

Die Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung



Deutsche Gesellschaft für
RuhestandsPlanung

Die Alternative zu Private Banking

Herzlich willkommen zur Roadshow 2017



Deutsche Gesellschaft für
RuhestandsPlanung

Die Alternative zu Private Banking

Roadshow 2017

4 + 1 lukrative Themen für Ihren Umsatz!



Geniales Geschäftsmodell für alle Finanzdienstleister!

Wie Sie mit Silber mehr Gold kaufen können. Verdoppeln Sie Ihr Neugeschäft binnen eines Monats.



Vermögensverwaltung schlägt Einzelfondsanlage!

Viel weniger Bürokratie, leichter Umsatz, höhere Bestandseinnahmen, MiFID II-Sicherheit



Immobilien die sich selbst bezahlen!

1000 Immobilien im Angebot, auf Wunsch Beratung, komplette Abwicklung, Auswahl, Finanzierung, Verkauf und Notar durch unsere Partner.



BGH-Urteil kippt Lebensversicherungen!

So holen Sie Ihren Kunden mehr Geld zurück. Abwicklung durch erprobte, erfahrene Experten.

Heute holen Sie sich Ihre Zukunft!

Bonus-Gewinner-Thema: Das digitale Universum der Finanzdienstleistung

Der Gründer

Peter Härtling

Finanzfachwirt (FH), 56 J. verheiratet, 3 Kinder

- **Geschäftsführer der Deutschen Gesellschaft Für RuhestandsPlanung**
- **Präsident des Bundesverbandes der Ruhestandsplaner Deutschland e.V. Berlin. (Registriert im dt. Bundestag)**
- **Mitglied der Bundesfachkommission Arbeitsmarkt und Alterssicherung im deutschen Wirtschaftsrat der CDU**



Peter Härtling

- **Bestsellerautor** (Sicherheit und Wohlstand mit Investmentfonds, Mythos Eigenheim zur Ruhestandssicherung).
- **Experte bei BILD.de**
- **Experte bei Focus**
- **Pionier in der professionellen Ruhestandsplanung in Deutschland**
- **Unternehmer**



Die Entwicklung. Von der **monad** GmbH zur DGFRP

- **1980 Start (Peter Härtling) als Versicherungsvermittler**
- **1985 Start Partnerschaft Peter Härtling und Hans Schex**
- **1993 Gründung der **monad** GmbH mit 2.000 Kunden**
- **2003 Aufbau der honorarbasierten Investmentfondsvermittlung mit Moventum S.A.**
- **2007 Begründung der professionellen Ruhestandsplanung in Deutschland**

Die Entwicklung. Von der **monad** GmbH zur DGFRP

- 2008 Gründung des Bundesverbandes der Ruhestandsplaner Deutschland e.V. mit Peter Härtling als Präsident
- 2014 Peter Härtling übernimmt die alleinige Geschäftsführung
- 2014 Aus **monad** GmbH wird die



- 2016 Peter Härtling übernimmt 100% der DGFRP

Die Herausforderung im Markt

Ein großer Teil der Vermittler, der Banken, der Pools, der Vertriebe werden vom Markt verschwinden.

- Welche Herausforderungen kommen auf die Branche zu?
- Welche Herausforderungen treffen uns/Sie?
- Wie sind wir/Sie darauf vorbereitet?



Die Herausforderung im Markt

Ein großer Teil der Vermittler, der Banken, der Pools, der Vertriebe werden vom Markt verschwinden.

1. Politische Lage
2. Regulierung MIFID/IDD
3. Neugeschäft LV/RV ?
4. Mittelzuflüsse Investmentbranche
5. Mangelnde Positionierung
6. Fehlende „will ich haben“ Produkte
7. Versicherer orientieren sich neu, weg vom Makler
8. Niedrigzins, Desorientierung der Kunden?



2017 - DGFRP – Marktführer?

