

Robin Hood – DER FREIE BERATER kämpft jetzt für Ihr Recht

Seit Jahrzehnten dasselbe Spiel: Die Institute werben um Kunden, sie brauchen den Kunden als Geldgeber, um mit diesen Kundengeldern den großen Reibach zu machen. Ihren Kunden zahlen sie allerdings als Dank nur lächerlichste Zinsen. Aus diesem Grund setzt sich DER FREIE BERATER jetzt aktiv ein, gegen den legalen Betrug in der Finanzdienstleistung.

Von Daniel Shahin



Wie oft hat DER FREIE BERATER schon über die Machenschaften von Instituten gegenüber Verbrauchern berichtet. Wie viele Seiten Papier wurden in den vergangenen zehn Jahren dafür eingesetzt, übelste Themen aufzudecken und immer wieder aufzuzeigen, dass man diversen Interessenvertretern nicht glauben sollte. Und doch geschieht es tagtäglich und überall in Deutschland.

Das Scheinargument der Sicherheit

■ Mit dem Scheinargument der Sicherheit werden Verbraucher in Geldanlagen bewegt, die unterhalb 5% an Zinserträgen jährlich einbringen. Diese rentieren nur auf den ersten Blick, denn berücksichtigt man die Punkte Inflation und Steuern, welche jeweils für sich großen Einfluss auf die Bruttoergebnisse nehmen, verbleibt unter dem Strich eine negative Rendite. Das bedeutet, wer sein Geld bei Banken, Bausparkassen und Lebensversicherungen investiert, nimmt bewusst oder unbewusst Verluste in Kauf. Zumindest verliert das eigene Geld jährlich an Kaufkraft.

Ein Meer sinnloser Kapitalanlagen

■ Durch die jahrzehntelange, bewusste Massenmanipulation Richtung vermeintlich sicherer Geldanlagen findet sich eine Situation in Deutschland, die es so kein zweites Mal in Europa gibt: Verbraucher legen den Großteil ihres Vermögens in Geldanlagen, die aus deren Sicht sinnlos und einseitig nur für die Institute sinnvoll sind. Der Deutsche Sparer gilt europaweit als

so dumm, dass sämtliche ausländischen Anbieter auf den deutschen Markt drängen und versuchen, an des Deutschen Geld zu gelangen. Bis Amerika hat es sich herumgesprochen, deshalb sagt man weltweit: „German money, stupid money“ (siehe Kasten unten).

Lernen von Instituten

■ Dabei ist es doch so einfach: Man muss sich anschauen, was diejenigen mit ihrem Geld machen, die reich und reicher werden. Glauben Sie, die investieren in Lebensversicherungen? Oder in Banksparverträge? Oder in Bausparverträge? Glauben sie etwa, eine Bank investiert ihr Kapital in irgendwelche Verträge, die sie am Schalter ihren (dummen) Kunden verkaufen? Wer das glaubt, glaubt auch noch an den Weihnachtsmann. Also warum sollte ein vernünftiger Verbraucher den Empfehlungen der Vertreterschaft dieser Institute folgen? Warum bitte sollte man jemandem folgen, der Sekt predigt aber selbst Wein trinkt?

Der legale Betrug

■ Der legale Betrug findet sich mindestens in der unfairen Gewinnverteilung. Wenn ein Finanzinstitut eine Eigenkapitalrendite von beispielsweise 40% erwirtschaftet (wie im Fall Postbank geschehen im Jahr

UNSER DIENSTLEISTUNGSANGEBOT

DER FREIE BERATER kauft bestehende sowie bereits gekündigte Bank-, Bausparkassen- und Lebensversicherungsverträge auf. Die Versicherungskunden erhalten dabei den vollen Rückkaufswert bzw. Vertragswert sofort ausbezahlt und DER FREIE BERATER kämpft unter Ausnutzung aktuellster Europarechtsprechung auf eigenes Risiko gegen die Produktgeber um weitere Rückerstattungen. Aus sämtlichen Mehrerlösen erhält der Kunde infolge nochmals 50 Prozent.

2009) und auf der anderen Seite seinen Kunden Zinsen von 0,5% bis 3% zahlt, dann stimmt hier was nicht. Anstatt sich aufzuregen über die Gehaltsunterschiede von Angestellten und Vorständen, von denen es nur wenige Personen in Deutschland gibt, sollte man dieses legale Verbrechen anprangern. Denn das trifft jeden Verbraucher, jeden Kunden bei diesen Instituten. Die eine Seite bereichert sich durch und an dem Geld ihrer Kunden und die andere erhält mickrige Zinsen, die nicht einmal die Inflation ausgleichen. Doch hier gilt wie überall: Wenn die Verbraucher nicht aufstehen, nicht auf die Straße gehen, was soll sich dann ändern?

