

Thomas Jörder

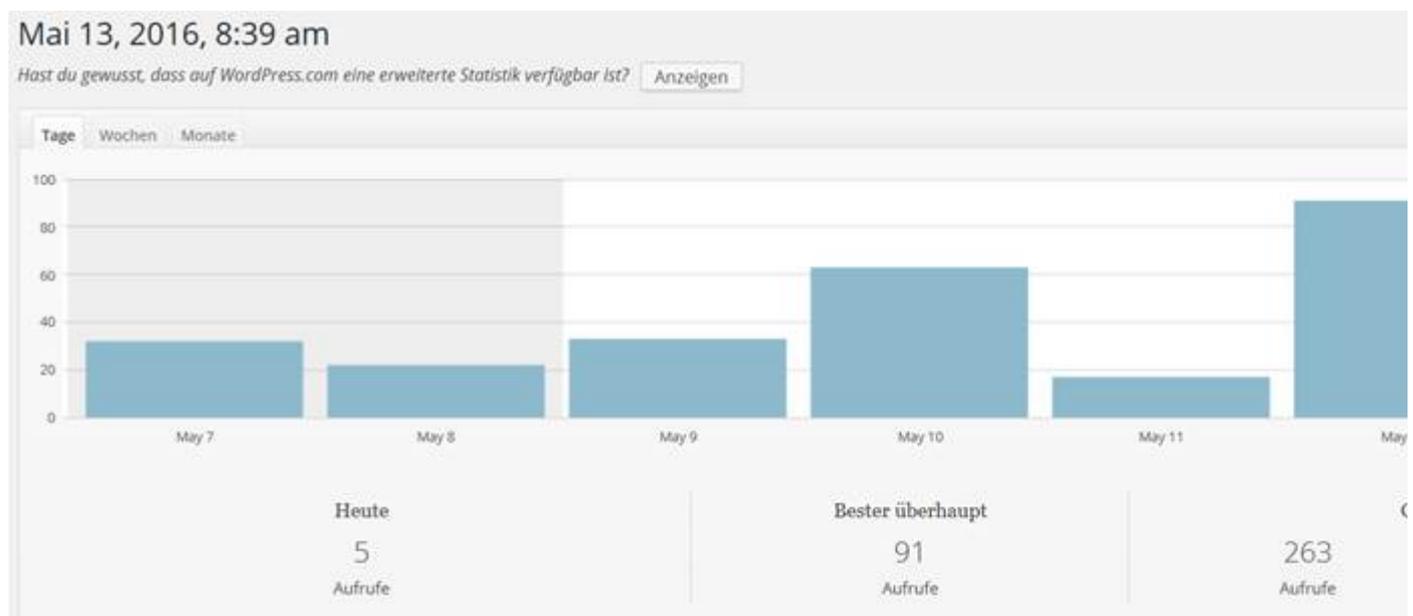
Von: Thomas Jörder
Gesendet: Freitag, 13. Mai 2016 14:33
An: Thomas Jörder
Betreff: EZUN - Teil 14 - ENDLICH ONLINE: www.besseres-geldsystem.de!
Anlagen: Experiment zur Umsatzverbesserung und Neukundengewinnung - Infos.pdf;
Konsequenzen für den Kapitalanleger.pdf

Liebe Teilnehmerinnen und Teilnehmer,

unten beigefügt erhalten Sie die heutige Aussendung an meine Kunden. Die Informationen zum bisherigen Verlauf des Experiments finden Sie wie immer in der Anlage.

Es gibt Großes zu berichten: Seit dem letzten Samstag ist www.besseres-geldsystem.de online!

Mein Webmaster meinte, mit den bisherigen Klicks könnte ich ganz zufrieden sein. In meinem „backend“ sah die Klickrate per heute Morgen so aus:



Am vergangenen Dienstag konnte ich www.besseres-geldsystem.de beim [3. Marktplatz für nachhaltige Investments in Bensheim](http://www.qualitates.de) kurz vorstellen, daher gab es an diesem Tag gleich mal über 60 Klicks! Den Organisatoren von der www.qualitates.de dafür auch an dieser Stelle nochmals meinen herzlichen Dank!