The screenshot shows a Google search for "ruhestandsplanung". The search results include several product listings from Haufe, a search for "Ruhestandsplanung - Produkttransparenz & Qualität" from bankhaus-jungholz.com, and a search for "Ruhestandsplanung - Lassen Sie sich beraten - vermoeenszentrum.de". A red circle highlights the search results for "Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH - Home". To the right, a business listing for "Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung" is shown, including its address, opening hours, and contact information.

Google Shopping-Ergebnisse für ruhestands...
Ungefähr 185.000 Ergebnisse (0,44 Sekunden)

Ruhestandsplanung - Produkttransparenz & Qualität
www.bankhaus-jungholz.com/
Jetzt finanzielle Vorkehrungen für den künftigen Ruhestand treffen! Mehr Infos
Unabhängige Beratung · Nachprüfbares Know-How · Jahrelange Erfahrung · Produkttransparenz

Ruhestandsplanung - Lassen Sie sich beraten - vermoeenszentrum.de
www.vermoeenszentrum.de/Ruhestand/ · 089 2881170
Unsere VZ-Experten beraten Sie zum Thema Ruhestand. Jetzt Termin vereinbaren!

Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH - Home
<https://www.deutsche-ruhestandsplanung.de/>
Die Alternative zu Private Banking - Der Pool für Ruhestandsplaner.

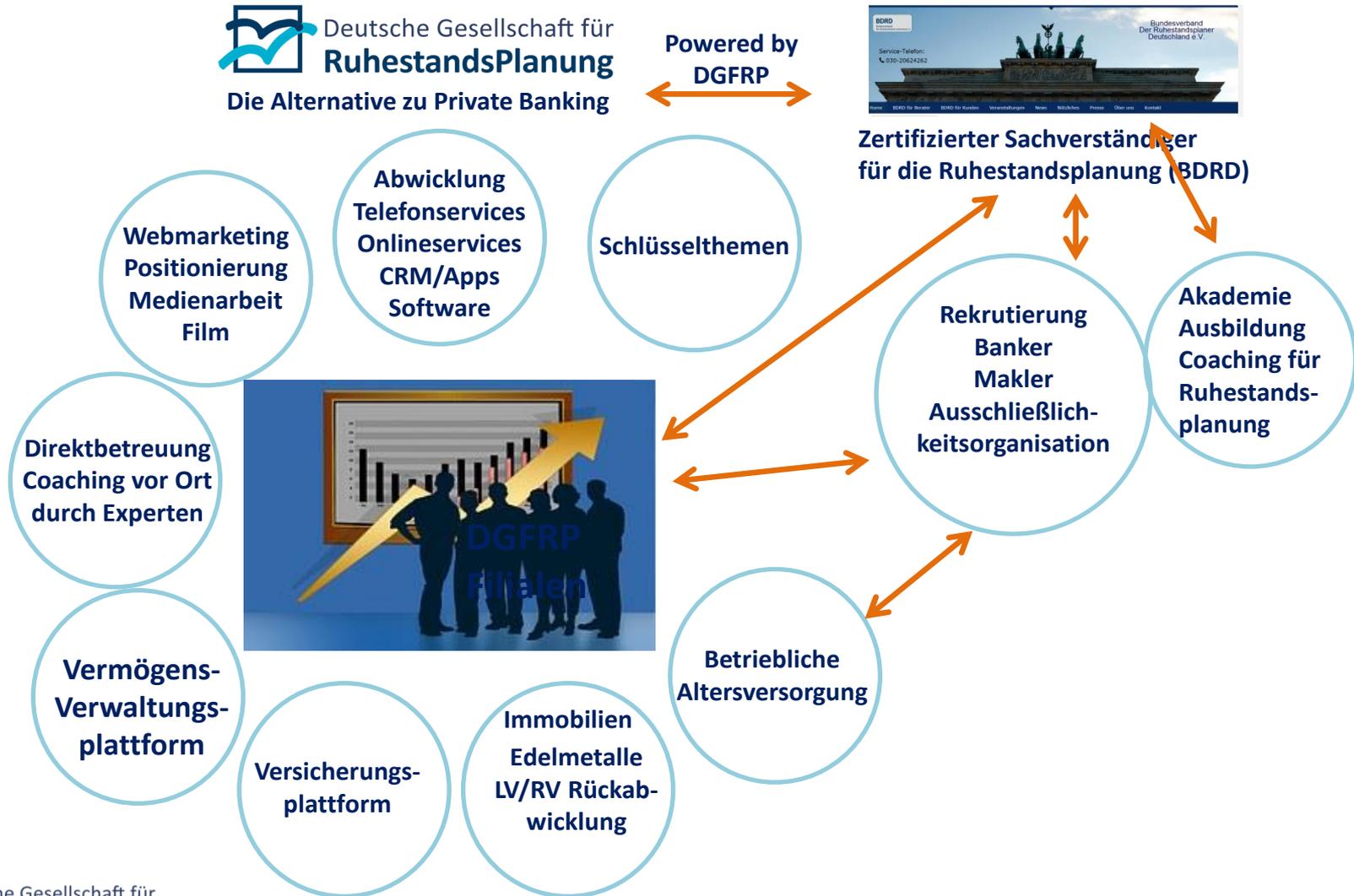
Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH: Home
www.monad.de/
Rechtlicher Hinweis: Die von der Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH (DGFRP) zur Verfügung gestellten Daten und Informationen erheben ...

