

UNTERNEHMENSWERT **STEIGERN**



WAS VERSTEHEN WIR DARUNTER?



WIE DEFINIEREN WIR DEN UNTERNEHMENSWERT BEI FINANZBERATERN?

Am einfachsten wäre es sich vorzustellen das Unternehmen zu veräußern.
Wieviel würde ein möglicher Käufer für unser Unternehmen konkret bezahlen.

**JE HÖHER DIE WIEDERKEHRENDEN EINNAHMEN SIND
DESTO HÖHER IST DER UNTERNEHMENSWERT!**

WIE SIEHT ES BEI DEN MAKLERN IN WIRKLICHKEIT AUS?



HABEN DIE MEISTEN EINEN HOHEN UNTERNEHMENSWERT?

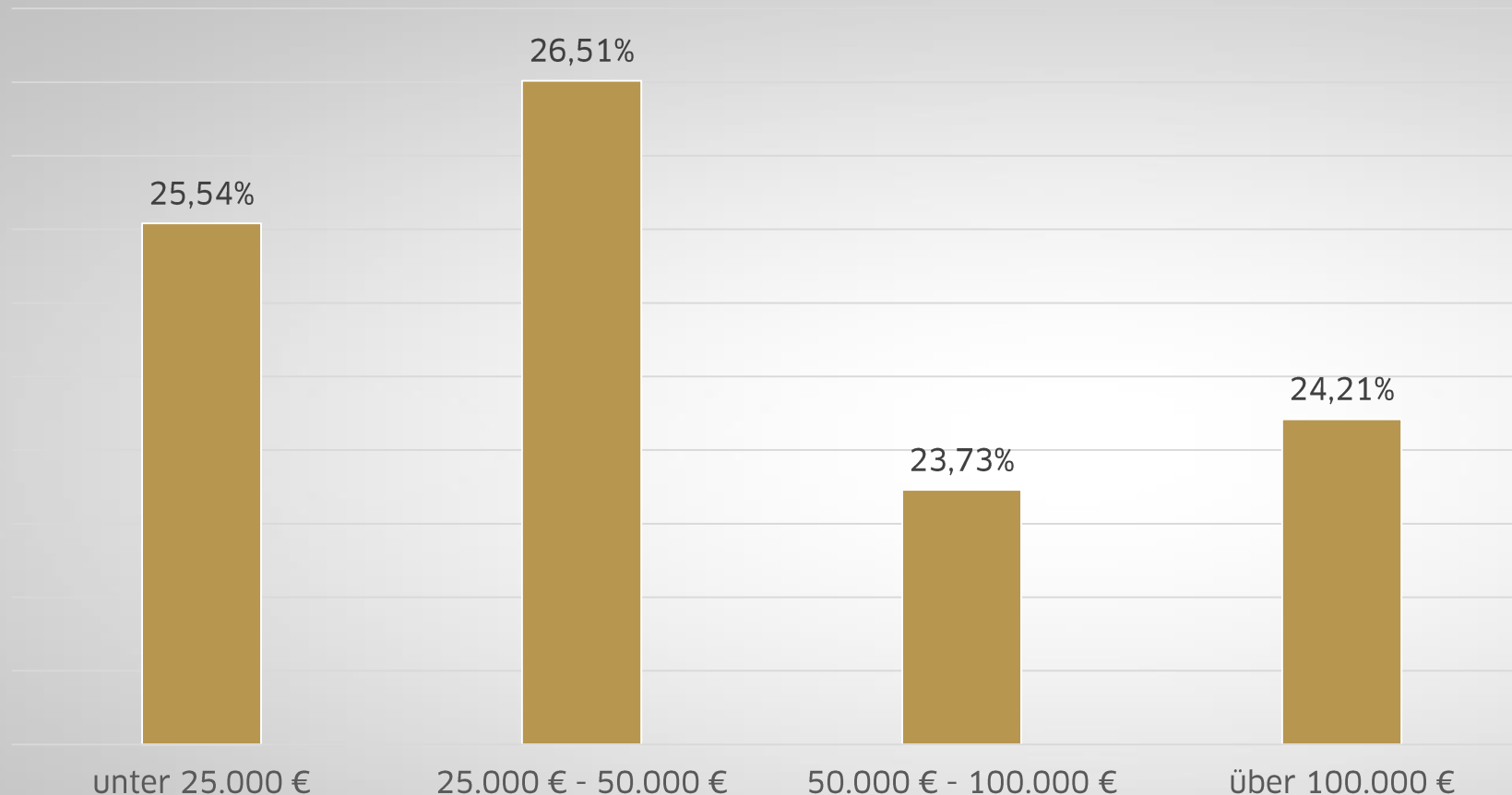
ERKENNTNISSE AUS RECHERCHE

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE



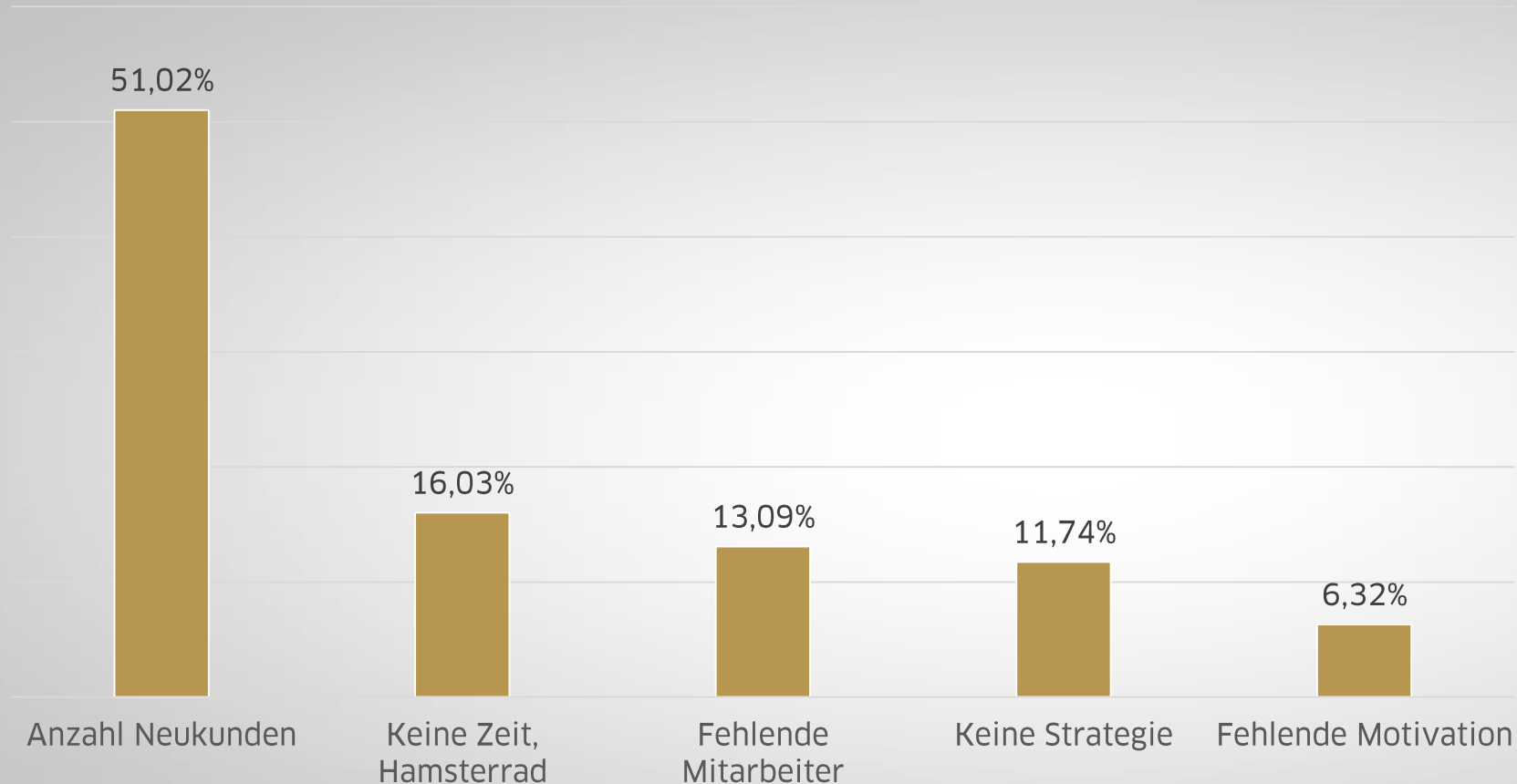
WIE VIEL VERDIENEN FINANZBERATER IM JAHR?



