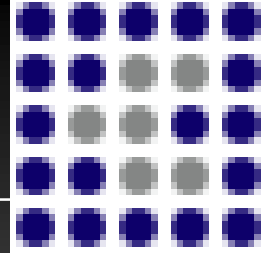


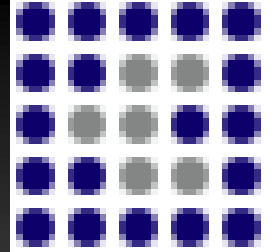
Deutsche Finanzplanung & Unternehmensberatung

Ein banken- und konzernunabhängiges Unternehmen



Herzlich
Willkommen

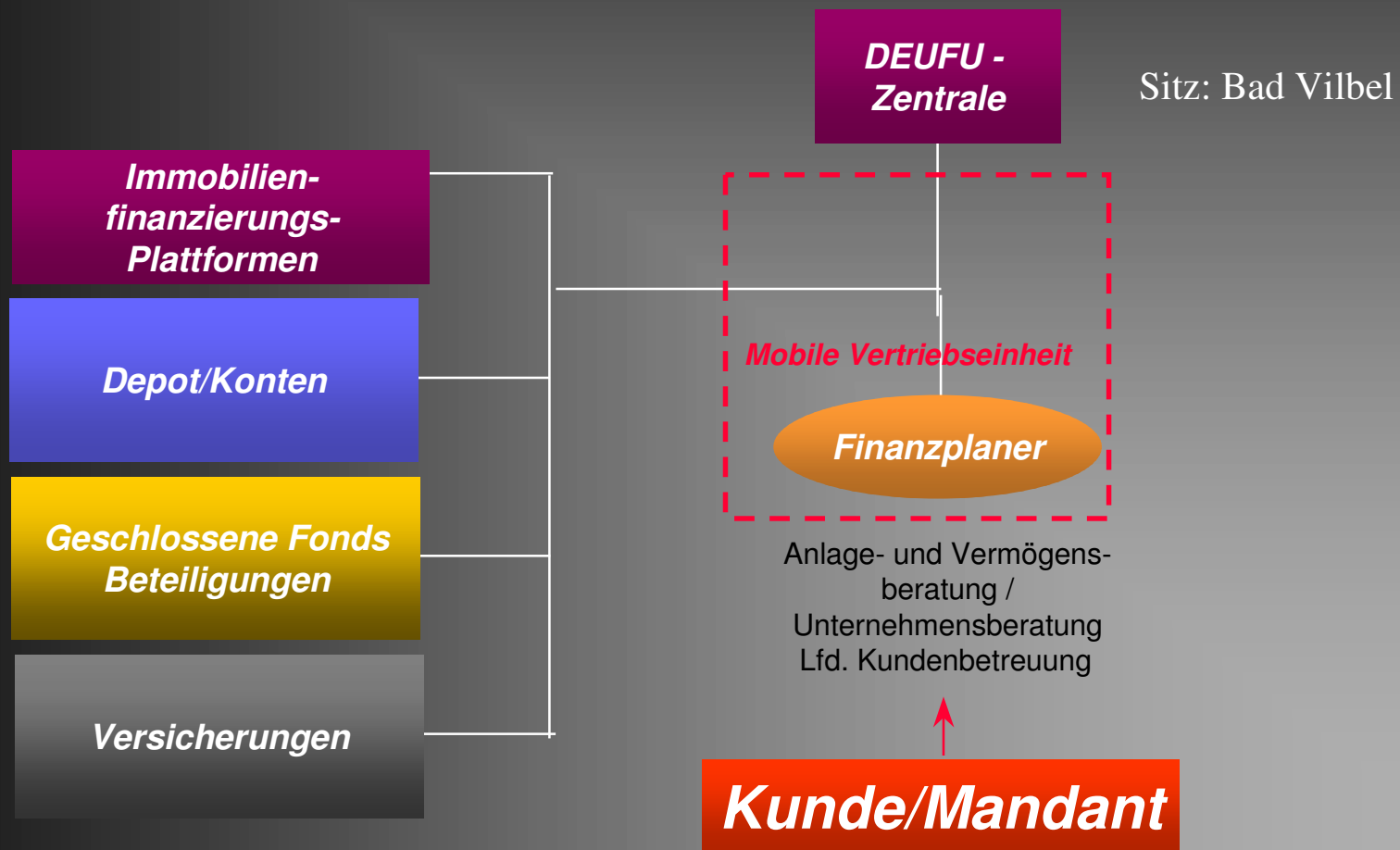
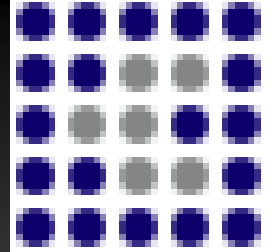
Strategische Ausrichtung



