

# BEWERBERINFORMATION



**DIE REFERENZ FÜR IHREN ERFOLG**

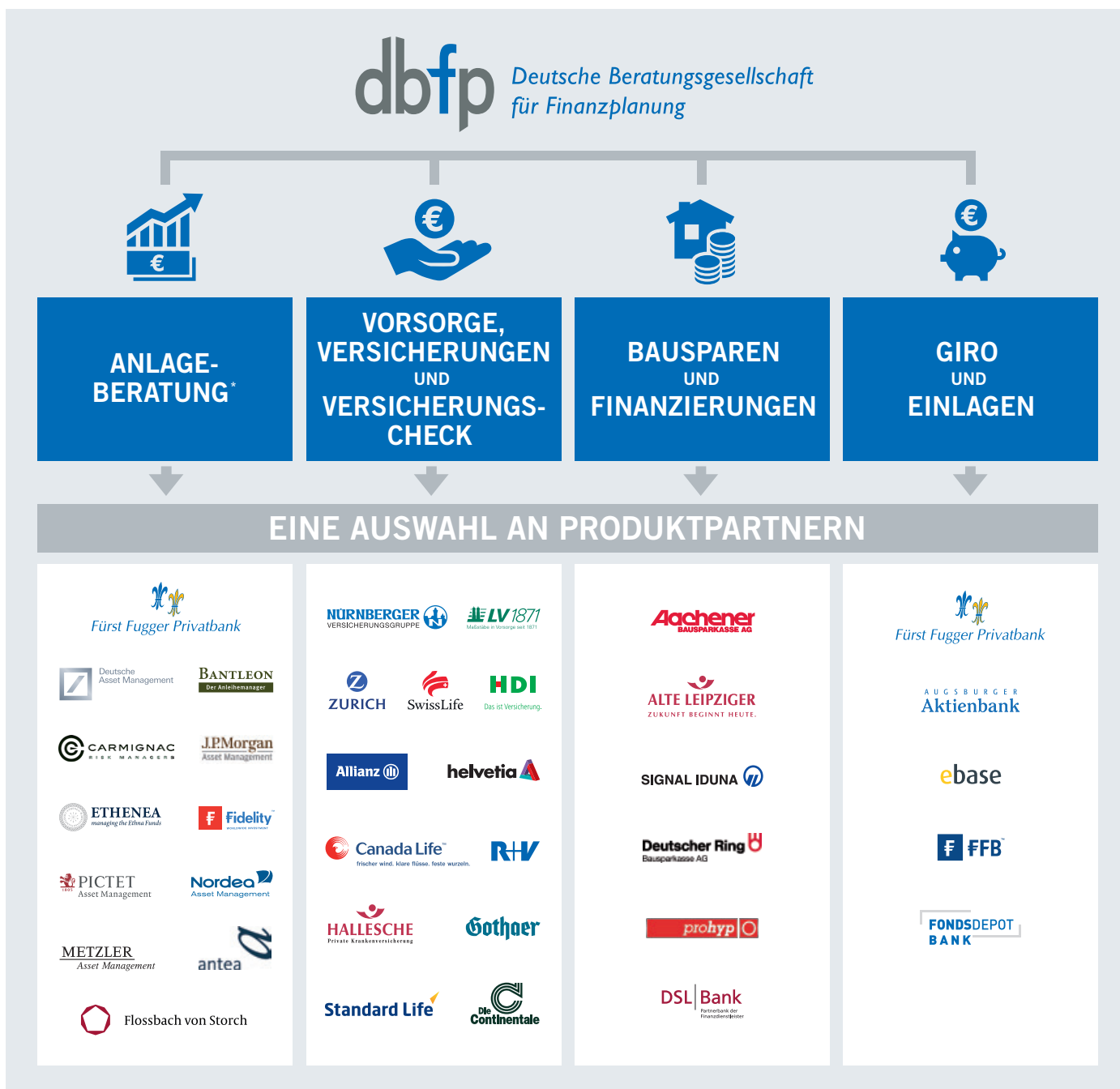
## Werden Sie Partner der dbfp!

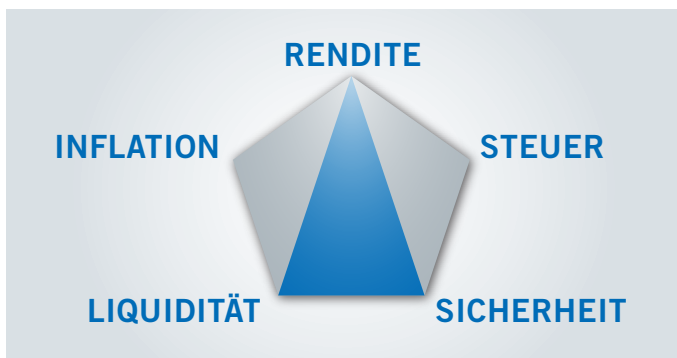
### Unser Beratungsansatz – ganzheitlich und eigenständig.

