

Wir suchen Sie als
SENIOR ANLAGEBERATER (m/w)
und
SENIOR VERMÖGENSBERATER (m/w)

DIE REFERENZ FÜR IHREN ERFOLG

In den Momenten der Entscheidung gestalten wir gemeinsam mit Ihnen Ihre Zukunft neu – denn wir sind

**DIE REFERENZ
FÜR IHREN ERFOLG!**



Wir sind ein mittelständisch geprägtes Beratungshaus mit dem Fokus auf vermögende Privatkunden. Unsere Beratungsfelder umfassen die Anlageberatung, Vorsorge und Absicherung sowie die Finanzierungsberatung. Nach rund 10 Jahren am Markt betreuen wir heute mit unserem bundessweiten Beratungsnetzwerk Kundenvermögen in Höhe von über einer halben Mrd. Euro. Das Geschäftsfeld der Anlageberatung* betreiben wir gemeinsam mit unserem langjährigen strategischen Partner, der Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft.

Zum weiteren Ausbau unseres Kerngeschäftsfeldes Anlageberatung suchen wir für alle unsere bundesweiten Standorte

Senior Anlageberater (m/w)

Das erwartet Sie bei uns:

- Tätigkeit als Anlageberater für die Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft als Haftungsdachmitglied nach § 2 Abs. 10 KWG
- Selbständige Betreuung und Akquisition von vermögenden Kunden
- Aufbau und Weiterentwicklung Ihres Kundenportfolios
- Best-Select und Best-Advice Ansatz in einer nicht konzerngebundenen Produktwelt
- Keine Produkt- oder Umsatzziele
- Exzellente MIFID II konforme Beratungstechnologie für Ihre Kundengespräche
- Unterstützung bei allen wichtigen Fragen der Kundengewinnung und -betreuung
- Vielfältige Fortbildungsmöglichkeiten in der dbfp und der Fürst Fugger Privatbank Akademie
- Unterstützung durch Spezialisten in den Bereichen private und betriebliche Altersversorgung, Absicherung sowie Finanzierung

Das bringen Sie mit:

- Wunsch nach Betreuung Ihrer Kunden ohne Produkt- oder Umsatzziele
- Ganzheitlicher Beratungsansatz mit Schwerpunkt Anlageberatung
- Sie sind Anlage- und Wertpapierprofi und betreuen mind. € 10 Mio. Kundendepotvolumen
- Mindestens 7 Jahre Berufserfahrung im Anlage- und Wertpapiergeschäft
- Den Wunsch nach einem erfolgsorientierten Vergütungsmodell innerhalb eines §HGB 84 Vertragsverhältnis mit gleichzeitiger Liquiditätsabsicherung

Senden Sie Ihre Bewerbung bitte per E-Mail an personal@dbfp.de

Ihre Ansprechpartner:

Burkhard Stallein, Geschäftsführer
Ralf Reiniger, Geschäftsführer
Telefon 0711 - 506 218 92
Heilbronner Str. 150, 70191 Stuttgart

In den Momenten der Entscheidung gestalten wir gemeinsam mit Ihnen Ihre Zukunft neu – denn wir sind

**DIE REFERENZ
FÜR IHREN ERFOLG!**



Wir sind ein mittelständisch geprägtes Beratungshaus mit dem Fokus auf vermögende Privatkunden. Unsere Beratungsfelder umfassen die Anlageberatung, Vorsorge und Absicherung sowie die Finanzierungsberatung. Nach rund 10 Jahren am Markt betreuen wir heute mit unserem bundessweiten Beratungsnetzwerk Kundenvermögen in Höhe von über einer halben Mrd. Euro. Das Geschäftsfeld der Anlageberatung* betreiben wir gemeinsam mit unserem langjährigen strategischen Partner, der Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft.