FAZIT:

1. 52,05 % der Finanzberater verdienen weniger als 50.000 €.
2. 75,78 % der Finanzberater verdienen weniger als 100.000 €

WAS IST DIE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG VON FINANZBERATERN?



FAZIT:

1. 51,02 % der Finanzberater sind davon überzeugt, dass zu wenig Neukunden der Grund für den ausbleibenden Erfolg sind.

DURCHSCHNITTS BETRACHTUNG

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

KUNDEN?
250

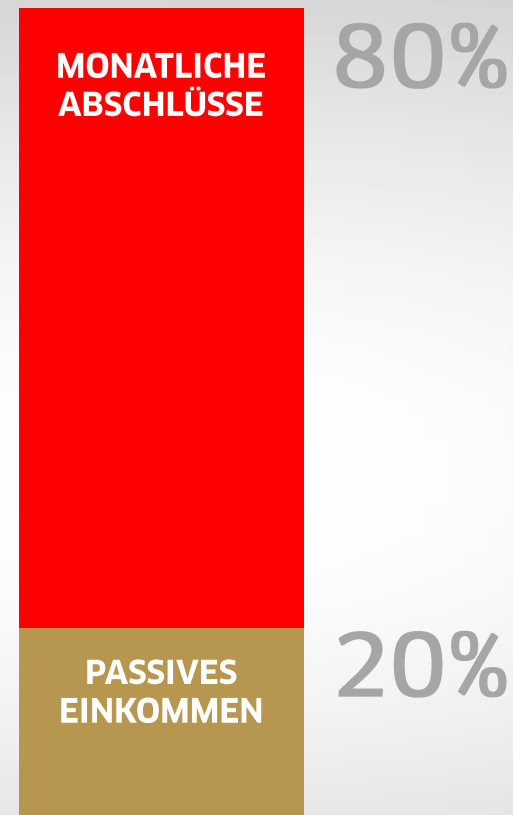
EINNAHMEN?
48.000 Euro

AP / BP?
80 % / 20 %

WIE TEILEN SICH DIE EINNAHMEN MOMENTAN AUF?

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

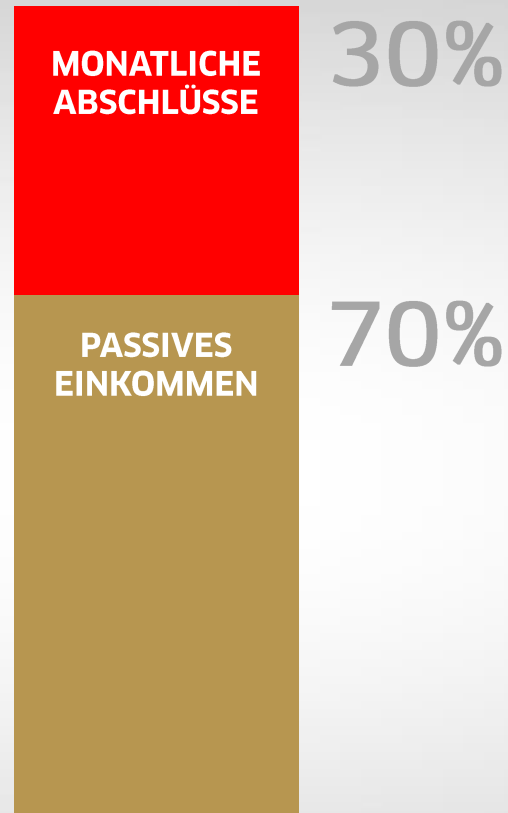


= 48.000 Euro p.a.,
250 Kunden

SCHRITT IN DIE RICHTIGE RICHTUNG

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE



= 80.000 – 100.000 Euro p.a.
300 Kunden

OPTIMALE EINKOMMENS- SITUATION

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

PASSIVES
EINKOMMEN

100%

> 120.000 Euro p.a.
ca. 300 Kunden

AM ANFANG BENÖTIGEN

WIR EINEN GUTEN PLAN!

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

WIE MACHEN WIR ES DENN FÜR UNSERE KUNDEN?

Wir machen eine Ruhestandsplanung. Es wird genau geschaut das für den Ruhestand genügend finanzielle Mittel zur Verfügung stehen.

WARUM MACHEN WIR DAS BEI UNS NICHT GENAUSO?

RUHESTANDSPLANUNG

FÜR BERATER



FOLGENDE FRAGEN SOLLTEN WIR UNS AM ANFANG STELLEN:

1. Ab wann möchte ich in den Ruhestand gehen?
2. Wie genau stelle ich mir meinen Ruhestand vor, möchte ich komplett aufhören oder evtl. stundenweise weiter arbeiten?
3. Falls ich weiterarbeiten möchte, wieviel Stunden pro Tag und wieviel Tage pro Woche?
4. Falls ich weiterarbeiten möchte, wieviel Urlaub möchte ich pro Jahr haben?
5. Welche Einnahmen benötige ich aus meinem Bestand?
6. Was passiert mit meinem Bestand falls ich schwer erkrankte oder sogar sterbe ?
Müssen evtl. Angehörige mit abgesichert werden?

IST-ZUSTAND- ANALYSE

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

FOLGENDE PUNKTE SIND FÜR DIE ERSTANALYSE WICHTIG:

1. Anzahl Kunden Sachbestand und jährliche Sachcourtage
2. Anzahl Kunden Investmentbestand, Bestandsgröße + mtl. Sparplanzufluss

**STATUS
HEUTE**



ZIEL

BAUSTEINE

RUHESTANDSPLANUNG

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

BAU-
STEIN 1

BAU-
STEIN 2

BAU-
STEIN 3

MAKLER-
UNTERNEHMEN

Wir beschäftigen uns bei unserer Betrachtung mit dem
Baustein **Maklerunternehmen**.

Andere Bausteine wie z.B. Immobilien, Rentenverträge, etc.
sollten natürlich in die Gesamtbetrachtung mit einbezogen
werden!

BAUSTEINE

MAKLERUNTERNEHMEN

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

**MAKLER-
UNTERNEHMEN**

WELCHE MÖGLICHKEITEN HABEN WIR VOR EINTRITT IN DEN RUHESTAND ?

- Weiter arbeiten
- Bestand verkaufen
- Bestand verrenten

SPIEGEL VORHALTEN

SICHTWEISE ÄNDERN

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

Mal angenommen, wir würden einen Bestand kaufen und hätten die unteren beiden Bestände im Angebot.
Welchen würden wir nehmen bzw. welcher der beiden ist wertvoller?

BESTAND A

100 Kunden

100.000 Euro Umsatz

90 % AP, 10 % BP

BESTAND B

100 Kunden

100.000 Euro Umsatz

100 % BP

WIE MACHE ICH MEIN UNTERNEHMEN WERTVOLLER?



1. Der Fokus muss weg von hoher AP und hin zu hoher BP!
2. Optimaler Weise sollten die Bestandspflegeprovisionen weiter wachsen um einen Inflationsausgleich zu haben.
3. Mein momentaner Unternehmens IST-Zustand sollte abgeglichen werden mit meinen Zielen für den Ruhestand. Falls die Ausrichtung nicht passt müssen die Weichen neu gestellt werden um die Ziele zu erreichen.

