

Als Finanzmakler innerhalb 2 Tagen einen Super-Porsche verdienen!

Keine Angst vor dieser unbekanntem Berufsbezeichnung. Es ist eines der einfachsten Unternehmenskonzepte, um in kürzester Zeit reich zu werden.

Als Finanzmakler kann sich jeder selbständig machen. Sie brauchen lediglich einen Gewerbeschein, einen PC, professionelles Briefpapier, Visitenkarten, ein Telefon mit Doppelanschluss und ein paar Mark Startkapital.

Eine Hilfe für die Erstellung Ihrer Unterlagen ist die Einholung von Informationen Ihrer zukünftigen Konkurrenz. Anzeigen finden Sie in den Wochenendausgaben der großen Wirtschaftszeitungen ([FAZ](#), [DIE WELT](#), [Süddeutsche...](#)). Vielleicht schauen Sie sich auch verschiedene Illustrierte an ([TV Hören und Sehen](#), [Fernsehwoche](#), [Wochenend](#), [Neue Revue...](#)), in welchen Anzeigen von Kapitalgebern (Finanzmaklern) zu finden sind.

Haben Sie Ihre Unterlagen erstellt und die nötige Ausrüstung zusammen, können Sie gleich beginnen. Schalten Sie in den großen Wirtschaftszeitungen zwei Anzeigen. Die erste in der Rubrik Kapitalgesuche, die zweite in der Rubrik Kapitalangebote. Falls die Rubriken nicht differenziert werden, schalten Sie die beiden Anzeigen in der Rubrik Geldverkehr, Kapital... . Weisen Sie die Anzeigenverwaltung aber darauf hin, dass die Inserate nicht neben- oder untereinander veröffentlicht werden sollen.

Textvorschlag für Anzeige 1:

Firmenkredite zu besten Konditionen und in allen Größenordnungen zu vergeben. Rufen Sie uns einfach an: Tel. / (Ihr Name)

Textvorschlag für Anzeige 2:

Kapitalgeber für Expansion eines gutgehenden Betriebes gesucht. Erstklassige Sicherheiten und Referenzen geboten. Bitte nehmen Sie telefonisch mit uns Kontakt auf: Tel. / Ansprechperson (Ihr Name)

In das erste Inserat setzen Sie Ihre erste Telefonnummer ein, in das zweite Inserat die zweite Nummer. Somit wissen Sie immer, ob der Interessent Kredite sucht oder vergibt.

Sie erklären den Interessenten für Inserat I, dass Sie Finanzmakler sind und erstklassige Kontakte zu seriösen Kreditgebern haben. Je nach Auftragsgröße sollten Sie 3-5% Provision für den ausgezahlten Betrag verlangen. Leiten Sie die Kreditanfragen einfach an Ihre Kapitalgeber weiter, die sich auf das zweite Inserat gemeldet haben. Sie spielen somit nur die Rolle des Treuhänders.

Mit viel Engagement und einer Portion Glück können Sie in kürzester Zeit mehrere Darlehen in Millionenhöhe vermitteln und so zu einem Super-Porsche kommen.