



PABLO BAHAMONDES

www.bahamondesconsultores.com

Pablo Bahamondes es otro desilusionado con los bancos que hoy gestiona cientos de clientes con patrimonio sobre el millón de dólares.

Por más de 10 años fue parte de la banca tradicional. Una carrera envidiable. Buen sueldo, buenas proyecciones.

Pero algo le carcomía día y noche:

O estás del lado del banco o del lado de cliente.

Sabía que no podía estar del lado de ambos.

Es decir, cumplía su pega y sus metas a costa del objetivo del cliente; o hacía lo mejor por el cliente y se despedía de su carrera corporativa.

Optó por el cliente.

Adiós banco. Adiós seguridad. Bienvenidos libertad y riesgo.

Y clientes contentos que valoran la sinceridad y las recomendaciones que protegen y hacen crecer su dinero.

Hoy tiene **cientos de clientes con patrimonio sobre el millón de dólares.** Sí, cientos.

Temas para la conversación

- Cuál es el objetivo principal de tu ejecutivo bancario y por qué nunca se va a alinear con el tuyo como cliente.
- La matriz de inversiones de Pablo Bahamondes: en qué deberías invertir según tu situación actual.
- Las 3 claves del dinero: generar, multiplicar y proteger.
- Los ladrones invisibles de tu dinero. Todos hablan de inflación e impuestos. Hay un tercero mucho más importante y es el que más daño te hace.

Preguntas sugeridas

- ¿Cómo fue pasar de una carrera envidiable en la banca a la incertidumbre de emprender?
- ¿Qué le recomendarías a las personas que todavía no se atreven a invertir? ¿Cuáles deberían ser sus primeros pasos?
- ¿Dónde están los clientes con patrimonios sobre el millón de dólares? ¿Cómo encontrarlos?
- ¿Cómo proteger legalmente tu patrimonio?
- ¿Cómo identificar estafas o falsas promesas de retornos en inversiones online?
- ¿Cripto? ¿Cuándo, cuánto, cómo y por qué?