WEITERE WICHTIGE PUNKTE KÖNNTEN SEIN:

DIGITALISIERUNG

EFFEKTIVE
ARBEITSWEISE

HOHE
VERTRAGSDICHTE

SERVICE-
PAUSCHALE

BESTANDS-
ERHÖHUNG
DURCH
SPARPLÄNE

WIE KÖNNEN WIR SIE UNTERSTÜTZEN



1. Garantieerklärung „Ewige Abschlussprovision“

Diese sichert Ihr Lebenswerk und im Todesfall sogar für Hinterbliebene!

GARANTIEERKLÄRUNG EWIGE ABSCHLUSSPROVISION



Zwischen

The Engineers of Finance AG
Teichstr. 38
37154 Northeim

und

Firma	
Vor-, Nachname	
Straße, Hausnummer	
PLZ, Ort	

(im Folgenden: Vermittler)

The Engineers of Finance AG gewährt dem **Classic- bzw. Premium-Vermittler** einen sogenannten absoluten Bestandsschutz und eine ewige Abschlussprovision in Höhe von 70% (Classic-Vermittler) bzw. 100%* (Premium-Vermittler) der ihm zustehenden Bestandsprovision und Serviceentgelte gemäß des bestehenden Partnervertrages. The Engineers of Finance AG verzichtet deshalb bereits jetzt unwiderruflich auf die Ausübung des Rechts zur Kündigung aus wichtigem Grund, wenn der Partner nicht mehr Inhaber einer Erlaubnis nach § 34d und/oder f GewO ist oder verstirbt. Die Regelung des § 6 Absatz 2 und Absatz 3 des Partnervertrages bleiben hiervon unberührt.

Sie führt alle vom Vermittler eingereichten und übertragenen Verträge intern als Bestand des Vermittlers. Diese ewige Abschlussprovision gewährt The Engineers of Finance AG auch für die Fälle, dass der Vermittler:

- plötzlich verstirbt,
- dauerhaft geschäftsunfähig wird
- und /oder vorübergehend oder dauerhaft seine für den Fondsvertrieb notwendige Zulassung verliert.


Für diese Fälle garantiert die The Engineers of Finance AG, den Bestand treuhänderisch weiterhin als Bestand des Vermittlers zu führen und im Falle seines plötzlichen Todes fällige Courtagen an folgende vom Vermittler benannte Person auszahlen:

Auszahlungsberechtigte Person		Vorname, Nachname	
Straße, PLZ, Ort			
Geburtsdatum	E-Mail	Telefonnummer	

The Engineers of Finance AG wird in dieser Zeit, soweit rechtlich zulässig, nichts unternehmen und auch alles unterlassen, was dem Bestand des Vermittlers schaden könnte. Das gilt solange bis die Erben des Vermittlers oder vom Vermittler beauftragte und bevollmächtigte Dritte (auch Angehörige) einen geeigneten Rechtsnachfolger anzeigen.

Wird der The Engineers of Finance AG ein solcher Rechtsnachfolger angezeigt, garantiert sie weiterhin, diesen Bestand mit allen Rechten und Pflichten unter Berücksichtigung des Datenschutzes auf ihn zu übertragen.

Diese Erklärung der The Engineers of Finance AG ist unwiderruflich.


Datum

The Engineers of Finance AG
Teichstraße 38 · 37154 Northeim
T +49 5551 914100
F +49 5551 9141011
www.engineers-of-finance.de
Unterschrift
The Engineers of Finance AG

Unterschrift Vermittler

WIE KÖNNEN WIR SIE UNTERSTÜTZEN

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

2. Durchführung Bestandsanalyse beim Partner

Wir analysieren zusammen das Partner-Unternehmen!

Berater:		MusterPartner	
In wie vielen Jahren möchten Sie in Ruhestand gehen?		10	Jahren
Wv. Std/Tag möchte ich arbeiten?		4	Std
Wv. Tage/Woche möchte ich arbeiten?		5	Tage
Wv. Wochen möchte ich Urlaub machen?		10	Wochen
Sach		Investment	
Anzahl Kunden:	140	Anzahl Kunden	140
Sachbestandsprovision pro Kunde	80 EUR/p.a.	Zeitaufwand pro Kunde p.A.	4 STD
Zeitaufwand pro Kunde p.a.	8 Std	Stundenlohn Investment Rente	150,75 EUR
Stundenlohn Sachkunde:	10,00 EUR	GesamtInvestmentbestand IST:	4.000.000,00 EUR
		Investmentbestand pro Kunde IST	28.571,43 EUR
		Investmentbestand Potential:	20.000,00 EUR
		mtl. Sparpläne	7.000,00 EUR
		Rendite	3,0 %/p.a.
		BP Fonds	0,4 %/p.a.
		BP Serviceentgelt	0,8 %/p.a.

WIE KÖNNEN WIR SIE UNTERSTÜTZEN

3. Unterstützung bei der Umsetzung
Zusammen entwickeln wir die
Umsetzungsstrategie mit unseren
Partnern!



GEMEINSAM
SIND WIR
STARK!

UNTERNEHMENSWERT
STEIGERN

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

AUGEN AUF BEI DER **PARTNERWAHL**

WARUM SOLLTE MAN MIT TEOF ZUSAMMENARBEITEN?



- **Experten für die Abwicklung**
- **Schnelle Verprovisionierung**
- **Kompetente Ansprechpartner**
- **Professioneller Dienstleister auf Augenhöhe**
- **Ewige Abschlussprovision**
- **Perfekte Depotlösungen für den Vertriebspartner**

WIE BEWERTEN UNS UNSERE BERATER



UMFRAGE IN 2022 BEI 75 PARTNERN DURCHGEFÜHRT

Bewertet wurde auf einer Skala 1 – 10 wobei 1 für sehr schlecht und 10 für hervorragend steht.
Wir erhielten 4x Note 7, 16x Note 8, 25x Note 9 und 30x Note 10!

Note Ø 9,1

WAS ZEICHNET UNS AUS?

(TEILNEHMERSTIMMEN)



- **SERVICE ist Top!**
- **Jederzeit erreichbar, Probleme werden sofort gelöst!**
- **Vertriebstalk ist super, gute Gesprächsthemen, super zufrieden mit Service**
- **Vorausgefüllter Antrag, super Service, sehr zufrieden, Top-Mitarbeiter. Keine Warteschleife**
- **Gutes Team, jederzeit Unterstützung, S+G**
- **Super Abwicklung, relativ schnell Ansprechpartner, Fragen werden schnell beantwortet**
- **Sehr gute telefonische Erreichbarkeit, Transparente Preispolitik, Lösungsorientierung und fachlich kompetentes Team.**

WAS ZEICHNET UNS AUS?

(TEILNEHMERSTIMMEN)



- **Mylife in Zusammenhang mit S+G(sieht die Transaktionen nicht)**
- **Beratungsstrecke ist umständlich, hoher Zeitaufwand**
- **Digitale Unterschrift für Anträge**
- **Wunsch ist höhere Provisionssätze**
- **STOP+GO Depotentwicklung**

MIT WELCHEN KUNDEN KÖNNEN WIR UNSEREN
UNTERNEHMENSWERT
AM EINFACHSTEN STEIGERN?

AB WELCHER ANLAGESUMME IST
EIN KUNDE FÜR SIE VERMÖGEND?

BEI BANKEN GILT EIN KUNDE AB
CA. 250.000,- € ANLAGEVERMÖGEN
ALS VERMÖGEND.



WELCHE MULTIPLIKATOREN KÖNNEN UNS HELFEN VERMÖGENDE
KUNDEN ZU GEWINNEN?

WELCHE KUNDEN SIND DAFÜR RELEVANT?