Ruhestandsplanung Oberland GmbH - START
<https://www.ruhestandsplanung-oberland.de/>
Tobias Fischer - Der Ruhestandsplaner im Oberland.

Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung
Finanzberater in Altötting, Bayern
Website · Routenplaner
Adresse: Martin-Moser-Straße 27, 84503 Altötting
Öffnungszeiten: Heute geöffnet · 08:00–17:00
Telefon: 08671 96410
Änderung vorschlagen
Bewertungen
Schreibe die erste Bewertung
Rezension schreiben · Foto hinzufügen
Andere suchen auch nach
Monad GmbH · Jörg Mittelbach Der Ruhe... · Kreisklini... Altötting... Standort... · Altstadt... Schex · 3-Sterne-Hotel

**Nr. 1 in Deutschland im Vertriebsweg
der Ruhestandsplanung, DGFRP!**

Warum DGFRP, welche Zielgruppe, welches Businessmodell?



Das Businessmodell – erst kommt Ihre Positionierung



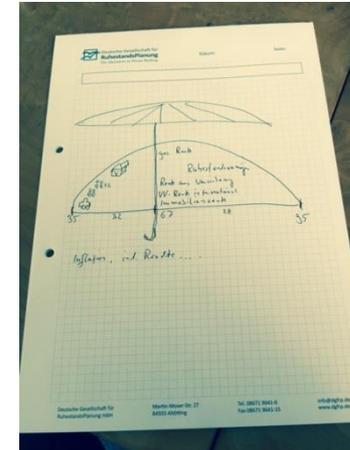
- **Zertifizierte Sachverständige für die Ruhestandsplanung**
- **Digitales Büro**
- **Fonds, Vermögensverwaltungsprodukte über Investmentplattform**
- **Widerruf LV/RV**
- **Edelmetalle**
- **Nettopolicen, Riester, Rürup, BAV, Versicherungsprodukte, (Sachplattform)**
- **Finanzierungsplattform**
- **Immobilien als Kapitalanlage (Direktimmobilien)**
- **Private Equity**
- **Spezialisierte Software**

Warum DGFRP, welche Zielgruppe, welches Businessmodell?


Deutsche Gesellschaft für Ruhestandsplanung
 Die Alternative zu Private Banking



Keep it short and simple!