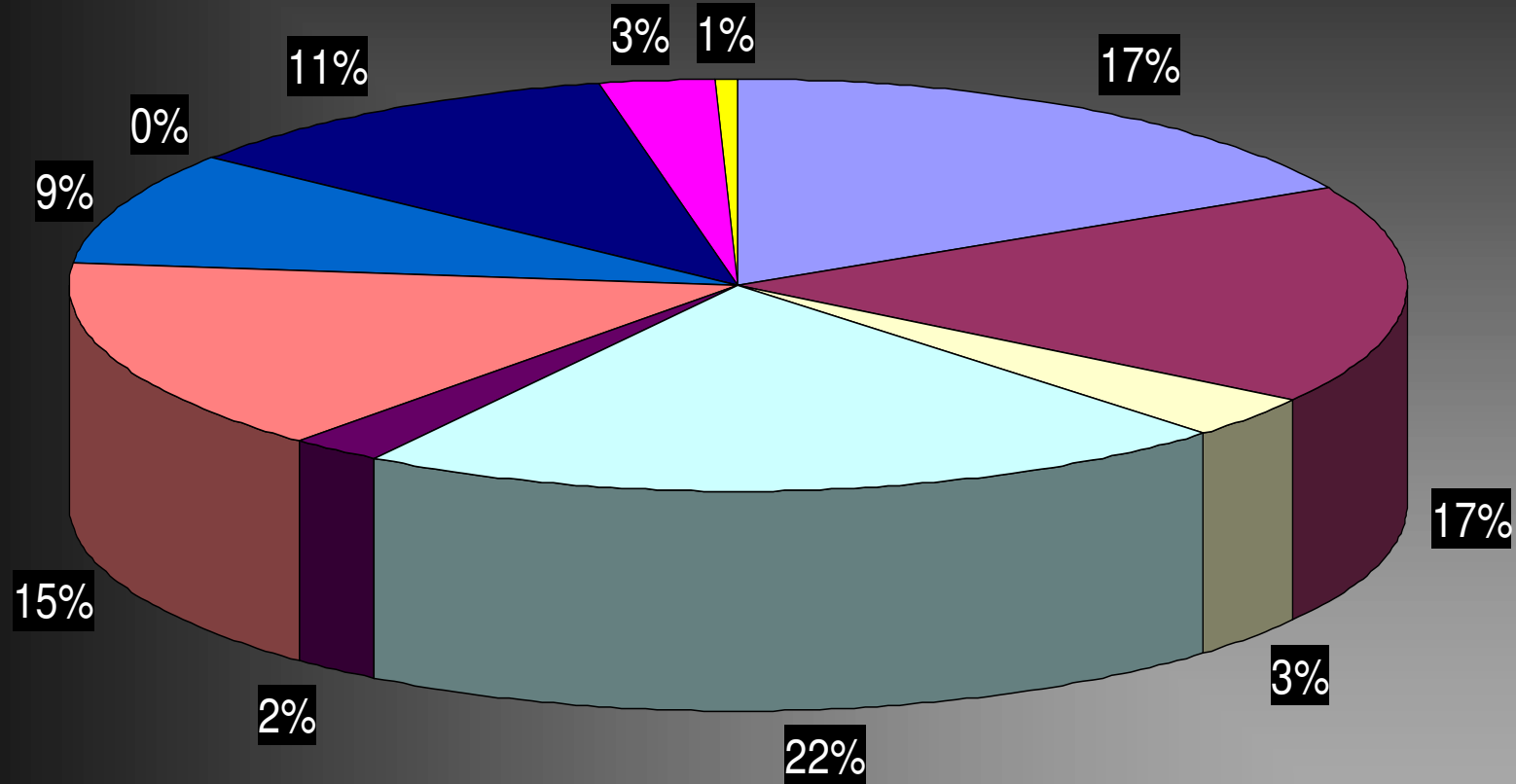
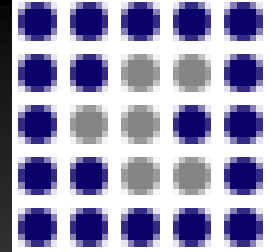
1. Mobile Private-Finance-Beratung im gehobenen Marktsegment als wesentlicher Teil der Finanzplanungs-Strategie unseres unabhängigen Unternehmens.
2. Schwerpunkt Neukundengewinnung mit dauerhafter Betreuung.
3. Beratung von Unternehmen im Bereich Riskmanagement, Liquiditäts- und Eigenkapitalmanagement

Die unabhängigen Berater, die zum Kunden kommen.

