

Ein Portal für Ihre Rechte

Verluste aus Vertragskündigungen nicht hinnehmen!

In Deutschland werden mittlerweile jedes Jahr mehr Lebens- und Rentenversicherungen gekündigt als neu abgeschlossen. Und meistens wird dabei weniger ausgeschüttet, als bis dahin in den Vertrag eingezahlt wurde. Die meisten Kunden finden sich damit ab und nehmen diese Verluste ohne Widerspruch hin, weil ihnen nicht bewusst ist, dass man sich auch bei bereits gekündigten Verträgen noch für seine Rechte stark machen kann. DER FREIE BERATER hilft Ihnen dabei.

Von Michael Sielmon

Es gehört zum Alltag in Deutschland. Es ist normal geworden, dass der Deutsche für seine Altersvorsorge eine Lebens- oder Rentenversicherung abschließt. Warum tut er das? Er tut das aus zwei Gründen: Er weiß, dass es alle so machen und er vertraut darauf, dass die Repräsentanten der Lebensversicherungsbranche ihm helfen wollen.

■ Manchmal stimmt das sogar zum Teil. Man kann ja nicht grundsätzlich jedem unterstellen, dass er nicht mit edlen Motiven vorgeht, wenn er jemanden zum Thema Altersvorsorge berät. Wenn die Menschen, die bei Banken und Versicherungen arbeiten, oder die sich entschließen, eine Selbständigkeit mit dem Vertrieb solcher Produkte aufzubauen, anfangen, sich mit dem Thema Altersvorsorge auseinanderzusetzen, ist der Informationsfluss meistens sehr einseitig. Es sind meist die Versicherungsgesellschaften, die ihnen die Informationen zur Verfügung stellen. Es ist der Arbeitgeber, die Bank, die Versicherung, die die ersten prägenden Richtungen vorgibt. Es werden keine Mühen gescheut, den willi-



gen Neulingen schlüssig darzulegen, wie man das Thema Altersvorsorge in der Vermittlungspraxis zu betrachten hat. Nutzenargumentation steht dabei immer im Vordergrund. Ziel muss es sein, die Lösungsprodukte den Vermittlern zu „verkaufen“. Sie müssen verstehen, dass es nur so funktioniert, und man muss es schaffen, dass Nachteile nicht als Nachteile aufgefasst werden, sondern als notwendige Besonderheiten, die die Funktion des Produktes überhaupt erst ermöglichen. Man muss diese Nachteile in Kauf nehmen, wenn man die *vielen anderen Vorteile* nutzen möchte. Die Loyalität zu diesen

Produkten wird geschürt, bis der Vermittler auch selbst für sich so ein Produkt abschließt.

■ Bei der Bank wird der Vertrieb der hauseigenen Produkte durch Mitarbeiterkonditionen unterstützt. Man gibt den Mitarbeitern das Gefühl, ein besonders gutes Geschäft

zu machen, wenn sie z. B. ein halbes Prozent mehr Zinsen auf ihr Sparbuch oder Festgeld bekommen als der normale Kunde. Man fühlt sich privilegiert, erfährt sich als etwas Besseres und verkauft die Anlage- und Sparprodukte des Hauses viel loyaler. Schließlich bekommt man etwas und möchte dafür auch etwas geben.

■ Bleibt also als Erkenntnis, dass die meisten Vermittler, egal ob bei Bank, Versicherung oder Bausparkasse angestellt oder selbständig wirklich überzeugt sind, dass sie beim Verkauf von Lebens- oder Rentenversicherungen etwas Gutes tun – zumindest am Anfang.



HOME UNTERNEHMEN ZEITSCHRIFT KONTAKT LOGIN

INFORMATION STATT DESINFORMATION
DER FREIE BERATER
 VERLAG GMBH & CO KG

LEBENSVERSICHERUNG VERKAUFEN VORTEILE NUTZEN

Raus aus der Lebensversicherung! Zu einem Verkauf der Lebensversicherung gibt es einfach keine Alternative. Die Lösung von DER FREIE BERATER schafft eine kostengünstige, rentable und professionelle Möglichkeit für den Verkauf der Lebensversicherung – oder anderer herkömmlicher Sparanlagen.

MEHR ERFAHREN



HIER ANFRAGEN ▶

Lebensversicherung verkaufen **VORTEILE NUTZEN**

Die Lebensversicherung – ein Auslaufmodell: Schwache Zinsen und hohe Gebühren sorgen dafür, dass die Rendite nicht einmal die Inflationsrate ausgleicht. Die einzige Lösung lautet: Lebensversicherung verkaufen.

Wie das funktioniert? Ganz einfach: Verkaufen Sie Ihre Lebensversicherung an DER FREIE BERATER – wir erstatten Ihnen den vollen Rückkaufswert und kämpfen gegen die Versicherer für weitere Rückerstattungen.

Unser Rat: Vertrauen Sie auf DER FREIE BERATER – und verkaufen Sie endgültig Ihre Lebensversicherung!

Gutes tun und **GELD VERDIENEN**

Wollen Sie Freunden und Bekannten helfen, aus ihrer Lebensversicherung auszusteigen? Dann informieren Sie sich über unsere neuen, flexiblen Vertriebslösungen – und profitieren Sie von Provisionen in Höhe von bis zu 110 Euro pro verkaufter Police. Es lohnt sich!

■ Ein leichtes Geschäft ist es sicherlich nicht. Wer sich dazu entschieden hat, mit Lebens- oder Rentenversicherungen seinen Lebensunterhalt zu bestreiten, muss sich warm anziehen. Die Provision für diese Verträge wird vordiskontiert, also vorgeschossen, denn mit Abschluss eines solchen Vertrages ist die Provision noch lange nicht verdient. Der Kunde muss wenigstens 5 Jahre durchhalten und fleißig seine Beiträge entrichten. Er muss es schaffen, jedes Jahr, wenn die Wertmitteilung zu seinem Vertrag per Post ins Haus flattert, gute Miene zum bösen Spiel zu machen, selbst wenn er erkennt, dass er ein erhebliches Minus auf dem Konto hat. Und es gehört einiges dazu, fünf Jahre lang jedes Mal, wenn dieser Policenbrief mit stetig sinkender Auszahlungsprognosen kommt, daran zu glauben, dass es im nächsten Jahr besser auf dem Versicherungskonto aussehen würde.

■ Wir alle kennen die Wahrheit. Bis kurz vor Ablauf einer Police liegt der Rückkaufswert unter der Summe der eingezahlten Beiträge. Deshalb sprechen viele so genannte Experten davon, dass man Lebensversicherungen lieber weiterlaufen lassen sollte oder diese beitragsfrei stellen sollte, statt zu kündigen. Und es klingt im ersten Moment völlig plausibel, dass man auf diese Weise versuchen soll, Verluste zu vermeiden. Jedoch ist es nicht möglich, im Nachhinein Verluste zu vermeiden, denn eine Lebens- oder Rentenversicherung ist nun

einmal schon von Beginn an ein Verlustgeschäft.

■ Lässt man die horrenden Kosten mal außen vor, ist aufgrund der geringen Verzinsung nach Abzug von Inflation und Steuern kein Vermögensaufbau möglich. Man lagert bestenfalls sein Geld. Aber es wird leider nicht mehr, wie es ein funktionierender Vermögensaufbau erfordern würde. Die Substanz wird kontinuierlich weniger!

■ Die anfallenden Kosten auf solche Verträge sorgen dafür, dass die Berechnung noch mieser ausfällt. Und da jeder, der seine Unterschrift unter einen Lebensversicherungsvertrag setzt, diese Kosten in Kauf nimmt, hat er schon mit der Vertragsunterzeichnung den Verlust eingeleitet. Deshalb hat man auch so lange Zeit ein dickes Minus auf dem Konto. Es liegt somit auf der Hand, dass nicht die Beendigung zu Verlusten führt sondern der Abschluss. Im Gegenteil, die Verluste werden aufgrund der jämmerlichen Verzinsung immer größer, je länger man den Vertrag behält. Hat man also so einen Vertrag abgeschlossen, und bemerkt, dass nicht alles so rosig aussieht wie es vom Vertreter beim Abschluss ausgemalt wurden, sollte man sich fragen, ob man weiter daran fest hält, oder sich davon trennt. Verluste werden in beiden Fällen gemacht – bei der vorzei-

tigen Kündigung oder beim Vertragsende. Aber mit einem ganz wesentlichen Unterschied: Ein Ende mit Schrecken ist nicht nur besser als ein Schrecken ohne Ende, sondern es ergibt sich auch die Möglichkeit zu einer Kurskorrektur in Richtung wahrhaftigen Vermögensaufbau. Diese Chance hat man nicht, wenn man alles beim Alten belässt.

Sag NEIN zu Verlusten!

■ DER FREIE BERATER macht sich stark für Ihre Rechte. Er informiert nicht nur, er bietet auch funktionie-

**Auf den Punkt gebracht:
Bei vielen Vertragsformen ist ein sofortiger Ausstieg Schadensbegrenzung.**





rende Lösungsansätze. Sie möchten sich von Ihren unrentablen Verträgen trennen? Dann besuchen Sie am besten sofort unser neues Portal unter www.derfreieberater.de. Dort haben Sie die Möglichkeit, uns Ihre unrentablen Verträge zu verkaufen.

■ Wir wissen aus unserer bisherigen Praxis: Durch eine professionell begleitete Kündigung erhalten Sie im ersten Schritt bei Lebens- und Rentenversicherungen im Schnitt einen um ca. 20% höheren Rückkaufswert, als wenn Sie es auf eigene Faust versuchen. Die Ver-

sicherer haben selbstverständlich das Interesse, so wenig wie möglich auszuzahlen und versuchen natürlich erst einmal, ob Sie mit einer geringeren Ausschüttung durchkommen. Deshalb erhalten Sie von uns einen vorgefertigten Text, indem alle bei Kündigung zu berücksichtigende Rechtsprechung erwähnt wird. Sie unterschreiben diese Kündigung und schicken diese an uns zurück. Die Kündigung wird dann durch unsere Rechtsanwälte an die Gesellschaft geschickt und die Abwicklung entsprechend begleitet. Damit werden alle rechtlichen Belange eingehalten und Sie kommen schneller an Ihr Geld.

■ Im zweiten Schritt „verkaufen“ Sie uns den (jetzt gekündigten) Vertrag. Unsere Anwälte versuchen auf unsere Kosten und unser Risiko weitere Rückzahlungsansprüche durchzusetzen, falls nötig auch gerichtlich. Vom erzielten Mehrerlös erhalten Sie dann 50 Prozent.

■ Selbstverständlich gibt es keine Garantie für einen, über den jeweiligen Vertragswert hinausgehenden Rückzahlungsbetrag. Jedoch tragen wir dieses Risiko, so dass wir im schlimmsten Fall lediglich eine „Kündigungsdienstleistung“ erbracht hätten. Unsere „Entlohnung“ erfolgt lediglich im Erfolgsfall. Damit können Sie davon ausgehen, dass wir alles daran setzen, dass der Erfolgsfall eintritt.

FOLGENDE VERTRÄGE KÖNNEN KAUFGEGENSTAND SEIN:

- ▶ Kapitallebens-/Private Rentenversicherungen, Fondsgebundene Lebens-/Rentenversicherungen (wenn nicht länger als 5 Jahre vergangen, auch bereits gekündigte Verträge mit Abschlussdatum ab 1992)
- ▶ Bausparverträge
- ▶ Investmentverträge (Investmentfonds)

FOLGENDE VERTRÄGE KÖNNEN NICHT VERTRAGSBESTAND SEIN:

- ▶ Direktversicherungen (wenn VN = Firma)/Betriebliche Altersvorsorgeverträge
- ▶ Riester-/Rürup-Renten (Basisrente)
- ▶ Risikolebens-/Berufsunfähigkeitsversicherungen

Das Portal

■ Die gesamte Abwicklung erfolgt über unser kundenfreundliches Portal und ist kinderleicht. Sie müssen sich nur einmal mit wenigen Daten registrieren. Umgehend

erhalten Sie eine E-Mail mit den Zugangsdaten in Ihr Kundencenter und können dann sofort loslegen. Sie können sich dort mit wenigen Klicks von Ihren unrentablen Verträgen trennen. Dazu geben Sie einfach die abgefragten Vertragsinformationen ein. Völlig automatisch werden alle nötigen Unterlagen mit Daten gefüllt, so dass Sie diese nur noch ausdrucken, unterschreiben und zusammen mit Ihren Vertragsunterlagen zu uns schicken brauchen. Alles Weitere läuft automatisch. Nach erfolgter Kündigung erhalten Sie den der professionellen Kündigung angemessenen Vertragswert auf Ihr Konto gutgeschrieben.

■ Nachdem Sie uns die Vertragsinformationen mit ein paar Klicks und Angaben übertragen haben, fängt bei uns fängt die eigentliche Arbeit erst an. Wir haben das Ziel, den Vertrag verlustfrei aufzulösen. Somit soll alles Geld, was eingezahlt wurde auch wiederbeschafft werden. Dazu bedarf es einer durchdachten Vorgehensweise, die mit einer gewissenhaften Vorbereitung Hand in Hand geht. Jeder Fall wird individuell begutachtet und einer bestimmten Vorgehensweise zugeordnet. Schließlich gibt es immer nur einen Versuch.

Auf den Punkt gebracht:

Beim Beschaffen von Mehrerlösen ist Vorbereitung die halbe Miete.

Gutes Tun und Geld verdienen

■ Die indirekte Aufklärung von Verbrauchern hinsichtlich einer jahrzehntelangen Massenmanipulation, gesteuert durch Medien, Banken, Bausparkassen und Lebensversicherungsgesellschaften ist eine Aufgabe mit hohem Anspruch. Trotzdem ist sie leicht umsetzbar. Die Menschen wissen im Grunde Bescheid. Es muss schließlich einen Grund dafür geben, dass beim Abschluss einer Lebensversicherung ein schlechtes Bauchgefühl vorherrscht. Über 70% aller Lebens- und Rentenversicherungsverträge werden vorzeitig gekündigt. Die meisten innerhalb der ersten 7 Jahre. Die Erkenntnis darüber, dass diese Produkte nicht hilfreich sind, ist also bei den meisten schon vorhanden. Viele haben bereits Verträge gekündigt und Verluste realisiert. Unsere Aufklärung zeigt lediglich die Zusammenhänge auf und sorgt – hoffentlich – dafür, dass die Menschen nie wieder unrentable Produkte abschließen.

■ Sie kennen sicher auch Menschen, die sich schon von solchen Verträgen getrennt haben. Die meisten haben Verluste in vierstelligen Größenordnungen erlitten und waren davon sicherlich wenig angetan. Doch man muss sich nicht damit abfinden. Stellen Sie sich mal vor, welchen Dienst sie diesen Menschen erweisen können, wenn sie ihnen die Chance geben, die Verluste auf ein Minimum zu reduzieren. Alles, was Sie tun müssen, ist die



Information darüber weiterzugeben, spricht das Portal weiterzempfehlen. Dort kann man sich neutral und ungestört informieren. Sie finden dort neben der Aufklärung und der Kapitalanlagephilosophie auch alle Informationen zum Thema Ankauf von Verträgen. Damit kann man sich schnell ein Bild machen und selbst entscheiden, ob und wie viele Verträge man verkaufen möchte. DER FREIE BERATER begleitet ja nicht nur die aktive Kündigung von laufenden Verträgen, sondern kauft auch bereits länger gekündigte Verträge auf. Die Kündigung darf lediglich nicht länger als 5 Jahre her sein. Und damit ist fast jeder Berufstätige Zielgruppe!

Beachten Sie bitte:

Auch für Verträge, die in den letzten 5 Jahren gekündigt worden sind, kann noch eine höhere Auszahlung bewirkt werden.

■ Warum halten dennoch noch manche Menschen an Ihrer Versicherungspolice fest, in der Hoffnung, dass sie sich noch besser entwickeln würde? Man kann es schon als eine großangelegte Verschwörung ansehen. Die Menschen sollen ihr Geld für Peanuts den Instituten geben und sich still verhalten. Damit das passiert, werden von allen Seiten Informationen gestreut, die den Menschen glaubhaft machen, sie würden richtig handeln. In Wirklichkeit werden die Menschen nur als billige Geldgeber missbraucht und später allein gelassen. Diesem Treiben ein Ende zu setzen, ist ein enorm wert-



voller Dienst am Menschen. Mit der Empfehlung des Portals informieren Sie die Menschen über die Massenmanipulation durch Anbieter und Medien und öffnen ihnen über die Sinnlosigkeit von konventionellen Produkten die Augen. Dadurch versetzen wir sie in die Lage, endlich eigene Entscheidungen darüber zu treffen, was mit Ihrem Geld passieren soll.

Auf den Punkt gebracht:

Es lohnt sich immer, Verträge zu verkaufen. Man bekommt eine neue Chance.

Und dabei kann es nur darum gehen, entweder nichts zu sparen und dafür heute besser zu leben, oder es richtig anzugehen mit ansprechenden Renditen. Sie müssen dafür nichts lernen und sich kein Spezialwissen aneignen. Das normale Verständnis ist absolut ausreichend um zu erkennen, dass man besser heute als morgen konventionelle Verträge beenden sollte.

■ Durch die Empfehlungsgabe an Dritte sind Sie automatisch infolge

an den Gebühren beteiligt, die im Fall von Vertragsankäufen entstehen. In der ersten Position erhalten Sie 20 Euro je angekauften Vertrag, nach fünf Verträgen 40 Euro je Vertrag, nach weiteren 10 Verträgen bereits 60 Euro je angekauften Vertrag usw. Alles, was Sie hierfür tun müssen, ist Werbung für das Portal mit Hilfe eines individuellen Werbelinks zu machen. Der Beworbene entscheidet selbst, ob er einen, zwei oder mehr Verträge verkauft. Er entscheidet auch selbst, ob er selbst Werbung für das Portal mit seinem eigenen Werbelink macht. Für jeden Vertragsankauf, der durch Aktionen von durch Sie geworbene Menschen passieren, erhalten Sie eine finanzielle Beteiligung, quasi als Dankeschön gutgeschrieben. Es lohnt sich also, ständig am Ball zu bleiben und jedem zu helfen. Und der Bedarf ist gigantisch. Statistisch gesehen hat jeder Bundesbürger mehr als einen Lebens- oder Rentenversicherungsvertrag. Und da sind auch diejenigen dabei, die zu jung oder zu alt für solche Verträge

sind. Man kann also sagen, dass bei 90 Mio. solcher Verträge auf jeden Berufstätigen mehr als 2 Verträge kommen! Das deckt sich auch mit unseren Erfahrungen. Im Schnitt haben wir je Kunde 2,4 Vertragsverkäufe.

Beispiel:

Aus Ihren Werbemaßnahmen entstehen über einen gewissen Zeitraum 10 Personen, die ihre Verträge an uns verkaufen. Bei 2,4* pro Person kommt man also auf insgesamt 24 Verträge.

■ Für die ersten 5 Verträge erhalten Sie (Stufe 1) je Vertrag 20 Euro Provision, in Summe 100 Euro. Nach 5 Verträgen kommen Sie für 10 weitere Verträge in die Stufe 2. Sie erhalten also 10 mal 40 Euro Provision, in Summe also 400 Euro. Die restlichen 9 Verträge werden in der Stufe 3 abgewickelt. Hierfür erhalten sie dann 9 mal 60 Euro, also in Summe 540 Euro.

■ Durch die 10 durch Ihre Werbemaßnahmen entstandenen Kunden kommt ein Gesamtbetrag von 1.040 Euro zusammen. Der Zeitraum, in dem dieses Geld verdient wird, hängt unmittelbar mit der Häufigkeit und Qualität der von Ihnen angesprochenen Zielgruppe zusammen, der sie diese Information über das Portal zukommen lassen. Das kann sehr schnell gehen, kann aber auch länger dauern. Je

mehr Berufstätige Sie werben, desto höher wird das Resultat werden.

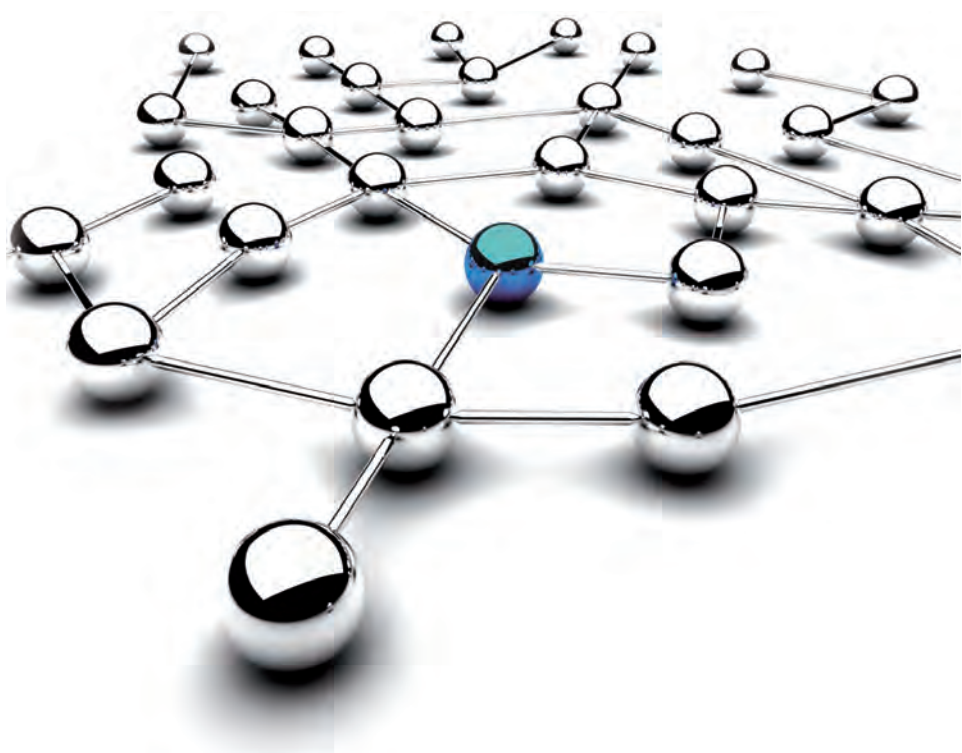
■ Am interessantesten ist jedoch das Passiveinkommen. Sie erhalten Differenzprovisionen aus den Geschäften der Personen, die durch Sie ins Geschäft einstiegen. Diese errechnet sich aus der Differenz zwischen Ihrer Stufe und der Stufe Ihres Geschäftspartners (der nächsten besetzten Stufe unter Ihnen).

5 GP x 5 Verträge in Stufe I = 1.000 Euro
(Differenz 60 Euro zu 20 Euro = 40 Euro)

5 GP x 10 Verträge in Stufe II = 2.000 Euro
(Differenz 80** Euro zu 40 Euro = 40 Euro)

5 GP x 9 Verträge in Stufe II = 1.350 Euro
(Differenz 90** Euro zu 60 Euro = 30 Euro)

Indirekte Provisionsbeteiligung insgesamt = 4.350 Euro



Aber nicht nur das. Um in die nächsthöhere Stufe zu kommen, zählen jetzt die Verträge Ihrer Geschäftspartner mit und sorgen dafür, dass Sie automatisch im Stufensystem aufsteigen.

Beispiel:

Angenommen von 10 Kunden werden 5 Geschäftspartner, auch jeder der 5 Geschäftspartner produziert wie Sie im Beispiel oben 10 Kunden (24 Verträge) durch Werbemaßnahmen (siehe Tabelle oben).

■ Das Passiveinkommen entsteht immer dann, wenn in Ihrer Organisation jemand aktiv wird, sprich Vertragsankäufe durch Informationsweitergabe verursacht. Sie erhalten sodann immer die Differenz

* Erfahrungswert angekaufter Verträge je Person; ** 80 Euro, aufgrund erfüllter Bedingungen im Karrieresystem;
** 90 Euro, aufgrund erfüllter Bedingungen im Karrieresystem;

zwischen Ihrer Stufe und der höchsten besetzten Stufe unter Ihnen. Würden Sie beispielsweise jemanden direkt fördern, der dann zu 20 Euro in Stufe I loslegt, würden Sie die Differenz zu Ihren 90 Euro – Stufe 5 – im Beispiel oben erhalten, also 70 Euro je angekauften Vertrag!

■ Das System ist ein klassisches MLM oder auch Network Marketing genannt. Es bietet jedem Vertriebspartner unabhängig von Vorbildung und Alter die gleichen Aufstiegsmöglichkeiten. Es ist wie ein Buffet. Man kann seine Freunde und Bekannten informieren und dafür ein wenig Geld als Dankeschön verdienen oder man baut das Empfehlungsgeschäft zu einer

zweitberuflichen Perspektive aus. Es liegt allein an Ihnen, was Sie daraus machen. Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, im Network Marketing Ihre Selbständigkeit ohne jeden Kapitaleinsatz zu starten ohne die ungeliebten Bedingungen in Kauf nehmen zu müssen, für die andere Systeme bekannt sind. Sie können mittels einfachster Technik Informationen breit streuen und werden an allen entstehenden Ergebnissen fair beteiligt. Das Differenzsystem (Provisionssystem über verschiedene Ebenen) bietet in Folge Beteiligungsprovisionen an Geschäften von gewonnenen Ge-

schäftspartnern und deren weiteren Geschäftspartnern an bis zu sieben Ebenen.

■ Durch die Gewinnung weiterer Geschäftspartner investieren Sie Ihre kostbare Zeit in die Multiplikation, das heißt, Sie partizipieren gleichzeitig an einer Vielzahl von Geschäften und verdienen somit mehr, als Sie durch Eigenaktivitäten jemals verdienen könnten. Also nichts wie los: Computer an und los auf:

www.derfreieberater.de



Auf den Punkt gebracht:

Mit dem Portal können Sie von überall arbeiten, wo es Internet gibt.