ANNAHME 1: Wir steigern den Unternehmenswert durch Einmalanlagen

ANNAHME 2: Diese Einmalanlagen sollen mindestens 100.000 Euro betragen

Wir benötigen also Kunden mit einer momentan hohen Liquidität

WELCHE KUNDEN SIND DAS?



- **Unternehmer?**
- **Ärzte?**
- **Ingenieure?**
- **Rechtsanwälte?**
- **Golfspieler?**
- **Tennisspieler?**
- **Mitglieder vom Segelclub, Fliegerclub?**

Es sind sicherlich viele von den genannten sehr interessant für uns.
Allerdings wissen wir nicht wer die Liquidität die wir gern hätten wirklich hat!

WELCHE MULTIPLIKATOREN KÖNNEN UNS HELFEN?



- **Steuerberater?**
- **Unternehmernetzwerke, z. B. BNI**
- **Elitäre Clubs, z. B. Lions Club, Freimaurerlogen etc.**
- **Kooperation mit z. B. Versicherungsmaklern
welche keine Anlagegeschäfte anbieten**
- **Kooperation mit Baufinanzierern welche
keine Anlagengeschäft anbieten**
- **Immobilienmakler**

WAS MACHT DEN IMMOBILIENMAKLER SO INTERESSANT FÜR UNS?



- **Die Haus-Wohnungsverkäufer haben im Normalfall 6-stellige Summen zur Verfügung**
- **Viele Verkäufer wissen nicht was sie mit dem Geld machen sollen oder lassen sich von Ihrer Hausbank beraten.**
- **Das Vertrauen der Verkäufer zum Immobilienmakler ist normalerweise sehr groß**
- **Die meisten Verkäufer sind nach dem Verkauf „Karteileichen“.
Die wenigsten investieren in neu Immobilien und sind somit für den Immobilienmakler wertlos.**

WIEVIELE IMMOBILIENMAKLER GIBT ES IN DEUTSCHLAND?

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE



Immobilienverband

Makler > Verwalter > Sachverständige > Presse >

Immobilienbranche nimmt hohen Stellenwert ein

In Deutschland waren in den vergangenen Jahren immer mehr Menschen beruflich mit der Vermittlung, dem Verkauf oder der Verwaltung von Wohnimmobilien befasst. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) mitteilt, stieg allein in den vier Jahren von 2014 bis 2017 die Zahl der im Bereich der Wohnimmobilien-Maklerunternehmen (Unternehmen mit dem Geschäftszweck „Vermittlung von Wohnimmobilien für Dritte“) tätigen Personen von rund 58 000 auf 70 000. Dabei war im Jahr 2015 von der Bundesregierung das sogenannte Bestellerprinzip für Mietwohnungen eingeführt worden. Seitdem dürfen Wohnungseigentümerinnen und -eigentümer, die ihre Wohnung vermieten, die Maklergebühren nicht mehr auf die Mieterinnen und Mieter umlegen. Negative Auswirkungen auf die Umsätze in der Branche hatte dies offenbar nicht, berichtet das Statistische Bundesamt. Die Wohnimmobilienvermittler steigerten ihren Umsatz seither von 6,73 auf 8,49 Milliarden Euro (2017). Maklerbüros profitierten von steigenden Wohnungs- und Hauspreisen.



Heiko Senebald

Leiter Kommunikation

Telefon: 0 30 / 27 57 26 15

E-Mail: heiko.senebald@ivd.net

WIEVIELE IMMOBILIENMAKLERBÜROS GIBT ES IN DEUTSCHLAND?



Wie viele Maklerbüros existieren in Deutschland?

Hier wird die Statistik etwas undeutlicher, weil zwar die Anzahl der Büros erfasst wird, die Zahlen aber von Destatis unkommentiert bleiben.

Schätzungen der in Deutschland aktiven Maklerbüros liegen zwischen 15.000 und 20.000 Betrieben. In den vergangenen Jahren tauchte immer wieder die Zahl von 17.500 Maklerbüros auf. Dabei hat der Immobilienverband IVD immer wieder darauf hingewiesen, dass Unternehmen nur dann gerechnet werden können, wenn es sich um Vollerwerbsbetriebe handelt.

Vollerwerbsbetriebe oder nicht?

In der amtlichen Statistik von Destatis wird die Unterrubrik: „**Vermittlung von Wohnimmobilien für Dritte**“ geführt und die Anzahl der Unternehmen im Jahr 2017 mit 27.365 Firmen und insgesamt 70181 tätigen Personen, wovon 42.013 Personen als Arbeitnehmer genannt werden.

WIEVIELE IMMOBILIENMAKLER GIBT ES IN DEUTSCHLAND?

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

Immobilienmakler Deutschland Liste

Schneller Immobilienmakler finden und als Neukunden gewinnen

- ✓ Ideale Liste für erfolgreiches Marketing, Vertrieb und Marktanalysen
- ✓ Mehr als 30.000 Immobilienmakler Adressen zur Auswahl
- ✓ Mit einer Liste den 8,5 Mrd. Euro Markt in Deutschland erschließen

Jetzt Liste konfigurieren

Es dauert nur 1 Minute.



8,5 Mrd. €

Jahresumsatz mit
Wohnimmobilien



70.000

Immobilienmakler in
Deutschland



120.000€

Durchschnittsumsatz
pro Makler

WELCHE ZUSATZDIENSTLEISTUNGEN BIETEN IMMOBILIENMAKLER AN?



- Wenn überhaupt nur Zusatzdienstleistungen für den Käufer, z. B. Finanzierung, evtl. Versicherungen
- Der Fokus liegt zu über 90% auf Einnahmen aus der Maklercourtage, wiederkehrende Einnahmen sind zu vernachlässigen
- Und da kommen wir ins Spiel, wir helfen beim Aufbau einer wiederkehrenden Einnahme!

WIE FUNKTIONIERT DER GENAUE PROZESS ZUR GEWINNUNG?

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

Online Marketing mit unserer Landingpage
www.maklerrente.immo

UNTERNEHMENSWERT BEI IMMOBILIENMAKLERN STEIGERN!

Wir zeigen Immobilienmaklern wie sie sich, komplett ohne eigenen
finanziellen Aufwand, ein sehr hohes passives Nebeneinkommen aufbauen.



JETZT TERMIN BUCHEN

WIE FUNKTIONIERT DER GENAUE PROZESS ZUR GEWINNUNG?

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

Online Marketing mit unserer Landingpage
www.maklerrente.immo



WIE FUNKTIONIERT DER GENAUE PROZESS ZUR GEWINNUNG?

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

Online Marketing mit unserer Landingpage
www.maklerrente.immo



**ANFORDERUNGEN AN DEN
EINKOMMENSSTROM**

VORTEILE:

- 1.** GERINGER ZEITAUFWAND
- 2.** PASSIV UND OHNE WEITEREN AUFWAND
- 3.** PLANUNGSSICHER ALS ALTERSVERSORGE
- 4.** VERERBBAR

WIE FUNKTIONIERT DER GENAUE PROZESS ZUR GEWINNUNG?

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

Online Marketing mit unserer Landingpage
www.maklerrente.immo

INTERESSE GEWECKT?

Steigern Sie Ihren Unternehmenswert und lernen Sie die Möglichkeit kennen,
Ihren eigenen passiven Einkommensstrom zu generieren. Buchen Sie dafür unser
30-minütiges Webinar "Unternehmenswert für Immobilienmakler steigern"

JETZT TERMIN BUCHEN



The Engineers of Finance AG
Teichstraße 38 | 37154 Northeim | T: +49 5551 914 100
info@engineers-of-finance.de | www.engineers-of-finance.de



STOP+GO® The Engineers of Finance AG | Alle Rechte vorbehalten.


AGB | Datenschutz

WIE FUNKTIONIERT DER GENAUE PROZESS ZUR GEWINNUNG?




Terminbuchung in meinem Kalender






Andreas Lohrberg



Unternehmenswert für Immobilienmakler steigern

 30 min


 Einzelheiten zur Webkonferenz nach Bestätigung.

