



Deutsche Beratungsgesellschaft
für Finanzplanung



DIE REFERENZ FÜR IHREN ERFOLG

Pressemitteilung 08. Januar 2016

dbfp – Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung unter den Wachstums-Champions!

Die dbfp – Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung gehört zu den Wachstums-Champions 2016 der aktuellen FOCUS-Spezial Ausgabe.

Das Statistikunternehmen Statista hat für FOCUS eine Top-Liste mit 500 Firmen zusammengestellt, wobei folgende Grundvoraussetzungen erfüllt werden mussten: Die zu bewertenden Firmen müssen eigenständig agieren, dürfen keine Tochterunternehmen sein, ihren Sitz in Deutschland haben und im Jahr 2011 mindestens 100.000 Euro Umsatz vorweisen, sowie mindestens 1,8 Mio. Euro Umsatz oder mehr im Jahr 2014.

Maßgeblich für das Ranking innerhalb der Top-Liste ist die durchschnittliche prozentuale Wachstumsrate pro Jahr auf Basis der vom Unternehmen bestätigten Umsatzzahlen der Jahre 2011 und 2014.

Mit einem durchschnittlichen Umsatzwachstum von 86% p.a. in den Jahren 2011 – 2014 belegt die dbfp GmbH in der Sparte „Finanzdienstleistungen“ einen beachtlichen dritten Platz hinter Rocket Internet und Nord Leasing.

Wir bedanken uns bei unseren Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern für ihr Vertrauen, ihren Einsatz und die langjährige Verbundenheit zu unserem Haus, da dieses Ergebnis ohne sie nicht realisierbar 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 Weiterbildungskademie 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



Burkhard Stallein

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 Produktpotfolio 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.

Welche Produktsparte 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

Internet: www.dbfp.de

Pressemitteilung 08. September 2014

Allfinanz-Vertrieb dbfp deutschlandweit mit größtem Zuwachs Hidden Champion legt trotz Gegenwinds kräftig zu

Stuttgart. Weniger als ein Drittel der deutschen Finanzvertriebe legte 2013 bei den Provisionserlösen überhaupt noch zu, einige verzeichneten bei starkem Konjunktur-Gegenwind zum Teil zweistellige Rückgänge. Das größte Plus unter den Marktteilnehmern mit mehr als drei Millionen Euro Provisionserlösen hatte die Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung (dbfp) aus Stuttgart zu verzeichnen. Ihr gelang es, die Provisionserlöse beinahe zu verdoppeln - auf rund 3,7 Millionen Euro.*

„Die erfreuliche Entwicklung zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind“, sagt Burkhard Stallein, Geschäftsführer der dbfp, zur 24. Hitliste des Fachmagazins „Cash“. Die dbfp sei bundesweit gesehen ein Hidden Champion auf dem Markt der Finanzvertriebe. „Wir sind aber ein erfolgreicher David. Und haben noch dazu die richtigen Partner.“ Im Geschäftsfeld der Anlagenberatung hat sich die dbfp für die Zusammenarbeit mit dem Haftungsdach der FÜRST FUGGER Privatbank entschieden.

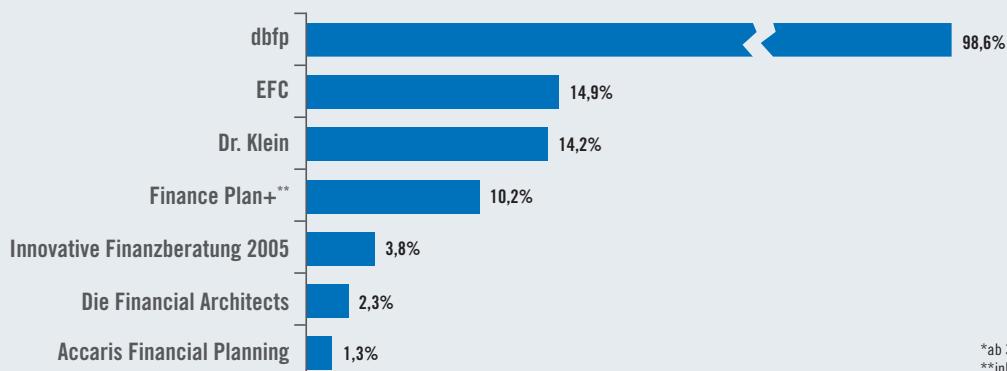
Damit hat jeder Berater Zugriff auf über 8000 Anlageprodukte. In allen anderen Geschäftsfeldern sind die Berater der dbfp mit derzeit über 50 Premiumpartnern unterwegs.