Zum weiteren Ausbau unseres Beratungsnetzwerks suchen wir für unsere bundesweiten Standorte

Senior Vermögensberater (m/w)

Das erwartet Sie bei uns:

- Selbständige Betreuung und Akquisition von vermögenden Kunden
- Aufbau und Weiterentwicklung Ihres Kundenportfolios
- Best-Select und Best-Advice Ansatz in einer nicht konzerngebundenen Produktwelt
- Keine Produkt- oder Umsatzziele
- Exzellente Vertriebsunterstützung in den Bereichen Anlageberatung, Vorsorge und Absicherung sowie Finanzierung
- Tätigkeit als Anlageberater für die Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft als Haftungsdachmitglied nach § 2 Abs. 10 KWG bei entsprechendem Sachkundenachweis
- Unterstützung bei allen wichtigen Fragen der Kundengewinnung und -betreuung
- Vielfältige Fortbildungsmöglichkeiten in der dbfp und der Fürst Fugger Privatbank Akademie

Das bringen Sie mit:

- Wunsch nach Betreuung Ihrer Kunden ohne Produkt- oder Umsatzziele
- Ganzheitlicher Beratungsansatz mit den Beratungsfeldern Anlageberatung, Vorsorge und Absicherung sowie Finanzierung. Fehlende Kenntnisse in einzelnen Beratungsfeldern können über unsere Akademie erworben werden
- Mehrjährige Berufs- und Vertriebserfahrung bei einer Bank, Sparkasse, Versicherung oder einem Finanzvertrieb
- Den Wunsch nach einem erfolgsorientierten Vergütungsmodell innerhalb eines §HGB 84 Vertragsverhältnis mit gleichzeitiger Liquiditätsabsicherung

Senden Sie Ihre Bewerbung bitte per E-Mail an personal@dbfp.de

Ihre Ansprechpartner:

Burkhard Stallein, Geschäftsführer
Ralf Reiniger, Geschäftsführer
Telefon 0711 - 506 218 92
Heilbronner Str. 150, 70191 Stuttgart



„Professionalität, Aufrichtigkeit und Verlässlichkeit sind die Maximen unseres Handelns. Als professioneller Partner in allen wirtschaftlichen und finanziellen Fragen gestalten wir mit Ihnen gemeinsam Ihren finanziellen Erfolg. Konsequenz und Effizienz.“

Burkhard Stallein, Geschäftsführer





Der Beratungsansatz der dbfp – ganzheitlich und eigenständig

Die dbfp ist ein eigenständiges Beratungshaus, das allein und ausschließlich dem Interesse unserer Kunden verpflichtet ist. Dabei greifen wir im Rahmen einer offenen Produktstruktur auf eine Auswahl von über 500 Investmentfonds und ETFs zurück. Die Kooperation mit über 60 Versicherungsgesellschaften, sowie 250 Banken und Bausparkassen im Finanzierungsbereich runden die Möglichkeiten im Sinne einer umfassenden und optimalen Kundenberatung nach dem Best-Select und Best-Advice Ansatz ab. Unser Ziel ist es, dass Sie als Kunde nicht nur zufrieden, sondern begeistert von unserer Leistung sind. **Ein Leben lang!**

Exklusive Beratungstechnologie und beste Finanzdienstleistungs-Lösungen garantiert durch