Die dbfp ist ein eigenständiges Beratungshaus, das allein und ausschließlich dem Interesse unserer Kunden verpflichtet ist. Aus dieser Verantwortung heraus stehen wir für höchste Qualität. Im persönlichen Miteinander arbeiten wir daran, unsere Kunden mit bestmöglichen Ergebnissen in allen wirtschaftlichen und finanziellen Fragen dauerhaft zu überzeugen. Das gelingt uns auch deshalb, weil wir im Sinne einer umfassenden und optimalen Kundenberatung in allen Geschäftsfeldern nach dem Best-Select und Best-Advice Ansatz arbeiten. Dabei haben wir als Anlageberatung für die Fürst Fugger Privatbank\* im Rahmen einer offenen Produktstruktur Zugang zu über 500 Anlageprodukten. Ebenso kooperieren wir mit weiteren 250 Banken und Bausparkassen und über 60 Versicherungsgesellschaften.

Professionalität und Verlässlichkeit sind Voraussetzung für ein dauerhaftes Geschäftsverhältnis. Genau diese Grundsätze übertragen wir auf den Umgang mit unseren Beratern. Denn neben Qualität ist Kontinuität der Schlüssel für den gemeinsamen Erfolg.

### Die Beratungs- und Produktfelder:





## Klassische Anlageberatung\*

## Vorsorgeberatung, Versicherungen und Versicherungscheck

### Sicherheit, Rendite, Verfügbarkeit.

Bei jedem Anleger stehen andere Ziele im Vordergrund, für die er seine Gelder investiert. Identisch hingegen sind die Faktoren, die bei einer Investition eine entscheidende Rolle spielen: die Sicherheit, die Rendite und die Verfügbarkeit.

Grundsätzlich sind Anleger bestrebt, in jeder der Kategorien optimale Ergebnisse zu erzielen. Der Wunsch, alle drei Ziele gleich stark zu berücksichtigen, ist nachvollziehbar, in der Realität jedoch ohne Kompromisse nicht möglich.

Um die persönlichen Wünsche und Ziele eines Kunden in Ihrem Anlagekonzept umzusetzen und das bestmögliche Anlageergebnis zu erzielen, können Sie bei der dbfp auf eine Architektur von über 500 Fonds und ETFs zugreifen.

### Die Rente ist sicher...

Heutzutage ist jedem bewusst, dass eine zusätzliche private Vorsorge zur gesetzlichen Rente fast unablässig ist. Diese wird auch vom Staat zunehmend gefördert.

Geförderte, betriebliche, private und flexible Altersvorsorge: Die Möglichkeiten für den individuellen Vermögensaufbau zur Altersabsicherung sind vielfältig. Bei der Entwicklung eines lebensphasenorientierten Konzepts können Sie unabhängig auf die jeweils besten Anbieter am Markt zugreifen und so die Zukunftsplanung unserer Kunden umsetzen und aktiv mitgestalten.

## Finanzierungs- und Bausparberatung

### Die optimale Lösung für individuelle Finanzierungswünsche.

Die meisten Menschen nennen immer noch die Immobilie als Wunschziel Nummer 1. Das kann das eigene Haus, die eigene Wohnung, ein Feriendomizil oder auch ein Mehrfamilienhaus als Kapitalanlage sein.

Ganz gleich, ob es sich dabei um einen Neubau, den Erwerb einer gebrauchten Immobilie oder eine Renovierung handelt: Um Kunden die ideale Lösung für ihre Finanzierungswünsche anzubieten, arbeiten Sie hier mit unseren Premiumpartnern zusammen. Das versetzt Sie in die Lage, die günstigsten Konditionen mit der größtmöglichen Planungssicherheit gewährleisten zu können.

- Beratung in allen Fragen der Vorsorgeplanung und Absicherung
- Versicherungscheck: Sie suchen für unsere Kunden das beste Preis-Leistungsverhältnis aus über 60 führenden Versicherungsgesellschaften in den Sparten Leben, Biometrie, Kranken und Komposit
- Analyse bestehender Versicherungen über eines der besten Vergleichsprogramme am Markt
- Vorsorgecheck: Sie berechnen für Kunden die Rentenlücke
- Rentenschätzung: Wieviel Rente benötigt ein Kunde im Alter (zusätzlich)?
- Berufsunfähigkeitsabsicherungs-Analyse
- Zulagen und Förderberechnung
- Riester und Rürup
- Kranken- und Zusatzversicherungen
- bAV – betriebliche Altersvorsorge
- Analyse der führenden Anbieter in allen Bereichen der Vorsorge, Absicherung und Versicherung

## Mit uns machen Sie Karriere

### Gehen Sie Ihren eigenen Weg.

Bei der dbfp agieren Sie als selbstständiger Unternehmer im Unternehmen. Mit besten Perspektiven für qualifizierte und engagierte

## VERMÖGENSBERATER/INNEN

Wie weit Sie auf dem Weg in die berufliche Unabhängigkeit auch sind: Bei der dbfp können Sie sich der Unterstützung durchweg starker Partner sicher sein. Unser bundesweites Vertriebsnetz umfasst derzeit 28 Repräsentanzen mit über 65 Beratern und Beraterinnen (Stand 01/2018).