Ruhestandsplanung „unplugged“
 „Haptisches Rechnen“




Deutsche Gesellschaft für Ruhestandsplanung
 Die Alternative zu Private Banking

Die Zahlen 2017

- **Etwa 500 aktive Makler, (1.500 unter Vertrag), 2 Filialpartner**
- **ca. 160.000 Kunden**
- **ca. 500 Mio. Investmentfonds , davon ca. 300 Mio. Vermögensverwaltung**
- **Gesamt ca. 1.100 Mio. vermittelte Versicherungssummen**
- **Monatlich kommen derzeit 15-20 neue Vermittler hinzu**

Die meisten Verkäufer reden lieber über die Eigenschaften ihrer Produkte und Dienstleistungen, als darüber, was diese Eigenschaften bewirken.

**Neugeschäft der DGFRP bis Ende September 2017
+ 76,8%**

Ihre Schlüsselthemen

Umfrage eines Fintec – Startups unter young professional´s:

Jemand will Sie für Finanzthemen und/oder Finanzprodukte als Kunde gewinnen. Was wären für Sie die drei wichtigsten Voraussetzungen, dass Sie sich mit diesen Themen überhaupt beschäftigen würden?

- 1.) Es muss schnell gehen
- 2.) Es muss einfach sein
- 3.) Es muss Spaß machen



Ihre Schlüsselthemen

Frage an die Anwesenden?

Sollen wir am Besten gleich wieder heimfahren, oder wollen Sie noch ein bisschen weitermachen?

- 1.) Es muss schnell gehen?
- 2.) Es muss einfach sein?
- 3.) Es muss Spaß machen?



DGFRP = Rulebreaking the financial market

Was müssen wir **ANDERS** machen als die Anderen?

Haben Sie Lust, verändern wir gemeinsam die Branche?



Regelbrecher, Querdenker, Andersherumdenker, gegen jegliche vermeintliche Chance, gegen den **Mainstream**, **als erster den neuen Trend erkennen**, Trends erfinden, zukunftsorientiert denken und handeln, **Status Quo** in Frage stellen, **Status Quo** neu erfinden, kreative Zerstörung durchführen, entrümpeln, alles loslassen, Platz schaffen für Neues, **etwas Neues, Großes erschaffen Visionen** zum Leben erwecken, Leidenschaft empfinden, sich selbst entzünden, Menschen für sich begeistern, Menschen gewinnen, Menschen entflammen, **Menschenmengen anziehen**, Lebenswerke kreieren, neue Standards erschaffen, immer wieder aufstehen, **neue Wege gehen** zum **Wohle** des Einzelnen und der **Gesamtheit**.
Für ein höheres Ziel!

DGFRP = Rulebreaking the financial market

Was sind Ihre Schlüsselthemen, mit denen Sie sich **heute und morgen** vor Kundenzulauf und Umsatz nicht mehr retten können?



Regelbrecher, Querdenker, Andersherumdenker, gegen jegliche vermeintliche Chance, gegen den Mainstream, **als erster den neuen Trend erkennen**, Trends erfinden, zukunftsorientiert denken und handeln, Status Quo in Frage stellen, **Status Quo** neu erfinden, kreative Zerstörung durchführen, entrümpeln, alles loslassen, Platz schaffen für Neues, **etwas Neues, Großes erschaffen Visionen** zum Leben erwecken, Leidenschaft empfinden, sich selbst entzünden, Menschen für sich begeistern, Menschen gewinnen, Menschen entflammen, **Menschenmengen anziehen**, Lebenswerke kreieren, neue Standards erschaffen, immer wieder aufstehen, **neue Wege gehen zum Wohle** des Einzelnen und der **Gesamtheit**.
Für ein höheres Ziel!

DGFRP = Rulebreaking the financial market

Schnell, einfach, mit Spass?