■ Dabei wäre das so einfach: Jeder geht morgen zur Bank und hebt sein ganzes Geld ab. Jeder kündigt seine Lebensversicherung. Und Bausparverträge gleich mit. So, dann schauen wir als Verbraucher mal zu, wie diese Institute am nächsten Tag

aus der Wäsche schauen. Denn in Wahrheit sind die nichts ohne uns Verbraucher. Dann kämen sie schnell angekrochen und würden über ihre Verbrechen nachdenken. Doch wenn keiner aufsteht, besteht auch kein Bedarf, etwas zu ändern.

Unser Kampf

■ Wir können allein nicht die Branche ändern, wir werden auch einer Bank oder Lebensversicherung keinen Charakter injizieren können. Wir können lediglich all unser Wissen und Kapital dafür einsetzen, um dort, wo es der Gesetzgeber ermöglicht, den Gesellschaften Geld abzunehmen und es den Verbrauchern zukommen zu lassen. Deshalb Robin Hood, denn auch er hat es den Reichen genommen, um es unter den Armen zu verteilen.

WO REIN INVESTIERT DER DUMME DEUTSCHE?

- ▶ Kapitallebens- / Private Rentenversicherungen,
- ▶ Fondsgebundene Lebens- / Rentenversicherungen
- ▶ Bausparverträge
- ▶ Investmentverträge (Investmentfonds)
- ▶ Direktversicherungen / Betriebliche Altersvorsorgeverträge
- ▶ Riester- / Rürup-Renten (Basisrente)



■ Die Gesamtdienstleistung von DER FREIE BERATER kostet den Kunden 149 Euro netto je verkauften Vertrag und ist damit auch aus dieser Sicht das kostengünstigste Angebot im Markt.

Nr. 1 im Land

■ DER FREIE BERATER ist aktuell der führende Anbieter in Deutschland. Das liegt sicherlich an dem risikolosen Geschäft für den Verbraucher, der bei diesem Konzept nur gewinnen kann. Außerdem ist das Angebot von DER FREIE BERATER auch noch das günstigste Angebot im Markt. Letzten Endes aber sind wir imstande, die Interessen der Verbraucher zu vertreten.

■ Mit eigener zehnjährigen Historie sowie einem Hauptgesellschafter, der im August 2011 sein zwanzigjähriges Jubiläum feiert, sind hier Partnergesellschaften gegeben, die nicht auf ein schnelles Geschäft aus sind bzw. sich durch dieses finanzieren müssen. Erwähnt sei auch der Schutz sämtlicher Kundengelder durch Zahlung auf ein Treuhandkonto.

■ Damit können wir mit Recht und Stolz sagen: **Wir sind der führende Anbieter im Lande.**

■ DER FREIE BERATER hat in gleicher Ausgabe den Artikel von Michael Grandt „*Finger weg von Lebensversicherungen!*“ veröffentlicht. Dieser zeigt beeindruckend die Zusammenhänge zwischen Lebensversicherungen und Banken, staatlichen Wertpapieren sowie auch weiteren Geldanlagen. Wer diesen studiert kommt nur zu einem Schluss: Jetzt sofort **RAUS** aus solchen Verträgen!

■ Nutzen Sie hierfür unser Dienstleistungsangebot. Hierzu finden Sie alles unter:

www.derfreieberater.de

■ Jetzt plant DER FREIE BERATER zusätzlich ein Vertriebskonzept auf die Beine zu stellen. Wir wollen Deutschland bewegen und den Verbrauchern zu dem verhelfen, was ihnen zusteht. Hierzu haben wir ein Network Marketing System geschaffen, das Verbrauchern ermöglicht, online direkt weitere Verbraucher über die Sinnlosigkeit von konventionellen Verträgen und unsere Dienstleistung zu informieren und hierdurch gutes Geld zu verdienen.

■ Dabei geht es wie immer im Network Marketing Bereich nur um eines: Die Weitergabe einer Empfehlung. Diese wird durch ein Internetportal unterstützt, in dessen Entwicklung wir aktuell einen sechsstelligen Betrag investiert

Jetzt schnell raus aus der Lebensversicherung,...

...den Bank- / Bausparverträgen und den Investmentfonds – denn wer jetzt nicht aussteigt, kommt vielleicht nie mehr an sein Geld.

■ Seit Mai 2011 kauft DER FREIE BERATER jetzt im eigenen Namen konventionelle Verträge von Verbrauchern ab, um infolge gegen die Produktgeber höhere Rückzahlungsbeträge für die Kunden zu erwirken. Die Dienstleistung boomt, vor allem deshalb, weil das Konzept einzigartig ist.

■ Mit über 2.000 angekauften Verträgen monatlich ist DER FREIE BERATER sofort zum führenden Anbieter Deutschlands aufgestiegen.

haben. Für uns ein zusätzlicher, aktiver Network-Marketing-Vertrieb, der zur Durchdringung des Marktes führen soll. Immerhin gibt es allein über 90 Millionen sinnlose Lebensversicherungsverträge in Deutschland und wir werden erst Ruhe geben, wenn auch die letzte Police im Museum liegt. Vertriebsstart ist August 2011.