Den Mittwoch und Donnerstag verbrachte ich bei der Akademie meines Maklerpools. Dort lernte ich den „KBF“ kennen – den „Kittel-brennt-Faktor“. Aussage: „Man muss den Kunden erst mal das Haus anzünden, damit sie merken, dass sie ein Problem haben. Wenn Sie das verstanden haben, dann sind sie auch bereit, etwas dagegen zu unternehmen. Aber der Kittel muss zunächst mal brennen.“

Der „Kittel-brennt-Faktor“ war in diesem Falle der nicht mehr vorhandene Zins - der bisher größte Mitbewerber der unabhängigen Finanzberater. Der Referent sah es dabei für sein Geschäft durchweg positiv, dass dieser Wettbewerber – also der Zins – ja nun erst mal weg sei. Daher könnten auf uns jetzt goldene Zeiten zukommen – wenn man diese Situation nur richtig nutzt, um dem Kunden zukünftig doch noch etwas Rendite zu verschaffen.

Aus verkäuferischer Sicht klingt das für mich nach einer durchaus erfolgversprechenden Strategie!

Betrachtet man allerdings die Funktionsweise unseres Geldsystems etwas genauer, so befürchte ich, dass der „Kittel-brennt-Faktor“ nicht nur beim Kunden vorhanden sein sollte – sondern auch bei uns Beratern! Denn diese „goldenen Zeiten“ des Nullzinses sind ja nur so etwas wie eine logische Zwischenstation auf einer bereits vorbestimmten Route. Und das Ziel dieser Route sehe ich bei uns Beratern recht klar vor mir: Haftungsrisiken und Kundenschwund! Denn wen sollen wir denn bei einer zunehmenden Verarmung der Gesellschaft in 10 oder 20 Jahren noch beraten?

Es ist wohl so ähnlich, wie wenn ein Notarzt zu einer Massenkarambolage auf der Autobahn gerufen wird und auf dem Weg dorthin noch auf ein Hefeweizen am Biergarten halt macht. Weil grad das Wetter so schön ist. Also ich persönlich muss sagen: Mein Hefeweizen schmeckt im Moment irgendwie ziemlich schal ...

In meinen Beratungen wende ich dieselbe Strategie an wie der oben genannte Referent: auch ich versuche, den „Kittel-brennt-Schalter“ bei meinen Kunden zu aktivieren. Ich versuche das allerdings, indem ich meinen Kunden die Funktionsweise unseres Geldsystems erkläre. Der Kunde soll nämlich verstehen, dass eine „geeignete Geldanlage“ eigentlich nur ein Teil der Lösung sein kann. Der andere Teil müsste Aktivität sein – Aktivität dahin gehend, dass sich an unserem Geldsystem etwas ändert!

In der Anlage habe ich Ihnen mal meine persönliche „Kittel-brennt-Folie“ beigefügt (die helle Schrift ist mit Links unterlegt). Diese wird in Kürze auf www.besseres-geldsystem.de zu finden sein, und zwar am Ende einer kleinen Präsentation, in der die Funktionsweise des Geldsystems erläutert wird. Diese Präsentation kann sich dann jeder herunterladen, der das möchte. Und wenn dann der Kittel brennt, könnten die Menschen bestimmt auch als potentielle Kunden zu Ihnen kommen, wenn Sie das ein wenig geschickt anstellen.

Überhaupt ist www.besseres-geldsystem.de so konzipiert, dass **SIE** es für **IHRE** tägliche Arbeit nutzen können. Und zwar gleich in mehrfacher Hinsicht:

1. Risikoaufklärung auslagern:

Schicken Sie Ihren Kunden den Link und verweisen Sie sie auf das Kapitel [Risiken](#), und die Risikoaufklärung sollte bereits vor der eigentlichen Beratung erledigt sein. Demnächst wird das durch eine Unterschrift auf der „Kittel-brennt-Folie“ auch recht einfach zu dokumentieren sein – der Kunde kennt die dann ja schon, bevor er bei Ihnen sitzt.