In diesem Meeting erfahren Sie, wie Sie Ihren eigenen Unternehmenswert deutlich erhöhen, und sich gleichzeitig eine sehr lukrative zusätzliche Altersvorsorge ohne eigene Einzahlungen, aufbauen können.

Datum & Uhrzeit wählen

September 2022  

MO.	DI.	MI.	DO.	FR.	SA.	SO.
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

 Mitteleuropäische Zeit (17:27) ▼

WIE FUNKTIONIERT DER GENAUE PROZESS ZUR GEWINNUNG?

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

Aufbau eines LinkedIn Profils für Immobilienmakler



Andreas Lohrberg

Vorstand bei The Engineers of Finance AG

Northeim, Niedersachsen, Deutschland · [Kontaktinfo](#)



The Engineers of Finance AG


WIE FUNKTIONIERT DER GENAUE PROZESS ZUR GEWINNUNG?

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

Google-Recherche im gewünschten Umkreis

Unternehmen



Immoperlen.com - zertifizierter Immobilienmakler in Kassel
4,7 ★★★★★ (50) · Immobilienmakler
Seit über 10 Jahren aktiv · Friedrich-Ebert-Straße 50 · 0561 50629120
Geschlossen · Öffnet Mo um 09:00
Service/Leistungen vor Ort · Onlinetermine

Wüstenrot Immobilien Kassel
4,9 ★★★★★ (90) · Immobilienmakler
Seit über 10 Jahren aktiv · Treppenstraße 9 · 0561 51059374
Geschlossen · Öffnet Mo um 09:30
Service/Leistungen vor Ort · Onlinetermine

Immobilienmakler Hödtke & Morold Kassel
4,8 ★★★★★ (58) · Immobilienmakler
Seit über 30 Jahren aktiv · Königstor 1A · 0561 970970
Geschlossen · Öffnet Mo um 10:00
Service/Leistungen vor Ort · Onlinetermine

WIE FUNKTIONIERT DER GENAUE PROZESS ZUR GEWINNUNG?



- **Google-Recherche im gewünschten Umkreis**
- **Aufbau einer Datenbank für interessante Immobilienmakler**
- **Telefonische Kaltakquise**

WIE FUNKTIONIERT DER GENAUE PROZESS ZUR GEWINNUNG?



Vortrag Jan Himken

WAS GENAU STELLEN WIR DEN IMMOBILIENMAKLERN VOR?

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE



WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

UNTERNEHMENSWERT

BEI IMMOBILIENMAKLERN STEIGERN!

ZIEL DES WEBINARS

Wir zeigen Immobilienmaklern einen Weg auf hohe und passive monatliche Fixeinnahmen zu generieren.

Durch unsere Maßnahmen wird der Unternehmenswert deutlich gesteigert!





IHR PARTNER AUF AUGENHÖHE



ZAHLEN, DATEN, FAKTEN:

- **The Engineers of Finance AG** wurde im Mai 2002 gegründet
- **Sparte:** Spezial-DL für Finanzberater
- **Kunden:** > 1.000 Finanzberater bundesweit
- **Investmentbestand EOF:** > 280 Millionen €
- **Beteiligungen:** Keine, zu 100 % im Privateigentum
- **Finanzierung:** Nahezu ausschließlich aus dem eigenen Cash-Flow
- **Mitarbeiter:** 16

IST-ZUSTANDS- BESCHREIBUNG



- Der klassische Immobilienmakler erzielt seine Einnahmen zu mindestens 80 % aus variablen Courtageeinnahmen.
- Schwerpunktmäßig kommen diese durch den Verkauf und die Vermietung von Immobilien.
- Dieser Prozess ist sehr ertragreich, allerdings auch zeitaufwendig da im Vorfeld die Objekte akquiriert werden, Exposés erstellt und beworben werden müssen.
- Einige Unternehmen erzielen zusätzlich noch Nebeneinkünfte durch die Erstellung von Gutachten, die Vermittlung von Baufinanzierungen, Hausverwaltungstätigkeiten und evtl. Vermittlung von Versicherungen.
- Diese Erträge sind zwar laufend aber im Vergleich zu den variablen deutlich geringer und ebenfalls sehr zeitaufwendig.

EINNAHMEQUELLEN

IMMOBILIENMAKLER

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

HAUPT-EINNAHMEN

VERKAUF VON
IMMOBILIEN

VERMIETUNG
VON IMMOBILIEN

EVTL. NEBENEINKÜNFTE

HAUS-
VERWALTUNG

BAUFINAN-
ZIERUNG

VERSICHER-
UNGEN



VERTEILUNG EINNAHMEN

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

**FESTE
NEBEN-
EINNAHMEN**

Zum kleinen Teil feste
Einnahmen aus z.B.
Hausverwaltungstätigkeiten

**VARIABLE
HAUPT-EINNAHMEN**

Variable Einnahmen aus
Verkauf & Vermietung

UNTERNEHMENSWERT STEIGERN



Durch zusätzliche passive Einkommensströme steigern wir den Unternehmenswert und bauen damit gleichzeitig eine zusätzliche Altersvorsorge für den Immobilienmakler auf!

ANFORDERUNGEN AN DEN VERGÜTUNGSBAUSTEIN



1. Der Zeitaufwand des Immobilienmaklers sollte sehr gering und auch nur einmalig sein.
2. Die Zusatzerträge sollen passiv und ohne weiteren Aufwand für den Immobilienmakler sein.
3. Außerdem sollen sie planungssicher sein und als zusätzliche Altersvorsorge vergütet werden.
4. Der Vergütungsbaustein soll vererbbar sein.

BESCHREIBUNG ZIELGRUPPE

Bei 90 % der Immobilienmakler endet die Arbeit mit dem Verkäufer nach dem Notartermin. Zusätzliche Dienstleistungen wie z.B. Finanzierungen, Hausverwaltung, Versicherungen werden fast immer nur für die Käufer vorgenommen.

DIE ZIELGRUPPE FÜR DIE PASSIVEN EINNAHMEN WIRD DER VERKÄUFER!

Viele Immobilienverkäufer sind mit der Anlage der durch den Verkauf freiwerdenden Gelder überfordert. Die wenigsten investieren in neue Immobilien und sind somit für den Immobilienmakler wertlos. Die meisten Verkäufer sind 50+ und sehr bonitätsstark. Die durchschnittliche Investitionssumme beträgt 250.000 Euro.



WIE FUNKTIONIERT DAS KONZEPT

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE



Zusätzlicher einmaliger Zeitaufwand ca. 60 Minuten für den Immobilienmakler

WAS WIRD VERKAUFT?



BASIS-PAKET



- ✓ Analyse der persönlichen Risikoneigung
- ✓ Konzeption der individuellen Depotzusammensetzung!
- ✓ Umsetzung der Anlage ohne zusätzliche einmalige Kosten

3.000 Euro

zzgl. MwSt.

PREMIUM-PAKET



- ✓ Komplette Auswertung der Wünsche & Ziele
- ✓ Aufstellung Gesamtvermögen
- ✓ Abgleich Gesamtvermögen mit Zielen Wünschen
- ✓ Analyse der persönlichen Risikoneigung
- ✓ Konzeption der individuellen Depotzusammensetzung!
- ✓ Umsetzung der Anlage ohne zusätzliche einmalige Kosten

1 % vom Gesamtvermögen

(mindestens 6.000 Euro zzgl. MwSt.)

WELCHE ANLAGE NUTZEN WIR?

- Investition in den Investmentbereich
- Absolute Flexibilität für den Kunden, jederzeit sind Nachzeichnungen und Entnahmen möglich
- Sicherste Anlageform w/ Sondervermögen
- Kursrisiken werden zusätzlich abgesichert mit STOP+GO (<https://www.stop-und-go.de/>)
- Jeder Kunde bekommt eine Depotzusammenstellung welches für seine Risikoneigung passt



WAS VERDIENT DER IMMOBILIENMAKLER



EINMALIGE EINKÜNFTE

z.B. 3.000 Euro zzgl. MwSt.