## Die Vertriebsunterstützung

### Wir begleiten Sie. Heute genauso wie morgen.

Auf allen Informations- und Kommunikationsebenen investieren wir in Ihre Zukunft. Dazu gehört:

- Professionelles Marketing, individualisiert und zielgruppengerecht (z. B. eigene Berater-Homepage)
- Keine IT-Kosten
- Exzellente Beratungstechnologie und -tools (z. B. für neue Gesetzgebung zu MiFID II)
- Intelligente Kunden- und Marktzugänge
- Vertragsabschluss mit E-Signatur über Smartphone oder Tablet
- Zugriff auf Verwaltungsprogramm über App für Berater und Kunden
- Individuelle Live-Videoberatung zur Kundenkommunikation

## Als Berater für die dbfp haben Sie keine Produkt- oder Absatzziele.

Uns ist weit mehr daran gelegen, stets die Objektivität im Sinne der Kundenbedürfnisse zu wahren.

## Repräsentanzen der dbfp

### Mit uns markieren Sie einen neuen Lebensabschnitt.



STUTT GART, MANNHEIM, KARLSRUHE, REUTLINGEN, ETTLINGEN, OFFENBURG, FREIBURG, EMMENDINGEN, GERNSBACH/SCHWARZWALD, RAVENSBURG, BODENSEE, VILLINGEN-SCHWENNINGEN, MÜNCHEN, GRÜNWALD, FREISING, NÜRNBERG, SCHWARZENFELD, DINKELSBÜHL, SAARBRÜCKEN, KAISERSLAUTERN, PIRMASENS, LANDAU, FRANKFURT, BAD HOMBURG, WIESBADEN, REMSCHEID, BONN, HAREN/EMS, HAMBURG, AHRENSBURG, BERLIN

## Die Honorierung

### Jetzt macht sich Ihre Leistung auch bezahlt.

Wir bieten Ihnen funktionsübergreifend Top-Konditionen:

- Provisionsätze bis zu 70 % der Bruttoerträge
- Bestandsprovision im Wertpapier- und Versicherungsbereich
- Service-Fee-Modelle



## Kundenschutz/Rentenmodell

### Was lange währt, wird immer besser.

Sie können sich bei uns auf einen Karriereschritt verlassen, der vom Start weg systematisch planbar ist. Nach erklärter Zustimmung der Partnergesellschaften ist es Ihnen als Vermögensberater der dbfp zum Beispiel auch nach Beendigung unseres Vertragsverhältnisses gestattet, die von Ihnen erworbenen Kunden weiter zu betreuen.

Sofern Sie Kundenbestände bei Ihrem Ausscheiden in der dbfp belassen, erhalten Sie von den Abschluss-, Abschlussfolge- und Bestandsprovisionen weiterhin einen fest vereinbarten Provisionsanteil. Über die Ihnen zustehenden Provisionsansprüche rechnet die dbfp monatlich ab.

## Highlights

In jeder Phase für Sie da.

- **Moderne Produktarchitektur – Top-Vergütungsmodell**
- **Top Bank Branding durch die Fürst Fugger Privatbank im Bereich Anlageberatung**
- **Professionelle Marktzugangs- und Vertriebsunterstützung**
- **Vorschussregelungen zur Liquiditätsunterstützung**
- **Rentenmodell – Aufbau der eigenen Altersvorsorge**

## Zahlen und Fakten zur dbfp

**Damit Sie sich ein Bild von unserem Potenzial machen können.**

In den letzten fünf Jahren verzeichnet unser Unternehmen ein durchschnittliches Umsatzwachstum in Höhe von ca. 20 % p.a. Das zeigt: Unser ganzheitlicher Beratungsansatz ohne beraterseitige Zielvorgaben nach dem Best-Select und Best-Advise-Prinzip über alle Geschäftsfelder hinweg zahlt sich dauerhaft aus. Dieses Umfeld, verbunden mit unserer auf Partnerschaft ausgerichteten Unternehmenskultur, stellt eine stabile Grundlage für den langfristigen wirtschaftlichen Erfolg der dbfp und seiner Geschäftspartner dar.

Dazu mehr in unserem Pressespiegel.



Pressemitteilung 08. Dezember 2017

## **dbfp – Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung auch in 2017 unter den Wachstums-Champions!**



Die dbfp - Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung gehört auch 2017 zu den Wachstums-Champions. Wie bereits im Vorjahr hatte das Statistikunternehmen Statista für FOCUS eine Top-Liste mit 500 Firmen zusammengestellt, die zwischen 2012 und 2015 ein besonders hohes prozentuales Umsatzwachstum pro Jahr erzielten.