Den Erfolg erklärt Ralf Reiniger, Mitgeschäftsführer der dbfp, mit guten Mitarbeitern, die das Vertrauen der Kunden rechtfertigen: „Unsere Berater sind Profis. Sie haben ihren eigenen Kundenstamm und sie wissen, wie wichtig es ist, Neutralität und Objektivität im Sinne der Kundenbedürfnisse zu wahren.“ Schließlich betreibe die dbfp keinen Massenvertrieb, sondern lege besonderen Wert auf Qualität. Das Unternehmen habe sich rechtzeitig auf das veränderte Markt- und Wettbewerbsumfeld und steigende Regulierungs- und Qualifikationsanforderungen an die Berater eingestellt.

Derzeit stellen die Geschäftsführer die Weichen für weiteres Wachstum. Sie planen, das Team mittelfristig von derzeit 60 auf 100 Berater zu erweitern.

*getestete Erlöse

Die Allfinanzvertriebe mit dem größten Zuwachs an Provisionserlösen 2013*



*ab 3 Mio. Euro
**inkl. 0,54 Mio. Euro Beratungshonorare;
Quelle: Cash-Hitliste Allfinanzvertriebe 2014

Pressemitteilung 08. September 2014

Auf schnellste Art vom Know-how profitieren.

Stuttgart. Die Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung (dbfp) lädt zum fünften Mal Berater und Kooperationspartner zu ihrer Herbsttagung am 20.11.2014 und 21.11.2014 ein, um sich über Finanz- und Vorsorgeprodukte auszutauschen.

Was vor 4 Jahren mit einer handvoll Ausstellern begann, hat sich zu einer ausgesuchten Transfer-Tagung für Investment-, Finanz- und Versicherungsgesellschaften und den Beratern und Führungskräften der dbfp entwickelt. Auf die rund 80 Teilnehmer wartet 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 2 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 2 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 selbständiger Unternehmer

Zugriff auf über 8.000 Anlageprodukte. In allen anderen Geschäftsfeldern ist er als Mehrfachagent für die dbfp mit derzeit über 50 Premiumpartnern unterwegs. Aus diesem breiten Angebotsspektrum gilt es täglich für Kunden die jeweils optimale Lösung zu finden.

"Unsere Berater sind Profis", sagt Ralf Reiniger, Mitgeschäftsführer der dbfp. "Sie haben ihren eigenen Kundenstamm und sie wissen, wie wichtig es ist, Neutralität und Objektivität im Sinne der Kundenbedürfnisse zu wahren." Im Unterschied zu vielen Mitwettbewerben müssen Berater der dbfp keine Produkt- oder Absatzziele erfüllen. Das ermöglicht die schlanke Unternehmensstruktur, die ohne kostenintensive Overheads auskommt, so dass überdurchschnittliche Leistungsbezüge auf der Beraterseite erwirtschaftet werden.

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 und auch schnell auf veränderte Marktgegebenheiten reagieren kann, eine realistische Größenordnung.

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 ausgesuchten 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 Kundenstamm 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 bedarfsoorientierten, individuellen Vermögensberatung. Sie sind kommunikationsstark, kontaktfreudig und in der Lage, Menschen zu überzeugen.

Informationen erhalten Sie von unserem Direktor Herrn Michael Pytek
Telefon 0681/94003849 · michael.pytek@dbfp.de · Bewerben Sie sich online unter: 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

Internet: www.dbfp.de

VersicherungsJournal.de

Unternehmen und Personen vom 25.7.2014

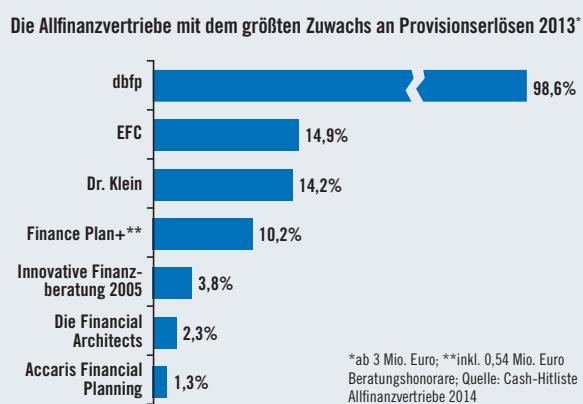
Die größten Finanzvertriebe

In der aktuellen Rangliste der Allfinanzvertriebe der Zeitschrift Cash für das Geschäftsjahr 2013 hat nur rund jede dritte Gesellschaft einen Zuwachs bei den Provisionserlösen erzielen können. Das größte Plus unter den Marktteilnehmern mit mehr als drei Millionen Euro Provisionserlösen hatte die DBFP Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung zu verzeichnen, das größte Minus die Telis Finanz. Marktführer bleibt mit riesigem Abstand die DVAG.

Nachdem 2012 die meisten Finanzvertriebe ihre Provisionserlöse noch ausbauen konnten, gab es im Geschäftsjahr 2013 eine genau entgegengesetzte Entwicklung. Hier hatten lediglich neun der 26 aufgeführten Marktteilnehmer einen Zuwachs zu verzeichnen, wie die aktuelle Hitliste der Allfinanzvertriebe der Zeitschrift Cash zeigt. In der Top Ten gelang sogar nur einer einzigen Gesellschaft eine Steigerung, während die übrigen neun Vertriebe zum Teil zweistellige Rückgänge hinnehmen mussten.

Gewinner und Verlierer

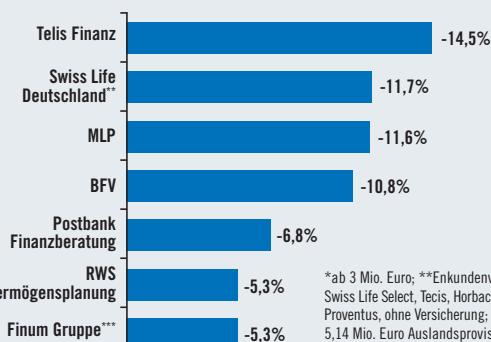
Das größte Plus wird für die DBFP Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung GmbH ausgewiesen, die von niedrigem Niveau aus ihre Provisionserlöse auf rund 3,7 Millionen Euro beinahe verdoppeln konnte. Dahinter folgen die EFC AG und Dr. Klein & Co AG – letztere als einziges Top-Ten-Mitglied – mit einem Plus von jeweils über 14 Prozent.



Grafik: versicherungsjournal.de

Den größten Rückgang hatte die Telis Finanz AG mit fast 15 Prozent zu verzeichnen. Auch für die Endkundenvertriebe der Swiss Life Deutschland, für die MLP AG sowie die BFV GmbH stand ein Minus im zweistelligen Prozentbereich zu Buche.

Die Allfinanzvertriebe mit dem größten Rückgang an Provisionserlösen 2013*



*ab 3 Mio. Euro; **Endkundenvertriebe Swiss Life Select, Tecis, Horbach, Deutsche Proventus, ohne Versicherung; ***inkl. 5,14 Mio. Euro Auslandsprovisionen; Quelle: Cash-Hitliste Allfinanzvertriebe 2014

Grafik: versicherungsjournal.de

DVAG verteidigt Spitzenplatz

In der Top Ten hat es im Vergleich zum Vorjahr keine Rangverschiebungen gegeben. Die DVAG Deutsche Vermögensberatung AG behauptete mit großem Vorsprung, wenn auch mit einem Minus von fast fünf Prozent – mit 1.130 Millionen Euro an Provisionserlösen die Spitzenposition. Dahinter folgt MLP mit knapp 460 Millionen Euro. Die Ränge drei bis fünf belegen Swiss Life Deutschland (Swiss Life Select, Tecis, Horbach, Deutsche Proventus, ohne Versicherung), die Postbank Finanzberatung AG und die OVB Holding AG mit jeweils über 200 Millionen Euro.