Sämtliche Einnahmen
werden gedrittelt:

PASSIVE EINKÜNFTE p.A.



***JÄHRLICHE BESTANDSCOURTAGE:**
0,5 % p.a. Für jeden. Bei 250.000 Euro
Investitionssumme wären das 1.250
Euro p.a. an laufenden Einnahmen.

WAS VERDIENT DER IMMOBILIENMAKLER



JAHR	INTERESSENTEN	NEUKUNDEN	ZEITAUFWAND	ANLAGE	HONORAR	VOLUMEN GESAMT	JÄHRL. BP	EINKOMMEN P.A.
1	12	6	12h	250.000 €	6.000 €	1.500.000 €	7.500 €	13.500 €
2	12	6	12h	250.000 €	6.000 €	3.000.000 €	15.000 €	21.000 €
3	12	6	12h	250.000 €	6.000 €	4.500.000 €	22.500 €	28.500 €
4	12	6	12h	250.000 €	6.000 €	6.000.000 €	30.000 €	36.000 €
5	12	6	12h	250.000 €	6.000 €	7.500.000 €	37.500 €	43.500 €
6	12	6	12h	250.000 €	6.000 €	9.000.000 €	45.000 €	51.000 €
7	12	6	12h	250.000 €	6.000 €	10.500.000 €	52.500 €	58.500 €
8	12	6	12h	250.000 €	6.000 €	12.000.000 €	60.000 €	66.000 €
9	12	6	12h	250.000 €	6.000 €	13.500.000 €	67.500 €	73.500 €
10	12	6	12h	250.000 €	6.000 €	15.000.000 €	75.000 €	81.000 €

MTL. ZUSATZRENTE 6.250 EURO !

Gerechnet ohne Wertsteigerung und ohne mögliche Nachzeichnungen der Kunden!

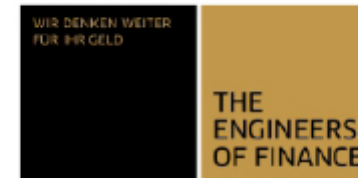
WIE GEHT ES WEITER?

1.

Wir schließen
gemeinsam eine
Tippgeber-
vereinbarung

VEREINBARUNG

für Tippgeber im Bereich Finanzanlagen



Zwischen

The Engineers of Finance AG

Teichstraße 38, 37154 Northeim

nachfolgend „TEOF“ genannt

und

Firmenname		Vorname, Nachname	
Straße und Hausnummer		PLZ und ORT	
Telefon		Handy	
E-Mail			

WIE GEHT ES WEITER?

2. Garantieerklärung „Ewige Abschluss Provision“. Diese sichert Ihre Lebenswerk und im Todesfall sogar Ihre Angehörigen ab!

GARANTIEERKLÄRUNG EWIGE ABSCHLUSSPROVISION

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

Zwischen

The Engineers of Finance AG
Teichstr. 38
37154 Northeim

und

Firma
Vor-, Nachname
Straße, Hausnummer
PLZ, Ort

(im Folgenden: Vermittler)

The Engineers of Finance AG gewährt dem **Classic- bzw. Premium-Vermittler** einen sogenannten absoluten Bestandsschutz und eine ewige Abschlussprovision in Höhe von 70% (Classic-Vermittler) bzw. 100%* (Premium-Vermittler) der ihm zustehenden Bestandsprovision und Serviceentgelte gemäß des bestehenden Partnervertrages. The Engineers of Finance AG verzichtet deshalb bereits jetzt unwiderruflich auf die Ausübung des Rechts zur Kündigung aus wichtigem Grund, wenn der Partner nicht mehr Inhaber einer Erlaubnis nach § 34d und/oder f GewO ist oder verstirbt. Die Regelung des § 6 Absatz 2 und Absatz 3 des Partnervertrages bleiben hiervon unberührt.

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

Sie führt alle vom Vermittler eingereichten und übertragenen Verträge intern als Bestand des Vermittlers. Diese ewige Abschlussprovision gewährt The Engineers of Finance AG auch für die Fälle, dass der Vermittler:

- plötzlich verstirbt,
- dauerhaft geschäftsunfähig wird
- und /oder vorübergehend oder dauerhaft seine für den Fondsvertrieb notwendige Zulassung verliert.

Für diese Fälle garantiert die The Engineers of Finance AG, den Bestand treuhänderisch weiterhin als Bestand des Vermittlers zu führen und im Falle seines plötzlichen Todes fällige Courtagen an folgende vom Vermittler benannte Person auszahlen:

Auszahlungsberechtigte Person	Vorname, Nachname <input type="text"/>		
Straße, PLZ, Ort <input type="text"/>			
Geburtsdatum <input type="text"/>	E-Mail <input type="text"/>	Telefonnummer <input type="text"/>	

The Engineers of Finance AG wird in dieser Zeit, soweit rechtlich zulässig, nichts unternehmen und auch alles unterlassen, was dem Bestand des Vermittlers schaden könnte. Das gilt solange bis die Erben des Vermittlers oder vom Vermittler beauftragte und bevollmächtigte Dritte (auch Angehörige) einen geeigneten Rechtsnachfolger anzeigen.

Wird der The Engineers of Finance AG ein solcher Rechtsnachfolger angezeigt, garantiert sie weiterhin, diesen Bestand mit allen Rechten und Pflichten unter Berücksichtigung des Datenschutzes auf ihn zu übertragen.

Diese Erklärung der The Engineers of Finance AG ist unwiderruflich.

Datum

The Engineers of Finance AG
Teichstraße 38 - 37154 Northeim
T +49 5551 914100
F +49 5551 9141011
www.engineers-of-finance.de

Unterschrift
The Engineers of Finance AG

Unterschrift Vermittler

WIE GEHT ES WEITER?



1. Wir schließen gemeinsam eine Tippgebervereinbarung

2. Garantieerklärung „Ewige Abschluss Provision“. Diese sichert Ihr Lebenswerk und im Todesfall sogar Ihre Angehörigen ab!

3. Sie erhalten Mustertexte zur Ansprache der Verkäufer und den Buchungslink für den Terminkalender

Termingespräch Immobilienmakler

IM:

Lieber Verkäufer, herzlichen Glückwunsch zur Veräußerung Ihrer Immobilie! Ich habe zum Schluss noch eine kleine Bitte an Sie, und zwar ist unser Ziel als Immobilienmakler Ihnen den bestmöglichen Service bei der Veräußerung Ihrer Immobilie anzubieten. Um uns hier immer weiter zu verbessern sind wir auf Ihre Mithilfe angewiesen. Darf ich Ihnen 3 Fragen stellen um unsere Prozesse weiter zu verbessern?

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE



A man in a dark brown business suit, white shirt, and red striped tie is depicted from the waist up. He is wearing a brown leather aviator helmet with goggles and has a determined expression. His right arm is raised in a fist, and his left hand is on his hip. He is holding two model rockets, one in each hand. The rockets are red with white and grey bands and are launching upwards, leaving a trail of bright yellow and orange flames. The background is a soft, hazy sky with a light blue and yellow gradient, suggesting a sunrise or sunset. The overall composition is dynamic and energetic, symbolizing the start of a new venture or project.

WANN WOLLEN WIR STARTEN?

WIE BINDEN WIR DEN IMMOBILIENMAKLER AN UNS?



Betreff Unternehmenswert von Immobilienmaklern steigern - Tippgebervereinbarung

Angefügt  Immobilienmakler_Unternehmenswert steigern.pdf;  Tippgebervereinbarung_Immobilienmakler.pdf

Guten Tag Herr |

vielen Dank für das angenehme Gespräch. Wie besprochen übersende ich Ihnen meine Präsentation sowie unsere Tippgebervereinbarung inkl. Garantieerklärung zu.