2. Haftungssicherheit:

Wenn Sie den Kunden beim Gespräch die beigefügte „Kittel-brennt-Folie“ unterschreiben lassen, dürfte das gleichzeitig einen recht großen Schritt in Richtung Haftungssicherheit bedeuten.

3. Neukunden:

Über die [Beratersuche](#) werden Sie demnächst qualifizierte Adressen von interessierten Anlegern kaufen können – und der Interessent zahlt Ihnen für die Erstberatung sogar ein Honorar! Weil ihm der Kittel brennt.

4. Empfehlung:

Ein Kundengespräch könnte zum Beispiel so laufen:

Kunde: „Ach Herr Berater, heutzutage gibt es ja gar keinen Zins mehr!“

Sie: „Ja ich weiß, daran kann ich leider auch nichts ändern. Aber ich setze mich dafür ein, dass sich das ändert! Denn wissen Sie, der niedrige Zins ist nämlich die Folge eines Systemfehlers, und über den möchte ich zukünftig aufklären. Dazu arbeite ich mit www.besseres-geldsystem.de. Das Ziel ist es dabei, dass die Banken so viele Kunden verlieren, dass sie selbst anfangen müssen, über diesen Systemfehler aufzuklären. Möchten Sie mir dabei helfen?“

Kunde: „Ja klar – wie?“

Sie: „Schicken Sie mir alle Ihre Freunde und Bekannten, damit ich deren Konten und Depots auch von den Banken abziehen kann – damit die Banken so richtig unter Druck kommen.“

Wie finden Sie diese Idee? Beschrieben wird die hier: [Unser Ziel - Unser Weg](#).

5. Veranstaltungen:

Ich werde demnächst beginnen, im Rahmen von Veranstaltungen über den Fehler in unserem Geldsystem zu informieren. Das Konzept dazu ist denkbar einfach und Sie sind gerne eingeladen, dieses zu übernehmen und selbst solche Veranstaltungen zu organisieren. Ich würde Ihre Veranstaltung über die Seite dann kostenlos für Sie bewerben.

Ich bin ziemlich sicher, dass man damit relativ einfach Menschen interessieren kann, außerdem könnte jeder Gast / Interessent ganz einfach den Veranstaltungslink an seine Freunde und Bekannte weiterleiten und diese dann zur Veranstaltung oder direkt zu Ihnen schicken.

Schauen Sie doch einfach mal nach unter [Veranstaltungen](#). Wenn Sie das Konzept so übernehmen, sollten auch die Kosten für die Veranstaltung überschaubar bleiben.

So, das war's für heute – fast! Denn eines wollte ich Ihnen noch schreiben, und zwar zu meinem heutigen Kundenmail. Dieses Mail war nämlich schlichtweg gelogen! Die Beratertage sind nicht ausgebucht, sondern ausgefallen – mangels Interesse. Aber ich denke, so eine kleine „weiße Lüge“ sollte in diesem Falle vertretbar sein.

Ganz anders sehe ich das allerdings in Sachen Geldsystem. Hier werden wir nämlich auch belogen, und zwar **WIR ALLE, JEDEN TAG!** Und diese Lügen sind **PECHSCHWARZ!** Und **DARAN** sollten wir etwas ändern!

Genau aus diesem Grund gibt es www.besseres-geldsystem.de! Und Sie sind herzlich eingeladen, diese Seite zu nutzen!

Und wie immer gilt auch heute:

Soll ich's an den Kollegen schicken,
gern auf „Weiterleiten“ klicken.
Wär er gern mit von der Partie,
kurzes Mail an mich, des krieg'n ma hie ☺