Aufbauorganisation DEUFU

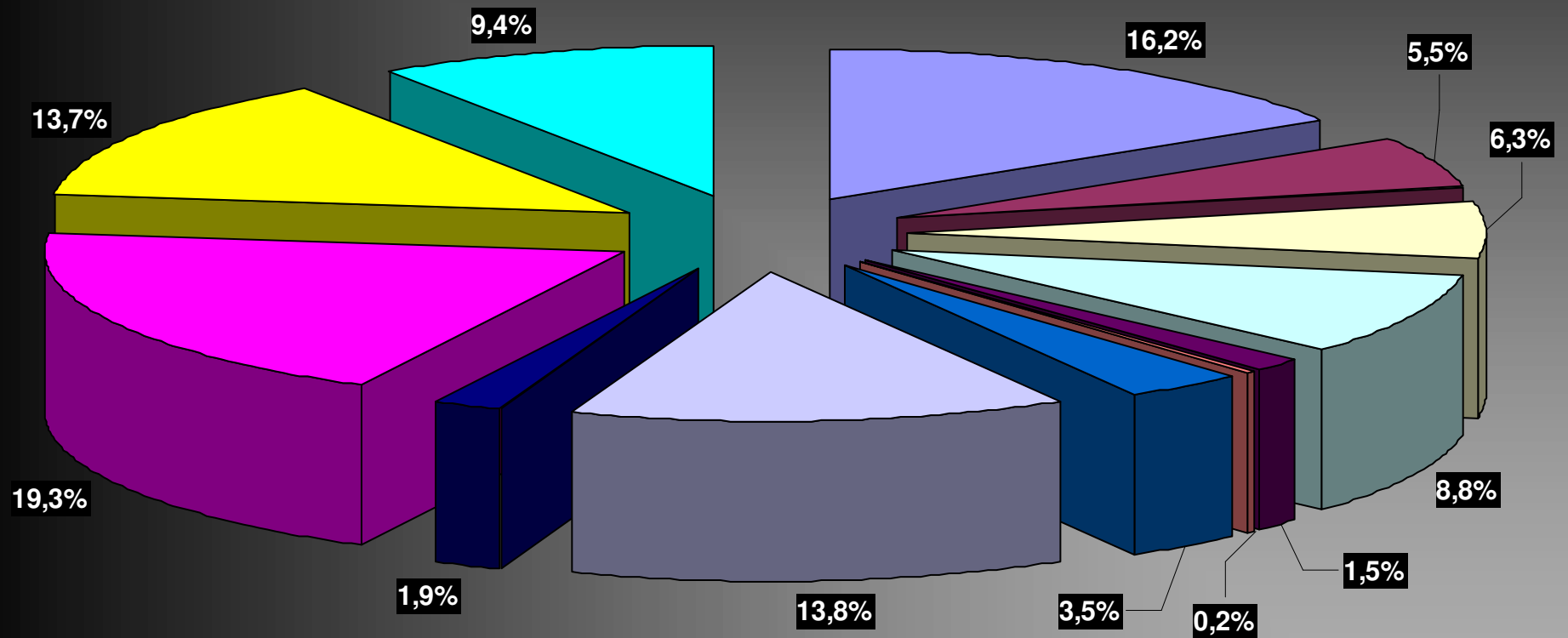
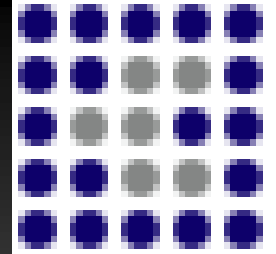


Umsatz nach Produkten 2003



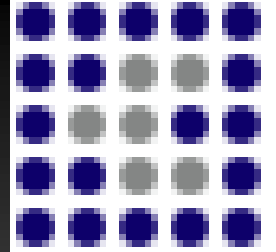
- Versicherung
- Wertpapiergeschäft
- Kontovermittlung
- Medien-/Film-/SPrivate Equity Beteiligungenilefonds
- Schiffsbeteiligungen
- Gebrauchtpolicen
- geSchiffsbeteiligungenl. Immobilienfonds
- Container
- Darlehensvermittlungen
- Honorarberatung
- Developmentfonds