WICHTIG: Bitte senden Sie mir die beigefügte Tippgebervereinbarung zusammen mit einer Kopie Ihres Personalausweises ausgefüllt per e-mail oder Post zurück.

Nach Rücksendung bekommen Sie die von uns gegengezeichnete Vereinbarung sowie einen Gesprächsleitfaden und meinen persönlichen Buchungslink für die Kundentermine zugesandt.

Aus langjähriger Erfahrung im Investmentbereich wissen wir, dass fast alle Investoren sich eine Anlageform wünschen, welche flexibel & rentabel ist, und wobei diese „ruhig schlafen“ können.

Wie das genau funktioniert können Sie auf unserer Seite <https://www.stop-und-go.de/> erfahren.

Gern können Sie uns im Vorfeld unserer Zusammenarbeit testen. [Buchen Sie hierfür einfach ein 30-minütiges](#)

NACH VERTRAGSSCHLIESSUNG WIRD DER TERMINLINK VERSANDT



Betreff Unternehmenswert von Immobilienmaklern steigern -Gesprächsleitfaden + Buchungslink

Angefügt 1206_001.pdf; Termingespräch Immobilienmakler.pdf

Guten Tag Herr,

ich freue mich auf unsere zukünftige Zusammenarbeit. Anbei übersende ich Ihnen die gegengezeichnete Tippgebervereinbarung und den Gesprächsleitfaden für Kundengespräche.

Mein Buchungslink für Kundengespräche ist <https://calendly.com/andreaslohrberg/30-minuten-vermoegenssicherung>

Wichtig ist das Sie ebenfalls mit an dem Gespräch teilnehmen. Dadurch sorgen wir für ein gewisses Grundvertrauen und außerdem lernen Sie den kompletten Ablauf genau kennen.

Ich würde empfehlen im Terminierungsgespräch nicht zu viele Informationen zu geben. Umso größer ist die Chance den Termin zu bekommen. Generell werde ich dem Kunden nach dem Gespräch genau mitteilen, ob wir ihm bei der Kapitalanlage weiterhelfen können oder aber auch nicht.

TERMINGESPRÄCH

IMMOBILIENMAKLER

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

Termingespräch Immobilienmakler

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

|

IM:

Lieber Verkäufer, herzlichen Glückwunsch zur Veräußerung Ihrer Immobilie! Ich habe zum Schluss noch eine kleine Bitte an Sie, und zwar ist unser Ziel als Immobilienmakler Ihnen den bestmöglichen Service bei der Veräußerung Ihrer Immobilie anzubieten. Um uns hier immer weiter zu verbessern sind wir auf Ihre Mithilfe angewiesen. Darf ich Ihnen 3 Fragen stellen um unsere Prozesse weiter zu verbessern?

V:

Ja

IM:

Was fanden Sie an unserer Zusammenarbeit besonders gut?

V:

IM:

Was können wir konkret verbessern, welche Punkte haben Ihnen nicht so gut gefallen?

V:

STELLSCHRAUBEN FÜR DEN ERFOLG



Wieviele Termine bekommen wir pro Immobilienmakler?	6 – 12 p.a.
Wieviele Immobilienmakler benötigen wir pro Berater?	Ca. 20
Welche Abschlußquote können wir erzielen?	25 – 50 %
Wie hoch ist unser Zeitaufwand pro Kunde?	30 Minuten – ca. 4 Stunden

WAS VERDIENT DER FINANZMAKLER?

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

Annahme:	6 Neukunden pro Immobilienmakler, lediglich 25 % Abschlußquote							
Jahr	Interessenten	Neukunden	Anlage	Honorar	Volumen	jährliche BP	Einkommen	
1	120	30	250.000,00 €	30.000,00 €	7.500.000,00 €	37.500,00 €	67.500,00 €	
2	120	30	250.000,00 €	30.000,00 €	15.000.000,00 €	75.000,00 €	105.000,00 €	
3	120	30	250.000,00 €	30.000,00 €	22.500.000,00 €	112.500,00 €	142.500,00 €	
4	120	30	250.000,00 €	30.000,00 €	30.000.000,00 €	150.000,00 €	180.000,00 €	
5	120	30	250.000,00 €	30.000,00 €	37.500.000,00 €	187.500,00 €	217.500,00 €	

WAS VERDIENT DER FINANZMAKLER?

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

Annahme: 6 Neukunden pro Immobilienmakler, 50 % Abschlußroute							
Jahr	Interessenten	Neukunden	Anlage	Honorar	Volumen	jährliche BP	Einkommen
1	120	60	250.000,00 €	60.000,00 €	15.000.000,00 €	75.000,00 €	135.000,00 €
2	120	60	250.000,00 €	60.000,00 €	30.000.000,00 €	150.000,00 €	210.000,00 €
3	120	60	250.000,00 €	60.000,00 €	45.000.000,00 €	225.000,00 €	285.000,00 €
4	120	60	250.000,00 €	60.000,00 €	60.000.000,00 €	300.000,00 €	360.000,00 €
5	120	60	250.000,00 €	60.000,00 €	75.000.000,00 €	375.000,00 €	435.000,00 €

ZIEL IM ERSTEN KUNDENGESPRÄCH



- 1. Kunden kennenlernen!**
- 2. Herausfinden ob wir ihm weiterhelfen können**
- 3. Vertrauen aufbauen wenn der Kunde passt**

Einen sehr guten und kompetenten Eindruck beim Immobilienmakler hinterlassen.
Er soll uns weitere Kontakte empfehlen. Von daher wäre das das wichtigste m.E.

VORGEHEN

IM KUNDENGESPRÄCH



VERTRAUEN AUFBAUEN!

Um es uns möglichst einfach zu machen und hohe Abschlußquoten zu erzielen sollten wir darauf achten das Gespräch zusammen mit dem Immobilienmakler zu führen!

PERSÖNLICHE DINGE ERZÄHLEN!

Wir werden viele Fragen an den Verkäufer stellen und sollten auch seine persönliche Situation kennenlernen. Um diese Informationen einfacher zu bekommen, beglückwünschen wir Ihn zu seiner Situation und erzählen danach kurz was zu uns

VORGEHEN

IM KUNDENGESPRÄCH



SO GEHE ICH Z.B. VOR:

Herzlichen Glückwunsch zum Verkauf Ihrer Immobilie. In unserem heutigen Termin geht es ganz konkret darum das wir uns kennenlernen. Ich werde Ihnen in unserem Gespräch sehr viele Fragen stellen. Das hat nicht den Grund das ich besonders neugierig bin, sondern das dient dazu ob wir Ihnen ganz konkret bei einer möglichen Anlage weiterhelfen können. Passt das soweit für Sie?

Sehr schön, vielen Dank. Zuerst möchte ich mich einmal bei Ihnen vorstellen. Mein Name ist Andreas Lohrberg, ich bin gelernter Bankkaufmann und Erbschaftsplaner und seit über 25 Jahren im Kapitalanlagebereich tätig. Mittlerweile bin ich 49 Jahre jung, verheiratet und habe einen Sohn.