1000 Europe's Fastest Growing Companies Voraussetzungen waren, dass die Unternehmen eigenständig agieren, keine Tochterunternehmen sind, ihren Sitz in Deutschland haben und im Jahr 2012 einen Mindestumsatz von EUR 100.000,00 sowie im Jahr 2015 einen Mindestumsatz von EUR 1,8 Mio. vorweisen können.

Maßgeblich für das Ranking der Top-500-Wachstumschampions 2017 ist die durchschnittliche prozentuale Wachstumsrate pro Jahr auf Basis der vom Unternehmen bestätigten Umsatzzahlen der Jahre 2012 und 2015.

**Mit einem durchschnittlichen Umsatzwachstum von 36% p.a. in den Jahren 2012 – 2015 belegt die dbfp GmbH in der Sparte „Finanzdienstleistungen“ einen beachtlichen siebten Platz.**

Wir bedanken uns bei unserem Beraterteam, Kunden und Geschäftspartnern für ihr Vertrauen, ihren Einsatz und die langjährige Verbundenheit zu unserem Haus.

## Wiederanlage

# „Es gibt keine Vertriebsziele oder Produktvorgaben“



Michael Pyrtek

Jedes Jahr fließen in Deutschland neunstellige Summen aus ablaufenden Versicherungsverträgen auf Kundenkonten. Wie gehen Berater mit der Wiederanlage dieser Gelder um? Im Interview erläutert Michael Pyrtek, Direktor der dbfp Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung, die Beratungsphilosophie und berichtet über Erfahrungen im Wiederanlage-Bereich.

**Pfefferminzia:** Herr Pyrtek, bitte erläutern Sie kurz Ihre Beratungsphilosophie und Ihre Schwerpunkte in der Beratung.

**Michael Pyrtek:** Die dbfp Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung hat in ihrer Unternehmensphilosophie ganz klar den ganzheitlichen Beratungsansatz nach den Grundsätzen „Best Select“ und „Best Advice“ verankert.

Das bedeutet konkret, dass die Beraterinnen und Berater der dbfp auf ein weitestgehend marktumfängliches Provideruniversum in den Geschäftsfeldern Anlageberatung, Finanzierung und Versichern zugreifen können. Des Weiteren gibt es keine Vertriebsziele oder Produktvorgaben. Dadurch können wir optimale Lösungskonzepte für unsere Kunden entwickeln und umsetzen. Der Fokus liegt hier auf dem Bereich der Anlageberatung, wobei die Geschäftsfelder Vorsorge und Versichern sowie Finanzierung deutliche Wachstumstendenzen zeigen.

**Wie definieren Sie Ihre Zielgruppe? Erwarten Sie einen Mindestwert an liquidem Vermögen?**

Wir beraten gerne jeden Kunden, der an einem lebensphasenorientierten Beratungskonzept interessiert ist. Die Intensität der Beratung steigt natürlich auch mit höheren Vermögenswerten.

**Welche Erfahrungen haben Sie in Ihrem Kundenkreis mit dem Thema Wiederanlage von ablaufenden Lebensversicherungen gemacht?**

Wir werden bei unseren Kunden als die Ansprechpartner in Geldanlage-Angelegenheiten wahrgenommen und sind dadurch auch die ersten Ansprechpartner, wenn es um frei werdende Liquidität beispielsweise aus ablaufenden Lebens- oder Rentenversicherungen geht.

**Wie gehen Sie bei diesem Thema vor? Wann und wie sprechen Sie Ihre Kunden an?**

Wir können hier zwei Szenarien unterscheiden. Zum einen sprechen wir den Kunden aktiv und frühzeitig auf Abläufe, die aus eigenen Abschlüssen resultieren, an. Zum anderen bekommen wir sehr oft Informationen über Abläufe aus Verträgen, die von Dritten abgeschlos-

sen wurden, sehr zeitnah in unseren regelmäßigen Check-up-Gesprächen mit unseren Kunden angezeigt. In beiden Fällen besprechen wir anhand eines ausführlichen Beratungsgesprächs die persönliche Situation des Kunden, den Status quo, seinen genauen Bedarf und seine Wünsche und Ziele für die nächsten Jahre. Auf diese Weise können wir aus den vielfältigen Möglichkeiten unseres Portfolios im Anlage- und Versicherungsbereich eine auf den speziellen Kundenwunsch passende Lösung erstellen.

**Auf welche Schwierigkeiten, Nachfragen oder Probleme stoßen Sie als Berater beim Thema Wiederanlage – was sind hier die wichtigsten Fragen und Motive der Kunden?**

Die derzeitige Zinslandschaft, aber auch die weltpolitische Lage, verunsichert die Kunden in einem besonderen Maße. Daher ist es in unserer Beratung sehr wichtig, die Sorgen und Ängste der Kunden ganz genau aufzunehmen und ein Lösungskonzept an die höchstmögliche Schnittmenge mit der Wohlfühlenebene des Kunden und seinem tatsächlichen Bedarf anzupassen.

