset hvor man befinder dig i verden, hvilket er en stor fordel for expats, som sjældent er udstationeret samme sted resten af livet.

Med hensyn til forsikringer har vi en række store internationale samarbejdspartner. Hvilken løsning, som er den rigtige for den enkelte, afhænger meget af hvor i verden man opholder sig, og hvilken service man ønsker. Derfor vil jeg ikke her fremhæve en enkelt partner, men vil med glæde fortælle mere om hvilke muligheder, som gør sig gældende forskellige steder i verden.

Hvad kan vi tilbyde?

Konkret har vi tre overordnede ting, som vi mener, kan have relevans for den enkelte kunde. Overordnet for de tre ting er, at de kan betragtes som et "service eftersyn" af ens forhold. Her kan vi gå ind og kigge på ting som; Sparer man rigtigt og nok op? Betaler man for meget for forsikringer? Hvordan med skatten? Etc. Den enkelte kunde skal derfor se os som en sparringspartner, som kan bruges i forhold til mange af de udfordringer, som man næsten dagligt oplever som udstationeret.

Et af vores hovedområder er opsparinger og pensionsordninger. Vores erfaringer er, at udstationerede medarbejder ofte har andre drømme for fremtiden pga. af deres oplevelser ved udstationering. Dette kunne f.eks. være man ønsker at bo dele af sin tid i udlandet, når man trækker sig tilbage fra arbejdsmarkedet, eller, at man ønsker at give sine børn muligheden for at studere i udlandet. Drømmene kan være mange, det er derfor vigtigt at sikre sig, at der også er plads til disse drømme. Vi bruger derfor meget tid på at opstille forskellige scenarier med udgangspunkt i den enkeltes økonomi, som gør mulighederne overskuelige.

Et andet hovedområde er forsikringer. Mange mennesker betaler alt for meget i forsikringer, og er forsikret mod ting, som slet ikke har relevans i deres specifikke situation. VI går derfor ind og kigger på den enkeltes situation, og gør den overskuelig, så det er nemt at vurdere om behov og omkostninger stemmer over ens.



Vores sidste hovedområde er den generelle rådgivning og sparring. Udstationerede personer har som regel en række spørgsmål om alt fra skat, til hvordan man sender penge hjem til Danmark. Vi sætter en ære i altid at være til rådighed og svare på et hvilken som helst tænkeligt spørgsmål, som kan opstå for den enkelte kunde.

Hvad får den enkelte ud af det, og hvad koster det?

Som tidligere nævnt tilbyder vi et "serviceeftersyn" af den enkeltes forhold. Som udstationeret medarbejder er ens forhold ofte mere kompliceret, end hvis man var bosiddende og arbejdede i Danmark. Derfor kan et sæt ekstra øjne på situation ofte være en stor hjælp, hvad enten det er fordi man har for dyre ordninger, eller man har ting, som kan gøres nemmere. Dette er selvfølgelig en proces, som udvikler sig løbende, og vi står derfor til rådighed når den enkelte har brug for os. Vores erfaringer er, at det kan være en stor fordel at have en dansk sparringspartner, som man kan diskutere tingene igennem med. Opsummerende kan vi derfor tilbyde rådgivning og sparring, samtidig med at vi vil give vores bud på hvilken finansiell plan, vi mener, er den optimale for den enkelte.

Meget få ting er selvfølgelig gratis, og naturlige spørgsmål vil være hvad dette koster. **At have os som sparringspartner og rådgiver er gratis.** Eneste omkostninger for kunden er selvfølgelig dem, som vil være ved at vælge bank, investeringsselskab eller forsikringer. Men disse omkostninger er omkostninger, som man vil have uanset hvad, og man skifter jo kun, hvis man kan se, at omkostningerne er lavere eller produktet er bedre. Vi i Bodeyron skal selvfølgelig også tjene penge. Vi er ikke aflønnet af kunden, men af det netværk af partner vi benytter os af. For at sikre at vores incitament og motiver er den samme som vores kunders, tilbyder vi service og rådgivning gratis. På den måde sikres, at vi altid vil foreslå bedst mulige produkt, idet det derved kun er i vores interesse at foreslå et produkt, som er bedre end kundens nuværende situation. Med hensyn til den gratis sparring, så er den gratis service vi tilbyder, fordi vores erfaring er at tilfredse kunder er lig med flere kunder.