Die größten Allfinanzvertriebe 2013

Rang	Name	Provisionserlöse 2013 in Mio. EUR	Veränderung zu 2012
1	DVAG*	1.130,4	-4,7%
2	MLP	457,7	-11,6%
3	Swiss Life Deutschland**	269,9	-11,7%
4	Postbank Finanzberatung	231,4	-6,8%
5	OVB***	204,8	-4,6%
6	Telis Finanz	74,7	-14,5%
7	Bonnfinanz	69,7	-2,1%
8	Dr. Klein	68,5	+14,2%
9	Global-Finanz****	39,1	-3,9%
10	A.S.I. Wirtschaftsberatung	21,7	-2,7%

* inkl. 33,1 Mio. Euro Auslandsprovisionen; ** Ergebnis der Endkundenvertriebe Swiss Life Select, Tecis, Horbach, Deutsche Proventus, ohne Versicherung; *** inkl. 143,5 Mio. Euro Auslandsprovisionen;

**** abweichendes Geschäftsjahr (1.7.2012 bis 30.6.2013); Quelle: Cash-Hitliste Allfinanzvertriebe 2014

DBFP Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung GmbH

Gemeinsam neue Wege gehen!

Es gibt tausend Möglichkeiten, sein Geld auszugeben, aber nur zwei, es zu erwerben:
Entweder wir arbeiten für Geld oder das Geld arbeitet für uns.



Getreu dieser Erkenntnis kombiniert die DBFP Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung GmbH, Stuttgart, maßgeschneiderte Finanzlösungen mit innovativer Beratungstechnologie. Das Unternehmen greift hierbei auf eine Architektur von rund 7.000 Fonds, geprüften Zertifikaten und Anleihen, ETFs, Vermögensverwaltungsprodukte, Beteiligungen und Vorsorgelösungen zu, um so ein individuelles Konzept zu erstellen und ein bestmögliches Anlageergebnis zu erzielen.

Starke Partner

Die DBFP baut als Anlageberatung für die FÜRST FUGGER Privatbank ein bundesweites, mobiles Vertriebsnetz auf und bietet damit ihren Beratern mit einem starken Partner an ihrer Seite erfolgreiche Perspektiven im Bereich Wertpapiere und Beteiligungen. Als Anlageberater für die FÜRST FUGGER Privatbank haben sie Zugang zu über 8.000 Anlageprodukten. Die Vertriebsunterstützung basiert auf professionellem Marketing, ist individualisiert und zielgruppengerecht. Exzellente Beratungstechnologie und intelligente Kundenzugänge sichern die Qualität. Im Rahmen von Best-Select und Best-Advice arbeitet die DBFP ausschließlich mit Premiumpartnern zusammen.



Burkhard Stallein (li.) und Ralf Reiniger (re.)
Geschäftsführer der DBFP Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung GmbH

geschäftsführer **Ralf Reiniger** ergänzt: „Bei der Entwicklung eines individuellen, lebensphasenorientierten Konzeptes greifen wir unabhängig auf die jeweils besten Anbieter am Markt zu, um die ganz persönlichen Wünsche unserer Kunden für deren Zukunftsplanung in die Tat umzusetzen, ob im Bereich Beteiligungen, Vorsorgeprodukt oder Immobilien.“

Seit Gründung im September 2009 konnte das Unternehmen 13 Repräsentanzen aufbauen und ein Umsatzwachstum in 2011 um 650 % sowie ein Wachstum im Beraterausbau von 250 % erzielen. Mittlerweile ist die DBFP in folgenden Regionen vertreten: Stuttgart, München, Hamburg, Landau, Pirmasens, Freiburg, Kaiserlautern, Bonn, Starnberg, Ahrensburg, Bodensee, Berlin und Frankfurt. ■

Sicherheit, Rendite und Verfügbarkeit

„Unsere Berater haben keinerlei Produkt- oder Absatzziele, um so die Objektivität im Sinne der Kundenbedürfnisse zu wahren. Unser Ansatz ist konservativ: Wir vermeiden Risiken und erst dann nutzen wir Chancen. Unser effizientes Anlage-Management wird nach der modernen Portfoliotheorie betrieben. Denn 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: Sicherheit, Rendite und Verfügbarkeit“, so erläutert **Burkhard Stallein**, Geschäftsführer der DBFP, die Firmenphilosophie. Und Mit-

KONTAKT



dbfp Deutsche Beratungsgesellschaft
für Finanzplanung GmbH

Heilbronner Straße 150
70191 Stuttgart

Telefon: 0711 / 5062 1892

Fax: 0711 / 5062 4736

E-Mail: info@dbfp.de

Internet: www.dbfp.de