**Inwieweit haben Sie bei der Wiederanlage mit Konkurrenz zu kämpfen, zum Beispiel seitens der Banken oder anderer Player im Markt?**

Natürlich treffen auch unsere Beraterinnen und Berater auf Wettbewerbsangebote beim Kunden. Aber hier sind wir aufgrund unseres unabhängigen und sehr umfassenden Produktangebots, gepaart mit der langjährigen Expertise unserer Beraterinnen und Berater im Geldanlagesektor, bestens aufgestellt, den Wettbewerb aufzunehmen.

**Welche sinnvollen Lösungen der Wiederanlage zum Thema Altersvorsorge schlagen Sie Ihren Kunden vor?**

Es wäre sehr einfach, wenn es hier einen pauschalen Lösungsansatz gäbe. Aber nach unserer Erfahrung ist jede Kundensituation zu individuell, als dass man hier pauschal vorgehen könnte. Der Kundenbedarf und dessen individuelle Situation stehen im Vordergrund einer jeden Altersvorsorgeplanung.

**Wie könnte Ihrer Ansicht nach die Branche das große Potenzial beim Thema Wiederanlage besser nutzen?**

Aus unserer Sicht ist das Kernthema die Kommunikation mit den Kunden. Nur wer sich regelmäßig mit seinen Kunden über deren finanzielle und persönliche Situation unterhält, bekommt auch die entsprechenden Informationen vom Kunden mitgeteilt. Das leisten wir durch regelmäßige Check-up-Termine beim Kunden.

# „Bankenwelt im Umbruch – Die Zukunft aktiv gestalten“

**EINE SOLIDE ERFOLGSGESCHICHTE** Die Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung (dbfp) steigert ihr Ergebnis seit 2010 durchschnittlich um 122 Prozent p.a. und erreicht damit beständig ihre selbst gesteckten Ziele.

In den letzten Jahren hat die Bankenbranche einen tiefgreifenden Wandel erlebt. Die Hintergründe für diesen Wandel sind vielschichtig und werden den Markt mit hoher Sicherheit auch noch in den kommenden Jahren bewegen. Faktoren wie eine umfassende Regulierung, niedrige Zinsen, volatile Märkte sowie die weltweite Finanz- und Staatenkrise bestimmen dabei die Rahmenbedingungen.

## Wunsch nach beruflicher Heimat im Vordergrund

Daneben stellt natürlich auch die rasante Digitalisierung das Banking vor neue Herausforderungen. Branchenexperten rechnen daher in den nächsten 5 Jahren mit dem Wegfall von bis zu 30 Prozent aller Bank- und Sparkassen-Filialen. Für Tausende von exzellent qualifizierten Bankberaterinnen- und Beratern wird es daher große Veränderungen geben, auch dann, wenn ihre Filiale gar nicht direkt betroffen sein sollte. „Aus unserer Sicht bieten gerade diese Veränderungen eine enorme Chance für Beraterinnen und Berater, die langjährig im Bankensektor tätig sind. Aufgrund unserer Erfahrungen aus den Bewerbungsgesprächen steht besonders bei diesem erfahrenen Personenkreis der Wunsch nach einer beruflichen Heimat, in der ein ganzheitlicher Beratungsansatz ohne beraterseitige Zielvorgaben nach dem Best-Select und Best Advise-Prinzip über alle Geschäftsfelder gelebt wird, im Vordergrund.“

Dieses Umfeld, in Kombination mit der partnerschaftlichen Leitkultur der dbfp, einer entsprechenden Produktwelt und der Unterstützung im Marktzugang durch professionelles Leadmanagement und exklusive Produkte zur Neukundenakquisition, stellen eine stabile Grundlage für den langfristigen Erfolg



Ralf Reiniger

dar. Dabei steht die Neutralität und Objektivität im Sinne der Kundenbedürfnisse an erster Stelle“, sagt Ralf Reiniger, Geschäftsführer der dbfp. „Eine weitere Erfolgskomponente für die Basis des langfristigen Erfolgs stellt auch die kontinuierliche Auswahl und Überprüfung der besten Produkt- und Geschäftspartner am Markt dar. Im Geschäftsfeld der Anlageberatung hat sich die dbfp für eine strategische Partnerschaft mit der Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft entschieden.“

## Kombination aus traditionellen Werten und Innovation

Die Bank stellt das KWG-Haftungsdach für die dbfp und ihr Beraternetzwerk, verfügt über eine lange Tradition und genießt die höchste Akzeptanz auf der Berater- und Kundenseite“, ergänzt Burkhard Stallein, Mitgeschäftsführer der dbfp. Dass sich die Kombination aus traditionellen Werten und Innovation auszahlt, lässt sich gut daran erkennen, dass das Jahr 2015 trotz des teilweise



Burkhard Stallein

anspruchsvollen und volatilen Marktumfelds das erfolgreichste Geschäftsjahr der dbfp GmbH seit der Gründung war. Das zeigt sich in einem, über alle Geschäftsfelder hinweg, deutlichen Umsatzplus.