Zugriff auf

500

Investmentfonds und ETFs
im Anlagebereich

Kooperation mit

60

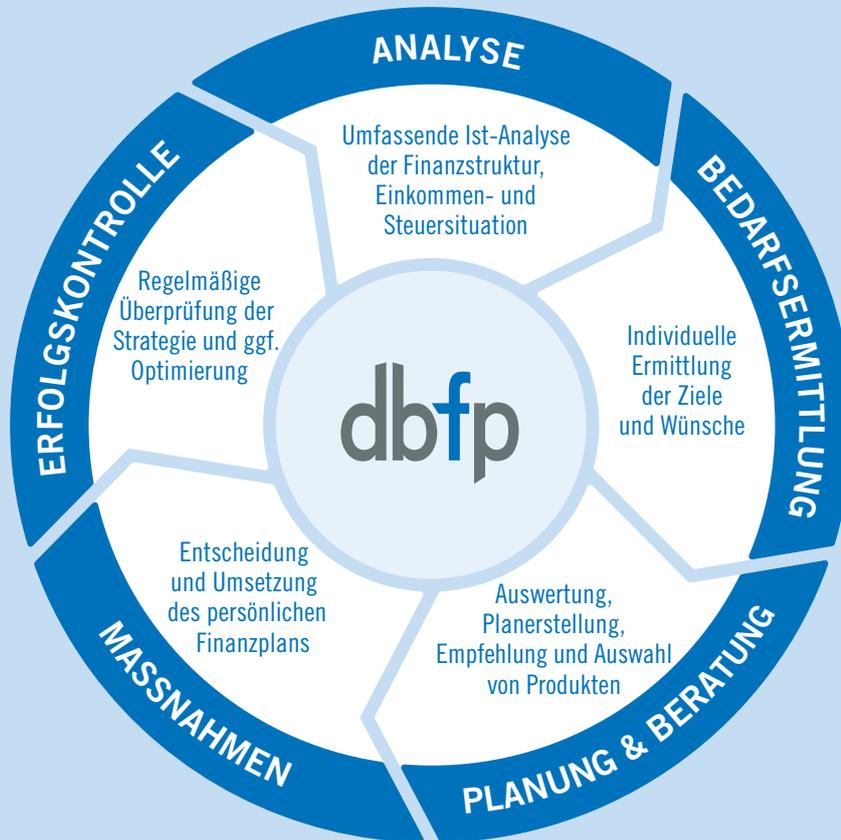
Versicherungsgesellschaften

Kooperation mit

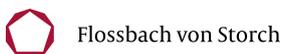
250

Banken und Bausparkassen
im Finanzierungsbereich

Schritt für Schritt zu Ihrem finanziellen Erfolg – mit der individuellen Beratungstechnik der dbfp



Eine Auswahl an Produktpartnern:



Unsere Beratungs- und Produktfelder für eine umfassende Finanzberatung aus einer Hand



*Die Anlageberatung und die Anlagevermittlung im Sinne des Kreditwesengesetzes (KWG) bieten wir Ihnen als vertraglich gebundene/r Vermittler im Sinne des KWG im Auftrag, im Namen und für Rechnung der Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft, Maximilianstr. 38, 86150 Augsburg an. Weitere Informationen finden Sie im Impressum der Homepage der dbfp (www.dbfp.de).





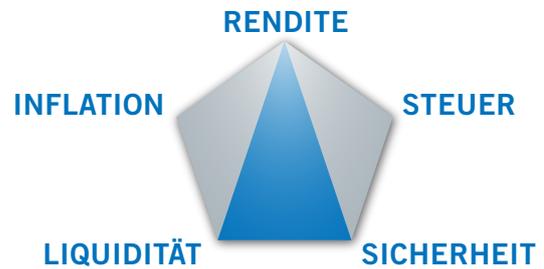
Klassische Anlageberatung*

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 hat jeder Anleger das Bestreben, in jeder der Kategorien optimale Ergebnisse zu erzielen. Dieser Wunsch, alle drei Ziele gleich stark zu berücksichtigen, ist nachvollziehbar, in der Realität jedoch ohne Kompromisse nicht möglich.

Um die individuellen Wünsche und Ziele unserer Kunden in Ihrem Anlagekonzept umzusetzen, greifen wir auf eine Architektur von rund 500 Fonds und ETFs zu, um das bestmögliche Anlageergebnis zu erzielen.



Der dbfp Online-Check Ihrer Versicherungen:
www.dbfp.de/Versicherungsscheck

Vorsorgeberatung, Versicherungen und Versicherungsscheck



Die Rente ist sicher...

Heutzutage ist jedem bewusst, dass dies ein leeres Versprechen ist. Man könnte sagen: Wer sich auf die gesetzliche Rente allein verlässt, der ist verlassen. Eine zusätzliche private Vorsorge ist daher aus unserer Sicht unablässig und wird auch zunehmend vom Staat gefördert.

Geförderte, betriebliche, private und flexible Altersvorsorge. Die Möglichkeiten ein Vermögen für die Altersvorsorge aufzubauen sind vielfältig. Bei der Entwicklung eines individuellen, lebensphasenorientierten Konzepts 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.

**Getreu unserem Motto:
 So viel Versicherung wie nötig, so
 günstig wie möglich!**

- Beratung in allen Fragen der **Vorsorgeplanung und Absicherung**
- **Versicherungsscheck:** Wir suchen für Sie das beste Preis-Leistungs-Verhältnis aus über 60 führenden Versicherungsgesellschaften in den Sparten Leben, Biometrie, Kranken und Komposit
- **Analyse Ihrer Versicherungen** über eines der besten Vergleichsprogramme am Markt
- **Vorsorgecheck:** Wir berechnen für Sie Ihre Rentenlücke
- **Rentenschätzung:** Wieviel Rente benötigen Sie im Alter (zusätzlich)?
- **Berufsunfähigkeitsabsicherungs-Analyse**
- **Zulagen** und Förderberechnung
- **Riester** und **Rürup**
- **Private Kranken-** und Zusatzversicherungen
- **bAV** – betriebliche Altersvorsorge
- **Analyse der führenden Anbieter** in allen Bereichen der Vorsorge, Absicherung und Versicherung

Günstige Ratenkredite für große Träume – der unverbindliche dbfp Online-Kreditvergleich

Finanzierungs- und Bausparberatung



Die optimale Lösung für individuelle Finanzierungswünsche.