Regelbrecher, Querdenker, Andersherumdenker, gegen jegliche vermeintliche Chance, gegen den Mainstream, **als erster den neuen Trend erkennen**, Trends erfinden, zukunftsorientiert denken und handeln, Status Quo in Frage stellen, **Status Quo** neu erfinden, kreative Zerstörung durchführen, entrümpeln, alles loslassen, Platz schaffen für Neues, **etwas Neues, Großes erschaffen Visionen** zum Leben erwecken, Leidenschaft empfinden, sich selbst entzünden, Menschen für sich begeistern, Menschen gewinnen, Menschen entflammen, **Menschenmengen anziehen**, Lebenswerke kreieren, neue Standards erschaffen, immer wieder aufstehen, **neue Wege gehen zum Wohle** des Einzelnen und der **Gesamtheit**.
Für ein höheres Ziel!

Heute holen Sie sich Ihre Zukunft!

1. Bitte nehmen Sie einen Block, daraus ein Blatt Papier
2. Drehen Sie dieses um, auf die nicht bedruckte Seite
3. Schreiben Sie als Überschrift oben in die Mitte:

Das mache ich ab heute ANDERS!!!

4. Nummerieren Sie bitte von links oben nach links unten von 1.) bis 20.)
5. Schreiben Sie heute den ganzen Tag mit.

Schlüsselthemen – Schnell, einfach, mit viel Spaß Kunden gewinnen

Abgesehen von der Bürokratie, funktioniert die „OLD WORLD“ der Finanzdienstleistung noch?

- **Könnten Sie sich heute einen Bestand aufbauen, aus Ihren Bestandseinnahmen leben?**
- **Haben Sie eine beliebte Positionierung in den Augen Ihrer Kunden?**
- **Terminakquise für Neukunden? Empfehlungsnahme?**
- **Wenn Sie einen Termin haben, worüber reden Sie mit Ihren Kunden aktuell und können Sie daraus ein lukratives Geschäft machen?**
- **Cross Selling, Bauchladen?**

Was wollen die Menschen, was empfinden sie?

Welche Trends gibt es aktuell?

Welche Trends werden kommen?

Schlüsselthemen – Schnell, einfach, mit viel Spaß Kunden gewinnen

Abgesehen von der Bürokratie, funktioniert die „OLD WORLD“ der Finanzdienstleistung noch?

- **Könnten Sie sich heute einen Bestand aufbauen, aus Ihren Bestandseinnahmen leben?**
- **Herkömmliche, umfangreiche Finanz/Versicherungsanalyse?**
- **Versicherungcheck, Sachversicherungsanalyse?**
- **LV/RV/FLV/RIESTER/RÜRUP/BIOMETRIE?**
- **BAUSPAREN?**
- **Den besten Investmentfonds, das beste Produkt**

Was wollen die Menschen, was empfinden sie?

Welche Trends gibt es aktuell?

Welche Trends werden kommen?

Schlüsselthemen – Schnell, einfach, mit viel Spaß Kunden gewinnen

Was sind Ihre „Das will ich unbedingt haben - Produkte?“

Will ich

Brauch ich

Will ich nicht

Brauch ich nicht

Brauch ich nicht, will ich nicht

Brauch ich, will ich nicht

Brauch ich, will ich

Brauch ich nicht, will ich

Steuerfahndung, Krankheiten, Loch im Zahn

Rentenversicherung

Essen, Trinken, Dach über dem Kopf

Porsche Turbo S, Iphone X

Schlüsselthemen – Schnell, einfach, mit viel Spaß Kunden gewinnen

Was sind Ihre Schlüsselthemen, mit denen Sie sich **heute und morgen** vor Kundenzulauf und Umsatz nicht mehr retten können?

Welche Megatrends laufen aktuell/kommen auf uns zu?
Wie entstehen diese Megatrends?

Was sind Ihre „Das will ich unbedingt haben – Produkte“?

