

**Einladung Vortrag**

- Titel:** Gold und Silber – Inflationsausgleich oder mehr? Drohender Staatsbankrott – ist unser Geld eigentlich noch sicher?
- Referenten:** Jürgen Müller und Rainer Stein
- Termin:** 21.11.2008 Einlass ab 18Uhr30 Vortragsbeginn 19Uhr30
- Ort:** 97656 Oberelsbach, Elstalhalle
- Eintritt:** Frei
- Anmeldung:** Bitte über Email an [rainer.stein@transparek.de](mailto:rainer.stein@transparek.de) oder per FAX an 09774 850078
- Veranstalter:** Transparek Honorarberatung Ltd. , 97656 Oberelsbach
- Thema:** Über Jahrzehnte sorgte der Goldstandard für eine inflationsfreie Blütezeit in großen Teilen der Welt. Da heute die staatlichen Zentralbanken – Einrichtungen, die man unter dem Goldstandard weder kannte noch brauchte – viel zu viel Geld in Umlauf bringen, ist der Weg in die (Hyper-)Inflation vorgezeichnet. Gold und Silber dagegen werden in Zukunft nicht nur wertstabil bleiben, sondern sehr wahrscheinlich noch an Wert und Kaufkraft gewinnen. Wie beim Öl auch gehen die geologischen Vorräte zur Neige. Die langfristige Nachfrage nimmt aber immer stärker zu. Daher ist die berechtigte Frage zu stellen. Ist unser Geld wirklich noch sicher? Ist Gold und Silber eine sinnvolle Alternative zur Vermögenssicherung in diesen unruhigen Zeiten? Denkanstöße und Antworten sollen in diesem Vortrag aufgezeigt werden.

**Zu den Referenten:**



Jürgen Müller ist studierter Physiker und gründete 2005 die Einkaufsgemeinschaft für Gold und Silber. 2006 erschien sein Buch „Generation Gold“, 2007 „Gewinnen mit Gold und Silber“ (beide Kopp-Verlag Rottenburg). Mittlerweile verwaltet diese Einkaufsgemeinschaft unter seiner Geschäftsführung mehrere Millionen Euro in Form von physisch hinterlegten Barren in Gold, Silber, Platin und Palladium.



Rainer Stein ist Sparkassenbetriebswirt und gründete 2007 die Transparek Honorarberatung Ltd. Nach über 20 Jahren Erfahrung in der Finanzbranche ist er zu dem Ergebnis gekommen, dass nur als Honorarberater eine wirklich unabhängige Beratung im Finanzmarkt möglich ist. Jegliche Abhängigkeiten von Provisionen und Zielvorgaben erschweren eine objektive Beratung der Mandanten.