Viele Grüße und ein schönes Wochenende

Thomas Jörder

Bankfachwirt

Spezialist für vermögensverwaltende Anlagekonzepte

Dannheckerstr. 34

69190 Walldorf

Fon: 0 62 27 / 81 90 99

Fax: 0 62 27 / 84 09 08

Mobil: 01 70 / 317 51 96

Mail: finanzen@thomas-joerder.de

Der Inhalt dieser Mail ist ausschließlich für den/die Adressaten bestimmt und kann vertrauliche und/oder rechtlich geschützte Informationen beinhalten. Wenn Sie nicht der richtige Adressat sind und diese E-Mail irrtümlich erhalten haben, dann vernichten Sie bitte diese Mail und informieren mich über die irrtümliche Zustellung. Das Kopieren – auch von Textpassagen – sowie die Weiterleitung dieser Mail an Dritte sind nur mit ausdrücklicher Zustimmung statthaft. Aufgrund der einfachen Möglichkeit, E-Mails im Internet unter fremdem Namen zu verbreiten oder zu manipulieren, bitten ich um Verständnis, dass ich eine rechtliche Verbindlichkeit der vorstehenden Erklärungen und Äußerungen ausschließe. Pflichtangaben nach § 11 Abs. 1 VersVermV und § 12 FinVermV: Erlaubnis nach § 34 f Abs. 1 Satz 1 GewO vom 28.05.2013 bei der IHK Rhein-Neckar (Umfang: Anteile von in- und ausländischen Investmentfonds, die im Bereich des Investmentgesetzes öffentlich vertrieben werden dürfen, sowie öffentlich angebotene Anteile an geschlossenen Fonds in Form einer KG) – Reg.-Nr. D-F-153-WZ4R-12 – sowie nach § 34d Abs. 1 GewO vom 12.11.2008 bei der IHK Rhein-Neckar – Reg.-Nr. D-FXUE-DGJ8S-99 –, zu finden unter www.vermittlerregister.info. Schlichtungsstelle: Versicherungsombudsmann Private Versicherungen Dr. Günter Hirsch, Postfach 080632, 10006 Berlin

Von: Thomas Jörder

Gesendet: Freitag, 13. Mai 2016 08:27

An: Thomas Jörder

Betreff: Beratertage Immobilien - AUSGEBUCHT!

Sehr geehrte Leserinnen,
sehr geehrte Leser,

die beiden Beratertage in Sachen Immobilien in der kommenden Woche sind ausgebucht. Vielen Dank für Ihr Interesse! Ich wünsche Ihnen ein schönes Wochenende!

Viele Grüße

Thomas Jörder

Bankfachwirt

Spezialist für vermögensverwaltende Anlagekonzepte

Dannheckerstr. 34

69190 Walldorf

Fon: 0 62 27 / 81 90 99

Fax: 0 62 27 / 84 09 08

Mobil: 01 70 / 317 51 96

Mail: finanzen@thomas-joerder.de

Der Inhalt dieser Mail ist ausschließlich für den/die Adressaten bestimmt und kann vertrauliche und/oder rechtlich geschützte Informationen beinhalten. Wenn Sie nicht der richtige Adressat sind und diese E-Mail irrtümlich erhalten haben, dann vernichten Sie bitte diese Mail und informieren mich über die irrtümliche Zustellung. Das Kopieren – auch von Textpassagen – sowie die Weiterleitung dieser Mail an Dritte sind nur mit ausdrücklicher Zustimmung statthaft. Aufgrund der einfachen Möglichkeit, E-Mails im Internet unter fremdem Namen zu verbreiten oder zu manipulieren, bitten ich um Verständnis, dass ich eine rechtliche Verbindlichkeit der vorstehenden Erklärungen und Äußerungen ausschließe. Pflichtangaben nach § 11 Abs. 1 VersVermV und § 12 FinVermV: Erlaubnis nach § 34 f Abs. 1 Satz 1 GewO vom 28.05.2013 bei der IHK Rhein-Neckar (Umfang: Anteile von in- und ausländischen Investmentfonds, die im Bereich des Investmentgesetzes öffentlich vertrieben werden dürfen, sowie öffentlich angebotene Anteile an geschlossenen Fonds in Form einer KG) – Reg.-Nr. D-F-153-WZ4R-12 – sowie nach § 34d Abs. 1 GewO vom 12.11.2008 bei der IHK Rhein-Neckar – Reg.-Nr. D-FXUE-DGJ8S-99 –, zu finden unter www.vermittlerregister.info. Schlichtungsstelle: Versicherungsombudsmann Private Versicherungen Dr. Günter Hirsch, Postfach 080632, 10006 Berlin