

Betreff: Ein branchenfremder (hier: Steuerberater) mit Vertriebs-, Ertrags- und Zielgruppenansätzen stellt sich vor

Hallo liebe Mitglieder des Vertriebs,

der Einstieg in das Maklernetz mit dem o.g. Betreff hat folgenden Grund:

Ich bin in Ihrem Bereich ein Außenseiter; aber als Steuerberater sehr eng mit den Themen befaßt, die Ihnen unter den Fingernägeln brennen, u.a. im Rahmen der private Altersvorsorge (Renten, Rentenlücke, AEG, BUZ-Versicherungen, Rürup- und Riesterrenten usw.)

Mit sehr vertriebs- und zielgruppenorientierten Themen werde ich sowohl vom Vertrieb für Mitarbeiterschulungen, Maklerforen, DMA, BVK, Verlagen usw. für Vorträge und Tagesseminare eingeladen als auch von Vertrieblern, Banken, Sparkassen und Versicherungen zu Endkunden- oder Privatkundenveranstaltungen.

Die Privatkundenveranstaltungen sind aufgrund meiner Erfahrungen das Salz in der Suppe.

Sensibilisieren über das Steuerrecht ohne zu verkaufen ist hier das Motto.
Ergebnis: Hohe Terminierungsquoten am Vortragsabend von Alt- und Neukunden (z.B. SEB-Bank 40%)

Eine Referenz über die SEB-Veranstaltung aber auch einige weitere Verlautbarungen und Meinungen, Artikel (AssCompact und Sparkassenverlag usw.) können Sie auf meiner Homepage einsehen:

www.maifarth.de

Der Link zum Flyer wie folgt:

<http://www.maifarth.de/doks/flyer.pdf>

Vielleicht haben Sie Interesse meinen neuen Artikel zu lesen in DAS INVESTMENT Mai 2009 EXTRA. Der Link wie folgt:

http://www.maifarth.de/doks/60_invest.pdf

Interessant nach meiner Seite 6 folgt ein Interview mit Prof. Rürup mit „Basis-Rente ist moderner als die Riester-Rente“.

Diesen Extra Beileger können Sie in Gänze unter www.dasinvestment.com ansehen.

Sollten Sie mehr (evtl. auch über Onlinepräsentationen mit hohem Zeitersparnispotential), erfahren wollen, so nehmen Sie einfach Kontakt auf.

Denken Sie daran, trotz Finanzkrise, VVR, MiFiD, VVG VVG-
Informationspflichtenverordnung und VersvermV, Ferien, saurer Gurkenzeit, muß der
Vertrieb mit innovativen Ideen weitergehen.

Entschuldigung, so denkt eben ein Außenseiter.

Ich wünsche Ihnen gute Ergebnisse.

Packen wir es an, es ist aufgrund der nicht immer verständlichen gesetzlichen
Regelungen, viel zu tun. Lassen Sie das Thema Vertrieb nicht zulange liegen, denn
bevor es Andere tun, sollten Sie es für Ihre Alt- und evtl. für Neukunden tun. Hat ein
Interessierter bei einem Mitbewerber abgeschlossen, dann haben Sie schlechte
Karten bei der Rückgewinnung, der Kunde ist unwiderruflich verloren.

Sie, die Profis der Finanzbranche haben heute bessere Möglichkeiten denn je, weil
der Gesetzgeber die Bürger mit seinen vielen Gesetzen, Richtlinien und
Verordnungen nicht mehr erreicht.

Ihr

Jürgen Maifarth