Schlüsselthemen – Schnell, einfach, mit viel Spaß Kunden gewinnen

Wenn ich die Megatrends erkenne, und mich darauf spezialisiere... dann?

Emotionen steuern das Anlegerverhalten.

Gehen wir zurück ins Jahr 1995

Politische Lage – Wirtschaftliche Lage – Europa -

Bankensicherheit – Krieg - Terror – Währungsstabilität – Zins -
Inflation – Finanzkrise?

Anlegeremotion?

Schlüsselthemen – Schnell, einfach, mit viel Spaß Kunden gewinnen

Wenn ich die Megatrends erkenne, und mich darauf spezialisiere... dann?

Emotionen steuern das Anlegerverhalten.

Heute

Trump, Erdogan, Kim, Jamaika,...

Politische Lage – Wirtschaftliche Lage – Europa -

Bankensicherheit – Krieg - Terror – Währungsstabilität – Zins -
Inflation – Finanzkrise?

Anlegeremotion?

Schlüsselthemen – Schnell, einfach, mit viel Spaß Kunden gewinnen

Anlegerverhalten heute?

Emotion?

Abwarten, hmhhh ich weiß nicht..

Auf keinen Fall Verluste machen.

Ja kein Risiko.

Kein Geld verlieren.

Anlegeremotion, Megatrend?

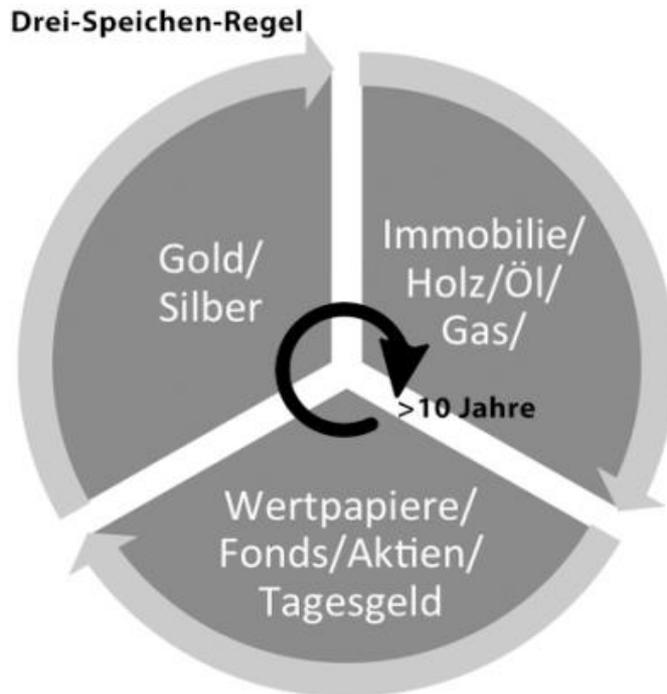
1. Schutz des Vermögens, der Werte, der Familie.

2. Kein Geld verlieren.

Schlüsselthemen – Schnell, einfach, mit viel Spaß Kunden gewinnen

Die Lösung:

Schlüsselthemen nach der 3 Speichen Regel der Reichen



1. Bauen Sie sich Lösungen und Argumentation auf für 3-7 Schlüsselthemen (Will ich/brauch ich).
2. Sprechen Sie mit Ihren Kunden Aktuell jeweils maximal über 2- 3 dieser Themen.
- 3.) Nutzen Sie das Interesse Ihrer Kunden zum Cross Selling, denn Sie Sitzen endlich wieder am Tisch!



Schlüsselthemen – Schnell, einfach, mit viel Spaß Kunden gewinnen

Ideen für Schlüsselthemen

Als zertifizierter Sachverständiger für die Ruhestandsplanung bin ich heute hier um mit Ihnen über 3 Themen zu sprechen. Sie suchen sich aus, was Sie heute am meisten interessiert...