Weiterhin baute die dbfp GmbH auch die Nettoanzahl ihrer Kunden und das betreute Gesamtvermögen (AUC) deutlich aus. Die dbfp bietet daher gestandenen Bankberaterinnen und Beratern eine berufliche Heimat, in der sie selbst und ihre Kunden erfolgreich sein können.

**dbfp** Deutsche Beratungsgesellschaft  
für Finanzplanung GmbH

### Kontakt dbfp

So erreichen Sie das Unternehmen:

**Anschrift:** Heilbronner Straße 150  
70191 Stuttgart

**Telefon:** 0711 / 50 62 18 92

**Fax:** 0711 / 50 62 47 36

**E-Mail:** [info@dbfp.de](mailto:info@dbfp.de)

**Internet:** [www.dbfp.de](http://www.dbfp.de)



Pressemitteilung 25. Mai 2016

## **Die dbfp GmbH trotz dem allgemeinen Trend und steigert das Umsatzvolumen im Geschäftsjahr 2015 um rund 15%**

Die dbfp - Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung GmbH steigerte die Provisionserlöse von rund 4,1 Mio Euro im Jahr 2014 auf ca. 4,7 Mio Euro im Geschäftsjahr 2015, was einem Plus von ca. 15% entspricht.

**Obwohl in der Retrospektive das Geschäftsjahr 2015 von vielen Turbulenzen, politischer Unsicherheit und einer hohen Volatilität an den Kapitalmärkten geprägt war, gelang es der dbfp GmbH dennoch über alle Geschäftsfelder hinweg ein deutliches Umsatzplus zu generieren.**

Angefangen bei den Erlösen aus dem Bereich der Wertpapieranlage, über die Provisionen im Versicherungsbereich, bis hin zu den Erträgen aus der Vermittlung von Krediten und Baufinanzierungen setzte sich der positive Trend der vergangenen Jahre fort.

Beispielhaft seien hier insbesondere die Steigerungsraten bei den Erlösen im Bereich der Versicherungsvermittlung (ca. +30%) und bei der Vermittlung von Krediten und grundschuldbesicherten Darlehen (ca. + 150%) genannt.

Weiterhin baute die dbfp GmbH auch die Nettoanzahl ihrer Kunden und das betreute Gesamtvermögen (AUC) deutlich aus.

**Das Geschäftsjahr 2015 war insofern das wirtschaftlich erfolgreichste Jahr der dbfp GmbH seit der Gründung in 2009.**

Dies ist aus Sicht der dbfp GmbH darauf zurück zu führen, dass sich der ganzheitliche Beratungsansatz ohne beraterseitige Zielvorgaben nach dem Best-Select und Best-Advise-Prinzip, über alle Geschäftsfelder hinweg dauerhaft auszahlt.

Das Ergebnis bestätigt somit, dass die hochqualifizierten Berater und Beraterinnen in Kombination mit der Leitkultur der dbfp, auch in einem schwierigen Umfeld, eine stabile Grundlage für den langfristigen wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens und der Geschäftspartner darstellen.

Um den Erfolg und das Wachstum auch in der Zukunft sicherzustellen, unterstützt die dbfp GmbH auch zukünftig Ihre Berater und Beraterinnen mit qualifizierten Maßnahmen im Bereich der Neukundengewinnung, Marketing und bei der Weiterbildung.

Die dbfp GmbH unterstreicht damit nochmals, dass Sie für alle am Erfolg beteiligten Parteien des Vertrauens wert ist.

Wir bedanken uns bei unseren Mitarbeitern, Geschäftspartnern und Kunden für die von Vertrauen und Partnerschaftlichkeit geprägte Zusammenarbeit und Treue, ohne die ein solches Ergebnis nicht möglich gewesen wäre.

Die dbfp ist ein bundesweit agierendes Beratungshaus mit Sitz in Stuttgart.

# „Wir stehen zu dem, was wir sagen und setzen es um“

**INTERVIEW** Burkhard Stallein und Ralf Reiniger, Geschäftsführer der Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung (dbfp), sprechen über erfolgreiches Beratungsgeschäft und Unternehmenskultur als Wachstumstreiber.

*Welche Themen stehen derzeit auf der Agenda der dbfp?*

**Reiniger:** Ganz oben steht für uns, dass wir unsere Mitarbeiter professionell unterstützen. Als Beratungshaus sind wir glücklich über Beraterinnen und Berater, die ihren eigenen Marktzugang haben, jedoch tun wir viele Dinge, um ihnen neben der eigenen Akquisition von zentraler Seite Marktzugangspotenziale zur Verfügung zu stellen. Zum Beispiel durch die Zusammenarbeit mit Lead-Anbietern oder mit Veranstaltungsreihen.

**Stallein:** Wir sind in diesem Jahr mit unserer eigenen Weiterbildungsakademie gestartet, um die ohnehin hohe Beratungskompetenz unserer Berater weiter zu steigern. Wir bieten hier unseren interessierten Geschäftspartnern eine hochwertige und praxisbezogene Möglichkeit der persönlichen und fachlichen Weiterentwicklung, da wir der festen Überzeugung sind, dass die Qualität der Beratung der Erfolgsfaktor für eine dauerhafte Berater-/Kundenbeziehung ist.