Erzählen Sie doch bitte kurz einmal etwas über sich, wie alt, Familienstand, Kinder Enkelkinder, beruflich

IHR ANSPRECHPARTNER



Andreas Lohrberg
Vorstand

- 49 Jahre alt, verheiratet und einen Sohn
- Seit 1996 in der Finanzdienstleistung tätig
- Gelernter Bankkaufmann
- Zertifizierter Erbschaftsplaner (EAFP)

E-Mail: andreas.lohrberg@engineers-of-finance.de

engineers-of-finance.de



The Engineers of Finance AG
Teichstraße 38 | D-37154 Northeim
Tel.: +49 5551 91 41 00 | Fax: +49 5551 91 41 011

FRAGEN

IM KUNDENGESPRÄCH

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

SO GEHE ICH Z.B. VOR:

Alter:_____ Familienstand:_____

Kinder:_____ Beruf:_____

FRAGEN

IM KUNDENGESPRÄCH



SO GEHE ICH Z.B. VOR:

1. Was haben Sie konkret geplant?

Anlagesumme EA:_____

SP oder Entnahme:_____

2. Wie investieren Sie bisher?

FRAGEN

IM KUNDENGESPRÄCH



SO GEHE ICH Z.B. VOR:

3. Sind Sie mit Ihrer bisherigen Anlagestrategie zufrieden?
(Begründung was ist gut und weniger gut?)
4. Was waren Ihre besten finanziellen Entscheidungen, welche die schlimmsten?
Was ist passiert?

FRAGEN

IM KUNDENGESPRÄCH



SO GEHE ICH Z.B. VOR:

5. Wie sind Ihre Vermögenswerte derzeitig strukturiert?
6. Was bedeutet konkret Sicherheit für Sie?

FRAGEN

IM KUNDENGESPRÄCH

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

SO GEHE ICH Z.B. VOR:

7. Wie lange soll investiert werden? _____Jahre

8. Wie hoch ist die Renditeerwartung pro Jahr? _____ % (Inflation)

FRAGEN

IM KUNDENGESPRÄCH



SO GEHE ICH Z.B. VOR:

9. Wie wichtig ist Flexibilität/Verfügbarkeit bei der Anlage?

☐ Sehr wichtig ☐ wichtig ☐ unwichtig

10. Kapitalmärkte unterliegen Schwankungen.
Welcher Wertverlust macht Sie nervös? _____%

FRAGEN

IM KUNDENGESPRÄCH



SO GEHE ICH Z.B. VOR:

11. Optimale Ausnutzung der Steuerfreibeträge:

☐ Wichtig ☐ unwichtig

12. Steuerfreiheit/Steuerreduzierung der Erträge:

☐ Wichtig ☐ unwichtig

FRAGEN

IM KUNDENGESPRÄCH



SO GEHE ICH Z.B. VOR:

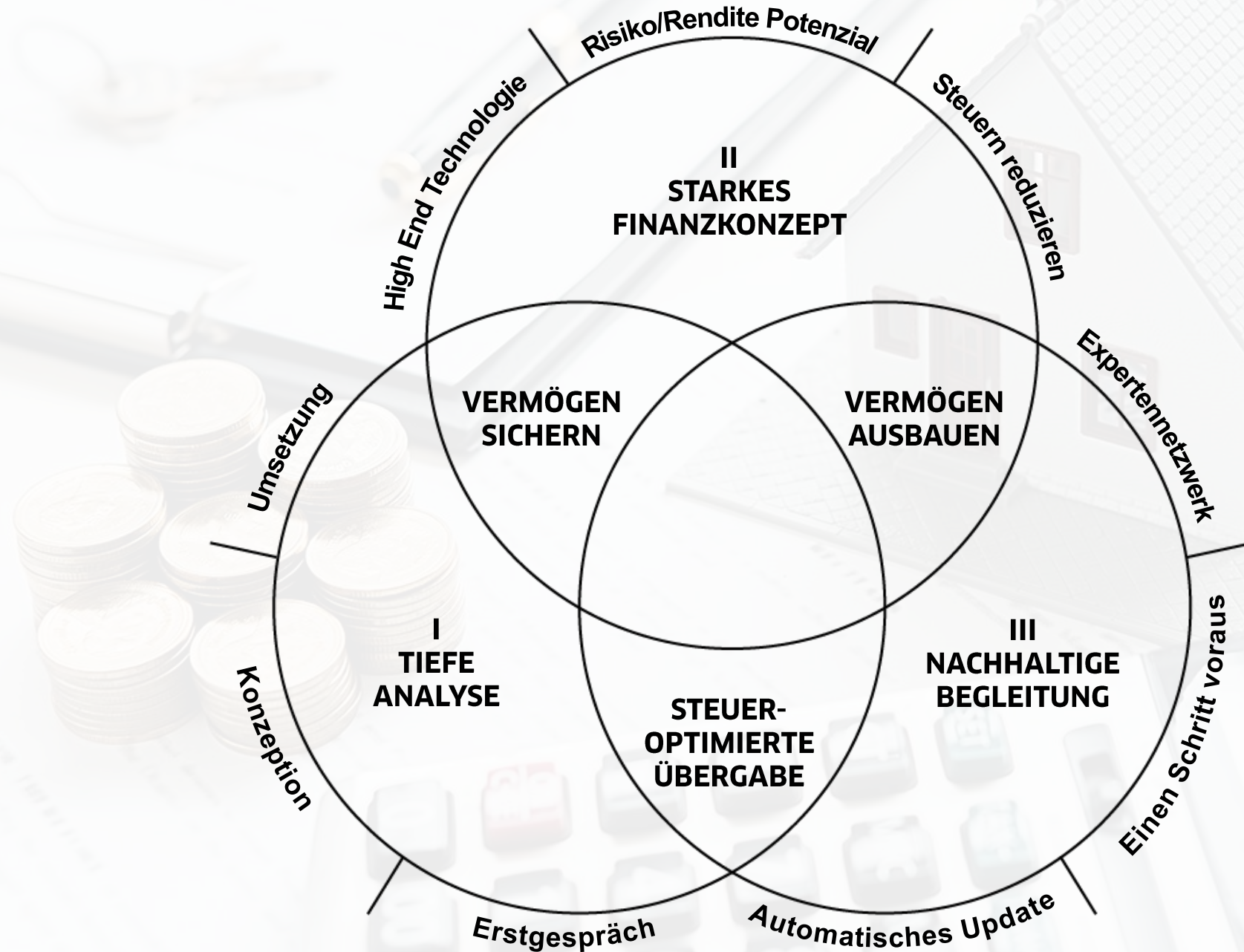
13. Optimierung für Erbfall/Schenkung:

☐ Wichtig ☐ unwichtig

Falls eine Schenkung geplant ist: Möchte der Schenker lebenslang ein Mitbestimmungsrecht über die Verwendung des geschenkten Kapitals haben?

☐ Wichtig ☐ unwichtig

14. Wie stark möchten Sie in die Verwaltung Ihrer Anlage / Finanzen involviert sein und möchten Sie einmal im Jahr darüber mit mir sprechen?



WIE KOMMEN WIR JETZT ZUSAMMEN?

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE

BASIS-PAKET



- ✓ Analyse der persönlichen Risikoneigung
- ✓ Konzeption der individuellen Depotzusammensetzung!
- ✓ Umsetzung der Anlage ohne zusätzliche einmalige Kosten

3.000 Euro

zzgl. MwSt.

PREMIUM-PAKET



- ✓ Komplette Auswertung der Wünsche & Ziele
- ✓ Aufstellung Gesamtvermögen
- ✓ Abgleich Gesamtvermögen mit Zielen Wünschen
- ✓ Analyse der persönlichen Risikoneigung
- ✓ Konzeption der individuellen Depotzusammensetzung!
- ✓ Umsetzung der Anlage ohne zusätzliche einmalige Kosten

1 % vom Gesamtvermögen

(mindestens 6.000 Euro zzgl. MwSt.)

VORRAUSSETZUNG

ZUR NUTZUNG



- **Exklusiv für Premium-/Selectpartner**
- **Unterstützung von EOF bei der Anbindung der Immobilienmakler**
- **Vertragliche Gestaltung übernimmt EOF!**
Dadurch Sicherheit für den Immobilien- und Finanzmakler.
- **Bestand wird im Rahmen der Ewigen Abschlussprovision auch nach Ausscheiden des Partners weitervergütet!**

IHRE FRAGEN

WIR DENKEN WEITER
FÜR IHR GELD

THE
ENGINEERS
OF FINANCE



VIELEN DANK FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT