

DGFRP Sondernewsletter Corona

Öffentliche Information und Aufruf an alle Finanzdienstleister
Bitte teilen Sie diese Information mit Ihren Kollegen

Webinar:

**„Asset Protection“, Vermögensschutz für High Potential Klienten
Neue Perspektiven für einige ausgewählte Finanzdienstleister**



Sehr geehrte Partner,

egal wie kritisch wir der aktuellen Situation auch gegenüberstehen. Offenbar werden wir Corona und dessen Auswirkungen nicht so schnell los. Die Pandemie wird Langzeitfolgen für die Wirtschaft haben. Und, egal wie lange der Lockdown auch noch dauert, wie auch immer diese Diskussionen ausgehen mögen. Sie als Finanzdienstleister haben es selbst in der Hand, die Krise herausragend zu meistern. Wenn, ja wenn Sie die richtigen Schlüsselthemen nutzen. Aber machen Sie sich doch selbst ein Bild.

Der Staatshaushalt rutscht durch die Corona-Krise tief ins Minus.

dPA. Der deutsche Staat hat im Corona-Krisenjahr 2020 deutlich weniger Geld eingenommen-, und noch dazu wesentlich mehr Geld ausgegeben, als befürchtet. Die Verschuldung wird auch global immer größer.

Wir befinden uns in einer der schwersten Rezessionen der Nachkriegszeit. Bezogen auf die gesamte Wirtschaftsleistung lag das Defizit von Bund, Ländern, Gemeinden und Sozialversicherungen im vergangenen Jahr bei 4,8 Prozent, wie das statistische Bundesamt am Donnerstag, den 14.01.2020 mitteilte. Und wir sind im europaweiten Vergleich noch ein relativ stabil aufgestelltes Land, das jedoch für europäische Schulden haftet.

Wir hatten dies erwartet, und bereits in 2020 in dutzenden Webinaren mit unterschiedlichen Szenarien auf diese, aus unserer Sicht leider unvermeidbare Entwicklung hingewiesen. Die besten Regierungen, egal aus welcher politischen Richtung, hätten dies, mit allen Anstrengungen, wohl nicht verhindern können.

Was sind Ihre Optionen als Finanzdienstleister?

„Schlüsselthemenberatung“

1. Googeln Sie bitte einmal und lesen Sie den Artikel in Wikipedia zum Thema „The Great Reset“, oder der große „Neustart“ nach Corona. Kommt der große „Reset“, oder nicht? Kommt es zur weltweiten Wirtschaftskrise, von der diejenigen profitieren, die sich und ihre Kunden darauf vorbereiten?
Es geht nicht um irgendwelche Verschwörungstheorien, sondern um besonnenes Handeln. Wie können Sie reagieren, was können Sie persönlich umsetzen? Was empfinden Ihre Kunden? Was wollen Ihre Kunden heute von Ihnen wissen?
2. Deutschland ist ein einzigartiges Land, dessen Bürger bisher mit entsprechendem Einsatz, jede noch so furchtbare Krise gemeistert haben, und meistern werden. Heute ist der Zusammenhalt aller gefragt, um Corona gesundheitlich und wirtschaftlich zu überstehen. Stehen wir also auf und gehen wir als Vorbilder voran. Vorbilder, die Hoffnung verbreiten und Panik verhindern.
Vorbilder, die ohne zu polarisieren, ohne zu verurteilen, ohne Angst zu verbreiten, für Kunden und ihre Umwelt als Fels in der Brandung, als Leuchtturm vorangehen.
Immer mit dem Wissen, dass aus jeder Krise auch auf der Haben- Seite viele neue Chancen entstehen. Am Ende wird alles gut, packen wir es also an.

Gerade heute ist angesichts der schwierigen Staatsfinanzen, der drohenden Massenarbeitslosigkeit, und der herrschenden Unsicherheit ein intensiver Kundenkontakt ratsam. Das Thema „Der große Reset“, wird seit 2020 bei Wikipedia ausführlich behandelt. Sich Zeit zu nehmen, zuzuhören und aktiv Maßnahmen zu ergreifen, ist der wohl beste Weg.
3. Angesichts der Nullzinspolitik, sowie der international wachsenden Staatsverschuldung, besteht ein enormer Investitionsstau. Die Bürger sitzen buchstäblich auf nicht angelegten Milliarden, wissen nicht, wie sie sicher anlegen können. Es besteht eine enorme Nachfrage nach kompetenter Beratung, nach souveräner „Anleitung“. Aber, wie kommen Sie an diese Kunden, und was beraten Sie?
4. Den Menschen Ruhe-, Besonnenheit, Sicherheit und eine positive Zukunftsaussicht zu vermitteln-, aufzustehen und aktiv zu werden, Lösungen aufzuzeigen, liegt heute in unser aller Verantwortung.
5. Und wir müssen gerade deshalb aufstehen um, heute vielleicht noch unbekannte, neue Wege zu beschreiten. Die Finanzdienstleistung wird sich neu und digital erfinden. Egal ob mit oder ohne uns.
6. Hier ist dazu unser Beitrag für Sie:
**„Asset Protection“, Vermögensschutz für High Potential Klienten
Neue Perspektiven für einige ausgewählte Finanzdienstleister**

Wollen Sie es (noch einmal) wissen, dann melden Sie sich an zum Webinar am:

- **Donnerstag, 18.02.2021 – 14:00 Uhr**
[Zur Anmeldung >>](#)
- **Mittwoch, 24.02.2021 – 10:00 Uhr**
[Zur Anmeldung >>](#)

Agenda

- Asset Protection-, Vermögensschutz-, Finanzdienstleistung in Zeiten der Herausforderung
- Keine Lust mehr auf Steuern? Wie Höchstverdiener aus Steuern ein „grünes“ Millionenvermögen aufbauen.
- Edelmetalle als seriöses Anti- Krisen – Investment mit „Steuerfreiheits-Bonus“. Wie Sie mit Silber mehr Gold kaufen können.
- Das „Generationen-Konto“ – lebenslang abgeltungssteuerfreie Wertsteigerungen mit Investmentfonds. So schlagen Sie jedes Bankdepot
- Anlagen außerhalb der EU in der Schweiz und in Liechtenstein
- Der Weg zum Immobilienmillionär“. Immobilien, die sich selbst bezahlen. Wie Sie Krisenzeiten in Immobilienumsatz umbauen.
- Digitalisierte Investmentumsätze, „Execution only“. So arbeitet Ihr digitales Büro 24/7 für Sie.
- Schutz vor Versichererpleiten §314 VAG; §169 und §16 VVG
- Corona-Krise – Sanierungs- und Abwicklungsgesetz; Collective – Action – Clause – Befürchtete Pleite und Abwicklung von Banken und Lebensversicherern. Das können Sie antworten.
- Versicherer vor der Pleite? Erfolgreicher Widerruf von Lebens- und Rentenversicherungen mit dem genialen Widerrufsrechner von Prof. Schade
- Todkranke bAV? Arbeitgeber gefährdet. Professionelle Heilung bAV – Raus aus den Versicherungen.
- Die Drei-Speichen-Regel für Anleger – und wie Sie damit größte Umsätze generieren.
- Der Masterplan für Vermögensaufbau und Vermögenssicherung, die geniale Weiterentwicklungsakademie für Finanzdienstleister und deren Kunden.
- Vermögensverwaltende GmbH, Stiftungen
- Digitalisierung – Facebook – LinkedIn – Xing – so automatisieren Sie Ihr Social Media Marketing

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

© Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH | Martin-Moser-Str. 27 | 84503 Altötting | Tel +49 8671 9641-0 | Fax +49 8671 9641-15 | Web www.deutsche-ruhestandsplanung.de | Geschäftsführer: Peter Härtling | Amtsgericht Traunstein | HRB 8039 | Gerichtsstand Altötting | UStID: DE 155068659 | Aufsichtsbehörde nach § 34c, §34d, §34f und §34i GewO: Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern | Weitere gesetzliche Angaben und Schlichtungsstellen: [HIER](#) klicken.

§ 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 Webseiten, auf die mittels Hyperlink verwiesen wird. Die Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH ist für den Inhalt dieser Webseiten 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 Deutschen Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH erlaubt. Keine der genannten Investmentgesellschaften und Produktpartner haften für die hier aufgeführten Informationen und den Inhalt auf dieser Webseite. Die Darstellung der Webseite 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.