Für die meisten Menschen ist es noch immer die Immobilie, die als Wunschziel Nummer 1 genannt wird. Dies können das eigene Haus, die eigene Wohnung, eine Ferienimmobilie oder auch ein Mehrfamilienhaus zur Kapitalanlage sein.

Ganz gleich, ob es sich dabei um einen Neubau, den Erwerb einer gebrauchten Immobilie oder eine Renovierung handelt. Um die bestmögliche Lösung für die Finanzierungswünsche unserer Kunden anbieten zu können, greifen wir hier auf unsere Premiumpartner zurück, um die günstigsten Konditionen mit der größtmöglichen Planungssicherheit gewährleisten zu können.



Giro und Einlagen



Das Beste ist gerade gut genug!

Ein Girokonto für den Zahlungsverkehr sowie für Spar- und Termingeldanlagen stellt auch heute noch das Grundfundament einer erfolgreichen Anlagestrategie dar. Um die kurzfristige Liquidität unserer Kunden sicher und rentabel anlegen zu können, arbeiten wir mit einer Reihe von namhaften Banken zusammen, wobei auch hier gilt: Das Beste ist gerade gut genug!



Finanztool zum Versicherungsvergleich

Das maßgeschneiderte Software-Tool für einen effektiven Versicherungsvergleich

Mit der wohl modernsten Vergleichsplattform für Versicherungsprodukte des privaten Haushalts finden wir schnell und zuverlässig den Tarif, der Ihrem individuellen Absicherungsbedarf entspricht. Das zeitgemäße Software-Tool bietet Produktdatenbanken und elektronische Informations- und Beratungssysteme mit maßgeschneiderten Lösungen und empfiehlt transparent Angebote mit sehr gutem Preis-Leistungs-Verhältnis.

Egal, ob Sie eine Kfz-Versicherung, eine Privathaftpflichtversicherung, eine Hausratversicherung oder eine Rechtsschutzversicherung suchen: Unser Vergleichstool ist konsequent auf eine professionelle Produktempfehlung in allen Versicherungsbereichen ausgerichtet. Im Detailvergleich lässt sich der Leistungsumfang der empfohlenen Produkte genauer betrachten. So können die verschiedenen Versicherungen und deren Leistungen geprüft und verglichen werden.

Sie können sich also darauf verlassen: Wir finden garantiert die passende Versicherung für Ihre Anforderungen!

Online-Ratenkreditrechner

Günstige Ratenkredite für große Träume – das unverbindliche Vergleichsportal

Für Ihr Hobby, die lang ersehnte Traumreise, Ihr neues Auto, eine schicke Einrichtung oder einfach zur Optimierung Ihrer bestehenden Kredite – wir bieten Ihnen Ratenkredite zu besten Konditionen.

Mit dem schnellen und unabhängigen Online-Kreditvergleich erfahren Sie, welche Finanzierung am besten zu Ihnen passt. Natürlich unverbindlich und für Sie selbstverständlich auch kostenfrei. Zusammen mit unseren Premium-Partnern realisieren wir für Sie Kredite von ausgewählten Banken mit Top-Zinsen!



Vergleichsrechner zur Immobilienfinanzierung

Finden Sie Ihre günstige Baufinanzierung – mit über 250 Banken und Bausparkassen im Vergleich

Bei den relativ hohen Darlehenssummen zur Immobilienfinanzierung macht es meist Sinn, die Angebote von Banken und Bausparkassen im Vergleich zu sehen, bevor man sich für eine Finanzierung entscheidet. Denn bereits kleine Unterschiede bei den Konditionen können bei langer Laufzeit einen großen finanziellen Unterschied machen.