*Seit der Gründung der dbfp im September 2009 haben Sie ein stetiges Umsatzwachstum. Was macht Ihr Unternehmen so erfolgreich?*

**Stallein:** Einer der wichtigen Punkte, weshalb sich das Unternehmen so entwickelt, hat damit zu tun, dass wir ab dem ersten Gespräch absolut ehrlich mit einem Interessenten umgehen. Wir machen nur Zusagen, die wir auch halten können. Dies zeigt sich auch an der geringen Fluktuationsrate, die im niedrigen, einstelligen Bereich liegt.

**Reiniger:** Wir pflegen einen familiären Umgang, der sich auf alle überträgt und betrachten uns als Dienstleister für unsere Beraterinnen und Berater. Wenn neue Kollegen zu uns kommen, dann sind dies in der Regel Empfehlungen von bereits für uns tätigen Beraterinnen und Beratern.



Ralf Reiniger

Das zeigt uns, dass wir im Umgang und in der Wertschätzung mit unseren Geschäftspartnern den richtigen Weg gehen. *Fassen Sie bitte die Idee hinter der dbfp in drei Sätzen zusammen.*

**Reiniger:** Wir haben eine berufliche Heimat für professionelle Beraterinnen und Berater geschaffen, in der qualifiziertes Geschäft gemacht wird und ein attraktives Produktportfolio vorhanden ist.

**Stallein:** Weiterhin arbeiten wir in der dbfp gegenüber unseren Beratern ohne jegliche Zielvorgaben. Wir sind der Meinung, dass sich der mündige Berater die Ziele selbst steckt und verfolgt. Mit dieser Unternehmenskultur differenzieren wir uns deutlich von Mitbewerbern.

*Welche maßgeblichen Veränderungen haben Sie in Ihrem Geschäft in den letzten Jahren feststellen können?*

**Stallein:** Nach wie vor ist unser Schwerpunktberatungsfeld die Anlageberatung. Darüber hinaus hat sich das Geschäft in den Bereichen Vorsorge und Baufinanzierung deutlich weiterentwickelt, was der Tatsache Rechnung trägt, dass eine umfassende und ganzheitliche Beratung des Kunden immer wichtiger wird.



Burkhard Stallein

*Welche Produktparte hat sich 2014 überproportional entwickelt?*

**Reiniger:** Neben über einer halben Milliarde Euro an Assets, die wir für unsere Kunden betreuen, konnten wir in 2014 gegen den allgemeinen Markttrend das Vorsorgegeschäft um 60 Prozent steigern. *Die Zeichen stehen bei der dbfp weiter auf Wachstum?*

**Stallein:** Auch in 2015 werden wir in den Bereichen betreutes Vermögen, Betriebsergebnis und Beraterzahl wachsen. Das Ergebnis des ersten Quartals in 2015 weist eine Steigerung im zweistelligen Bereich im Vergleich zum Vorjahr auf, weshalb wir davon ausgehen, dass wir auch in diesem Jahr unsere gesteckten Ziele erreichen werden.

## Kontakt dbfp Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung GmbH

So erreichen Sie das Unternehmen:

**Anschrift:** Heilbronner Straße 150  
70191 Stuttgart

**Telefon:** 0711 / 5062 1892

**Fax:** 0711 / 5062 4736

**E-Mail:** [info@dbfp.de](mailto:info@dbfp.de)

**Internet:** [www.dbfp.de](http://www.dbfp.de)

# Auf schnellste Art vom Know-how profitieren

**TRANSFER** Die Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung (dbfp) hat zum vierten Mal Berater und Kooperationspartner zu ihrer Frühjahrstagung eingeladen, um sich über Finanz- und Vorsorgeprodukte auszutauschen.

Was vor vier Jahren mit einer Handvoll Ausstellern begann, hat sich zu einer ausgedehnten Transfer-Tagung für Investment-, Finanz- und Versicherungsgesellschaften und den Beratern und Führungskräften der dbfp entwickelt. Auf die rund 80 Teilnehmer wartete ein Vortragsprogramm über Marktentwicklungen und Produktlösungen sowie Best-Practice-Beispiele und Ausführungen zu qualifiziertem Lead-Marketing. Den stark gewachsenen Zuspruch erklärt Burkhard Stallein, Geschäftsführer der dbfp, so: „Ziel war es von Anfang an, mit zwei bundesweiten Tagungen im Jahr für einen regelmäßigen Austausch auf persönlicher Ebene zwischen Beratern und Kooperationspartnern zu sorgen. Für die Partner ist es ein klarer Vorteil, z.B. in 10-minütigen

Impulsvorträgen auf ihre Produkt-Highlights hinzuweisen und in Einzelgesprächen mit den Beratern an ihren Ständen thematisch zu vertiefen.“

Dieses Klima der Verständigung mit etablierten Marktpartnern wissen gerade professionelle Berater zu schätzen. Denn wer bei der dbfp seine berufliche Heimat gefunden hat, kann auf zwei Geschäftssäulen zurückgreifen: Im Geschäftsfeld der Anlageberatung hat sich die dbfp für die Zusammenarbeit mit dem Haftungsdach der FÜRST FUGGER Privatbank entschieden. Damit hat jeder Berater als selbstständiger Unternehmer Zugriff auf über 8.000 Anlageprodukte. In allen anderen Geschäftsfeldern ist er als Mehrfachagent für die dbfp mit derzeit über 50 Premiumpartnern unterwegs.



