

Warum soll ich eigentlich bei Ihnen kaufen?

"Sorry, labern Sie auch nur rum, wie so viele andere Finanzberater oder sind Sie für mich als Kunde tatsächlich interessant?" Stellt Ihnen auch öfter mal ein potentieller Kunde eine solche Frage? Und haben Sie dann sofort die richtigen Antworten parat?

Werden Sie, ich, unsere Kunden nicht auch täglich regelrecht belästigt mit Werbung und Mega-Angeboten? Und ist dabei nicht jeder Anbieter der jeweils Beste? (Außer uns natürlich, wir sind die ALLERBESTEN Ruhestandsplaner auf diesem Planeten).

Wollen die Menschen wirklich immer noch die x-te komplette Finanzanalyse oder zum hundertsten Mal das Angebot eines Versicherungsvergleichs mit ausführlicher Expertise?

Wollen Sie als Finanzdienstleister den hundertsten neuen Tarif der Banania Versicherung angepriesen bekommen, weil der natürlich in allem besser ist?

Viele Ihrer Kollegen fragen uns heute offensiv nach einer anderen Vorgehensweise, weil ihre Kunden einfach keine Lust mehr haben auf eine tausendfach vergleichbare Dienstleistung.

**Ein Referat auf unserer Roadshow:
Schlüsselthemen für die Finanzdienstleistung und die
Ruhestandsplanung (Referent Peter Härtling)**

JETZT ANMELDEN!

1. Mit welchen Themen bringe ich meinen Kunden endlich einmal tatsächlich mehr Geld aufs Konto, damit ich ohne Druck viel lukrativere Termine bekomme?
2. Wie macht Finanzdienstleistung/Ruhestandsplanung (endlich wieder) mehr Spaß?
3. Wie wird unser Job endlich wieder viel einfacher, mit weniger Bürokratie?
4. Wie verdiene ich viel mehr, mit viel weniger Aufwand?
5. Wie baue ich mir ein passives Einkommen auf, das mich unabhängig macht vom Zwang zu Neugeschäft?

Wie geht es Ihnen mit diesen fünf Punkten?

Die DGFRP konnte in diesem Jahr ihr Neugeschäft bis Ende September bereits um 78,8 % steigern.



Warum? Weil wir ganz gezielt und speziell für unsere Partner „Schlüsselthemen“ erarbeitet haben. Trends und Konzepte, mit denen sich die Makler und Kunden heute viel lieber beschäftigen, als beispielsweise mit der KFZ-Versicherung.

Schneller – einfacher – mit Spaß!

**Das Beste daran:
Die Roadshow ist für die Teilnehmer völlig kostenlos! Melden Sie doch Ihre Freunde mit an!**

JETZT ANMELDEN!

Wie verdienen Sie viel mehr, mit weniger Aufwand?

Die weiteren Themen:

1. Ihr gesamtes Büro auf Ihrem Smartphone?

So haben Sie schnell, einfach und mit Spaß viel mehr Erfolg.

Angebote, Analyse, Anträge, Vergleiche, Abwicklung, Reporting, Kundenkontakt. Alles im Griff und immer dabei.

2. So werden Sie zum legalen Bankräuber!

Holen Sie die Kunden der Banken in Ihren Bestand.

Wissen Sie, wie Sie mit Private Banking Services einer professionellen Vermögensverwaltung den Banken Ihre Kunden „rauben“ können? Maximale Bestandeseinnahme bei minimalem Aufwand!

3. Wissen Sie, wie Sie heute mit Silber wesentlich mehr Gold kaufen können?

Aus 1.800 € wurden innerhalb 50 Jahren über 1.000.000 €. Sie werden es fast nicht glauben können. Kein § 34c/f nötig!

4. Steuern, die sich in Vermögen verwandeln, Immobilien die sich selbst bezahlen.

So gewinnen Sie aus Ihrem Kundenstamm spielerisch und nebenbei mehr als 20 Immobilienkäufer pro Jahr. Auf Wunsch Beratung, komplette Abwicklung, Finanzierung, Verkauf und Notar durch unsere Partner. Kein § 34c/i nötig!

4+1. Schneller zur Entschädigung, schneller zur Provision?

BGH-Urteil kippt Lebensversicherungen mit Beginn zwischen 1994 und 2007

wegen falscher Widerrufsbelehrungen. Sie können potentiell jedem Ihrer Klienten einige tausend Euro bringen. Die Betroffenen haben Anspruch auf erhebliche Entschädigungen. Wir zeigen Ihnen wie es geht und wickeln mit den besten Marktteilnehmern ab. Kein § 34c/d/f nötig!

JETZT ANMELDEN!

Haben Sie [Anregungen](#) zu unserem Newsletter?

© Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH, Martin-Moser-Str. 27, D-84503 Altötting, Tel. +49 (0)8671 / 9641-0 - Fax +49 (0)8671 / 9641-15 - Web www.dgfrp.de, Geschäftsführer: Peter Härtling, Amtsgericht Traunstein, HRB 8039 - Gerichtsstand Altötting - UStID: DE 155068659, Aufsichtsbehörde nach § 34c GewO: Landratsamt Altötting, Aufsichtsbehörde nach §34d, §34f und §34i GewO: Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

§ Rechts- und Risikohinweis §

Die Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH prüft und aktualisiert die Informationen in ihrem Newsletter ständig. Trotz aller Sorgfalt können wir für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der zur Verfügung gestellten Informationen keine Haftung, Garantie oder Gewähr übernehmen. Gleiches gilt auch für Web-Seiten, auf die mittels Hyperlink verwiesen wird. Die Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH ist für den Inhalt dieser Web-Seiten nicht verantwortlich und hat keinerlei Einfluss auf deren Gestaltung. Die Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH behält sich das Recht vor, Änderungen und Ergänzungen der bereitgestellten Informationen vorzunehmen. Die Vervielfältigung oder auszugsweise Weitergabe der zur Verfügung gestellten Informationen ist nur mit ausdrücklicher, schriftlicher Genehmigung der Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH erlaubt. Keine der genannten Investmentgesellschaften und Produktpartner haften für die hier aufgeführten Informationen und den Inhalt auf dieser Web-Site. Die Darstellung der Web-Seite ist kein Verkaufsangebot. Grundlage für den Kauf von Investmentanteilen ist der gültige Verkaufsprospekt der jeweiligen Gesellschaft mit dem geprüften Jahresbericht bzw. dem Halbjahresbericht. Der Wert der Fondsanteile und die Höhe der Erträge schwanken und können nicht garantiert werden. Es besteht die Möglichkeit, dass der Anleger nicht die gesamte angelegte Summe zurück erhält. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Anteile bereits nach kurzer Zeit zurückgegeben werden. Bei der Anlage in Investmentfonds besteht, wie bei jeder Anlage in Wertpapieren und vergleichbaren Vermögenswerten, das Risiko von Kurs- und Währungsverlusten. Zurückliegende Ergebnisse sind nicht notwendigerweise Anhaltspunkte für künftige Erträge und Wertentwicklungen. Alle Informationen gelten ausschließlich für deutsche Anleger.