1. Versicherungsoptimierung (alte Welt)

Ich schlage Ihnen vor, mir mal Ihre Order vornehmen?

Was bewirkt meine Tätigkeit?

- a) Sie sind besser geschützt, haben mehr Geld in der Tasche
- b) Ich bringe Ihnen...?
- c) Alles ist immer geordnet...
- d) ?



Schlüsselthemen – Schnell, einfach, mit viel Spaß Kunden gewinnen

Ideen für Schlüsselthemen

2. Schutz Ihres Vermögens Ihrer Werte, Ihrer Familie
Ich möchte mit Ihnen sprechen, wie Sie Ihre Familie vor dem Euro schützen-, und mit minimalem Eigenaufwand ein enormes Edelmetalldepot aufbauen können? (Wissen Sie, wie Sie mit Silber mehr Gold kaufen können?)

Was bewirkt meine Tätigkeit?

- a) **Absoluter Schutz der Familie, der Werte, des Vermögens vor dem €...**
- b) **Phänomenale Renditechance führt zu schnellerer Entschuldung, finanzieller Freiheit in jeder Lage**
- c)



Schlüsselthemen – Schnell, einfach, mit viel Spaß Kunden gewinnen

Ideen für Schlüsselthemen

3. Ich will mit Ihnen darüber sprechen, wie Sie Ihre Steuern Ganz einfach in Immobilienbesitz umwandeln können.

Was bewirkt meine Tätigkeit?

- a) Sie bauen sich mit minimalen Eigenaufwand aus Steuern einen großen Immobilienbesitz auf.
- a) Sie bekommen im Alter durch „2-5“ Wohnungsmieten eine enorme Rente bezahlt, und leben sicher geschützt vor jeder Währungskrise
- d) ...



Ideen für Schlüsselthemen

4. Ich möchte mit Ihnen über zwei Vermögensverwaltungskonten sprechen. Eines das Ihr Kapital schützt, mit 2-5% Rendite-Erwartung. Das zweite, das langfristig sehr hohe Rendite bringt.

Was bewirkt meine Tätigkeit?

- a) Wir nutzen gemeinsam die Arbeit von Profis, um ganz einfach Ihren Vermögensaufbau und die Geldanlagen zu steuern.**
- b) Sie sind immer liquide...**
- c) ...**



Ideen für Schlüsselthemen

5. Sie, Ihre Familie und Ihre Freunde haben durch ein aktuelles BGH – Urteil möglicherweise einen Rechtsanspruch auf eine enorme Entschädigung aus einer bestehenden oder schon beendeten Lebens/Rentenversicherung... (Wir müssen handeln, Bevor die Regierung diese Möglichkeit kippt...)

Was bewirkt meine Tätigkeit?

- a) Sie, Ihre Familie, Ihre Freunde erhalten durch mich eine enorme Summe Bargeld.**
- b) ...**



Ideen für Schlüsselthemen

6. Ich möchte mit Ihnen über meine neue, kostenlose Kundenapp sprechen.

Was bewirkt meine Tätigkeit?

- a) Sie haben durch mich den kompletten Überblick über Ihre gesamten Finanzen.**
- b) Sie bekommen dadurch immer all meine Schlüsselthemen, die Ihnen bares Geld bringen.**
- c) Sie werden wesentlich unabhängiger und freier von den Banken...**



Schlüsselthemen – Schnell, einfach, mit viel Spaß Kunden gewinnen

Was ist nun zu tun?

- 1. Schließen Sie mit uns die Kooperationsvereinbarungen.**
- 2. Melden Sie sich zu den Seminaren an.**
- 3. Bauen Sie sich Ihre, für Sie optimalen Schlüsselthemen auf.**
- 4. Sortieren Sie Ihren Kundenstamm danach aus.**
- 5. Legen Sie mit uns los. Wir geben Ihnen Rückenwind für ein finanziell freies Leben aus Bestandseinnahmen und passiven Einkommen.**