**dbfp-Tagung in Stuttgart: Hohes Interesse an professionellem Austausch**

„Unsere Berater sind Profis“, sagt Ralf Reiniger, Mitgeschäftsführer der dbfp. „Sie haben ihren eigenen Kundestamm und sie wissen, wie wichtig es ist, Neutralität und Objektivität im Sinne der Kundenbedürfnisse zu wahren.“

Im Bereich Marktzugang unterstützt die dbfp ihre Berater mit der Vermittlung von Leads. Wenn die dbfp Lead Marketing betreibt, dann mit qualifizierten Adressen, die mehrere Prüfstufen durchlaufen, bevor sie in den Vertrieb gehen. Oder auch mit Bestandsadressen von Versicherungsgesellschaften. „Ein Riesen-Asset, was viele andere Beratungshäuser so nicht haben“, betont Burkhard Stallein.

Mittelfristig plant die dbfp, den Beraterstab von derzeit 60 auf 100 zu erweitern. Angesichts der Tatsache, dass die dbfp kein Massenvertrieb ist, sondern besonderen Wert auf Qualität legt, eine realistische Größenordnung.

## „Wir suchen professionelle und engagierte Kräfte“

*Warum sollen Vermögensberater und Führungskräfte ihre berufliche Zukunft bei der dbfp suchen?*

Als professionelles Beratungshaus gestalten wir in allen wirtschaftlichen und finanziellen Fragen den Erfolg unserer Kunden. Professionalität, Aufrichtigkeit und Verlässlichkeit sind die Maximen unseres Handelns. Wir verwenden eine exklusive Beratungstechnologie sowie die besten Finanzdienstleistungs-Lösungen am Markt.

*Was sind die Erfolgsparameter für mich bei der dbfp?*

Sie beraten Ihre Kunden in allen Fragen der Vermögensanlage, des Vermögensaufbaus, der Finanzierung und der Vorsorge. Dabei wählen Sie aus einer Palette von Top-Produkten nach Best-Select- und Best-Advice-Ansätzen aus. Sie agieren als selbstständige(r) Unternehmer/in im Unternehmen und erhalten hierfür überdurchschnittliche Honorierungen im Bereich Abschluss und Bestand.

*Welche persönlichen Fähigkeiten und Kompetenzen sucht die dbfp?*

Wir suchen Sie als Bank- oder Versicherungskaufmann/-frau bzw. Personen mit einem gleichwertigen Abschluss. Sie überzeugen in der bedarfsorientierten, individuellen Vermögensberatung. Sie sind kommunikationsstark, kontaktfreudig und in der Lage, Menschen zu überzeugen.

Informationen erhalten Sie von unserem Direktor Herrn Michael Pyrttek  
Telefon 0681/94003849 · michael.pyrttek@dbfp.de · Bewerben Sie sich online unter: [www.dbfp.de](http://www.dbfp.de)

### Kontakt dbfp

So erreichen Sie das Unternehmen:

**Anschrift:** Heilbronner Straße 150  
70191 Stuttgart

**Telefon:** 0711 / 5062 1892

**Fax:** 0711 / 5062 4736

**E-Mail:** [info@dbfp.de](mailto:info@dbfp.de)

**Internet:** [www.dbfp.de](http://www.dbfp.de)

## Beruflich ankommen – als Partner der dbfp!

„Zur Unternehmenskultur bei der dbfp gehört eine partnerschaftliche Arbeitsweise. Das bedeutet, sich auf Augenhöhe zu begegnen. Es ist unser Ziel, Ihnen die Identifikation mit der dbfp als Unternehmen und seinen Werten leicht zu machen. Denn uns ist daran gelegen, über lange Zeit Ihre berufliche Heimat zu sein. Setzen Sie Ihr Vertrauen in uns. Wir stehen zu dem was wir sagen und setzen es konsequent um. Nur mit herausragenden Leistungen sind wir in der Lage, die besten Berater um uns zu wissen. An diesem Anspruch lassen wir uns messen.“

Burkhard Stallein, Geschäftsführer



## Ihre berufliche Zukunft liegt in Ihrer Hand!

RUFEN SIE UNS AN:  
**0711 506 218 92**

ODER BEWERBEN SIE SICH ONLINE UNTER  
**dbfp.de/karriere**

**JETZT  
ONLINE  
BEWERBEN!**