Mit dem Vergleichsrechner lässt sich ganz leicht ermitteln, mit welchem Zinssatz Sie bei Ihrer Baufinanzierung rechnen können. Dies hängt von vielen Faktoren wie beispielsweise Ihrem Einkommen und Eigenkapital, Ihrer Bonität oder auch der Lage Ihrer Wunschimmobilie ab.

Mit der dbfp finden Sie immer das beste Finanzierungsangebot, das genau zu Ihrer individuellen Situation passt. Wir begleiten Sie während der Planung Ihrer Finanzierung und können Angebote und Top-Konditionen von über 250 Banken und Sparkassen im Vergleich ermitteln. So steht der Finanzierung Ihrer Traumimmobilie, die optimal auf Ihre persönlichen Umstände zugeschnitten ist, nichts mehr im Wege!

Beratungstool für die Wertpapieranlage

Das Anlagetool für mehr Transparenz und weniger Komplexität bei Ihrem Investment

Egal, welche Anlagestrategie Sie einsetzen möchten, ob Sie eher auf Stabilität, Einkommen, Wachstum oder Chance setzen, mit unserem Beratungsprogramm zur Wertpapieranlage finden wir garantiert die richtige Anlageform für Sie. Ziel dabei ist es stets, bei überschaubarem Risiko den Ertrag des eigenen Sparguthabens zu verbessern.

Mit Hilfe einer individuellen Anlegeranalyse werden die Parameter zur Anlagesumme, Anlagedauer, Risikobereitschaft etc. festgelegt, um das Sparziel und die Prioritäten des Anlegers zu ermitteln. Auf dieser Basis wird eine auf den individuellen Anlagewunsch passende Portfolio-Struktur sowie konkrete Anlagevorschläge zu Investmentfonds oder anderen Wertpapieren erarbeitet.

Unsere Berater agieren dabei mit ganzheitlichem Blick: professionell, partnerschaftlich, fair und individuell in der Ausrichtung. So ist Ihre Vermögensverwaltung immer darauf ausgelegt, Sie ganz nach Ihrem Bedarf zu unterstützen.



Volle Transparenz bei Ihren Verträgen mit der Finanz-App der dbfp

NEU AB 2018

Die neue App für Kunden und Berater zur Abwicklung und zum Verwalten von Verträgen

Mit der dbfp-App erhalten Sie einen optimalen Überblick über Ihre Finanzverträge und haben Zugriff auf alle wichtigen Dokumente, Wertstände oder Konditionen – sicher, zu jeder Zeit und überall verfügbar. Behalten Sie wichtige Daten immer im Blick und sparen Sie Zeit durch direkte Aktualisierungen und Live-Benachrichtigungen auf Ihrem Smartphone oder Tablet. Und bei Fragen steht Ihnen Ihr persönlicher Finanzberater durch nur einen Knopfdruck zur Verfügung.

E-Sign – die elektronische Signatur

Der Vertragsabschluss durch die E-Signatur spart Zeit und Kosten

Eine elektronische Signatur ist die digitale Form einer Unterschrift. Mit E-Sign ist eine komplett elektronische Abwicklung zum digitalen Vertragsabschluss ohne Papier möglich: Neben der rechtswirksamen elektronischen Kundenunterschrift bietet die Funktion der E-Signatur eine vollständige Plausibilisierung und die Erstellung aller erforderlichen Anträge, Formulare und auszuhändigenden Unterlagen. Die elektronische Signatur erfüllt somit technisch gesehen den gleichen Zweck wie eine eigenhändige Unterschrift auf Papierdokumenten und ermöglicht blitzschnell den Vertragsabschluss ohne Medienbruch und ohne zusätzliche Hardware, ganz einfach auch auf dem Smartphone oder Tablet.



PRESSESPIEGEL

DIE REFERENZ FÜR IHREN ERFOLG

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 Pyrtex

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 Pyrtex, Direktor der dbfp Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung, die Beratungsphilosophie und berichtet über Erfahrungen im Wiederanlage-Bereich.

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

Michael Pyrtex: 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 Wohlfühlebene 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

Internet: 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

Internet: 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 Haftungs-dach 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

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



Repräsentanzen der dbfp

STUTTGART, 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 REFERENZ FÜR IHREN ERFOLG

www.dbfp.de

dbfp Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung GmbH
Heilbronner Str. 150 • 70191 Stuttgart
Fon (0711) 50 62 18 92 • Fax (0711) 50 62 47 36
info@dbfp.de • www.dbfp.de