Umsatz nach Produkten 2004



- | | | | |
|--------------------|------------------------|------------------|--------------------------------|
| □ Container | ■ Darlehen | □ Development | □ geschlossene Immobilienfonds |
| ■ Gebrauchtpolicen | ■ Honorarberatung | ■ KontoAnlagen | □ Medienfonds |
| ■ Private Equity | ■ Schiffsbeteiligungen | ■ Versicherungen | ■ Investmentfonds |

Bausteine des Erfolgs



Markt

Beratungskonzept

Aus-/Weiterbildung

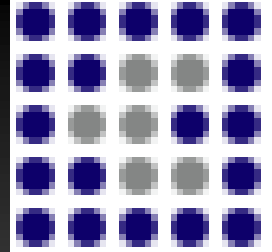
Marktzugang

EDV-Unterstützung

Vergütungskonzept

Erfolg braucht ein
Konzept. Und
Menschen, die es
verwirklichen.

Bausteine des Erfolgs



Markt

Beratungskonzept

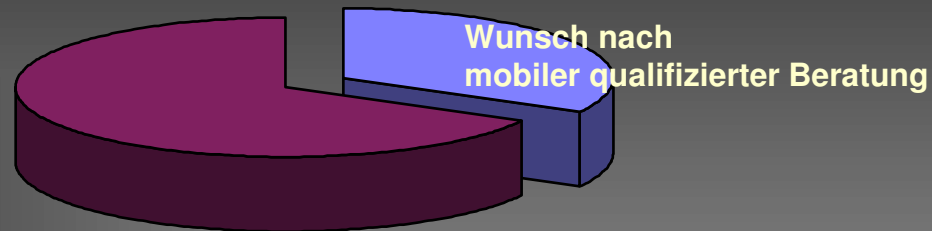
Aus-/Weiterbildung

Marktzugang

EDV-Unterstützung

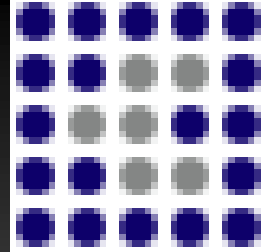
Vergütungskonzept

Wachstumsmarkt "Mobile Private-Finance-Beratung"



Ein Drittel aller vermögenden Privatkunden in Deutschland wünschen sich - unabhängigen Marktforschungsstudien zufolge - eine mobile Finanz- und Vermögensberatung.

Bausteine des Erfolgs



Markt

Beratungskonzept

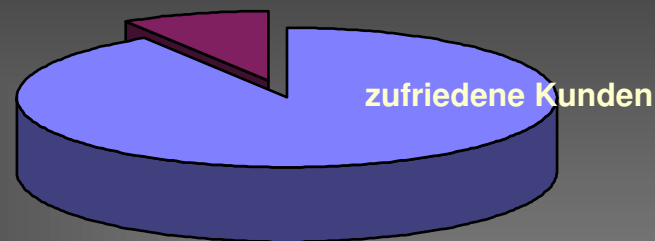
Aus-/Weiterbildung

Marktzugang

EDV-Unterstützung

Vergütungskonzept

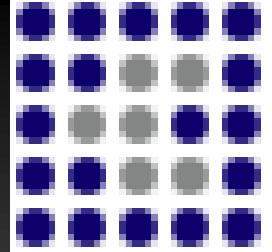
Kundenzufriedenheit



91% aller Kunden des Unternehmens finden ihre Wünsche und Vorstellungen bei der Deutschen Finanzplanung & Unternehmensberatung realisiert.

Quelle: Strategiegespräche 2003/2004

Bausteine des Erfolgs



Markt

Beratungskonzept

Aus-/Weiterbildung

Marktzugang

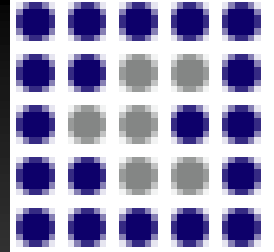
EDV-Unterstützung

Vergütungskonzept

Unsere Vermögensberater verwirklichen für ihre Kunden das, was wir Finanzarchitektur nennen:

- ▶ **vernetzte, ganzheitliche finanzielle Lebensplanung.**
- ▶ **Themenzentrierter Beratungsansatz**
- ▶ **Kundenorientierte Strategiegespräche**
- ▶ **Langfristig ausgerichtete Kundenbeziehungen**

Bausteine des Erfolgs



Markt

Beratungskonzept

Aus-/Weiterbildung

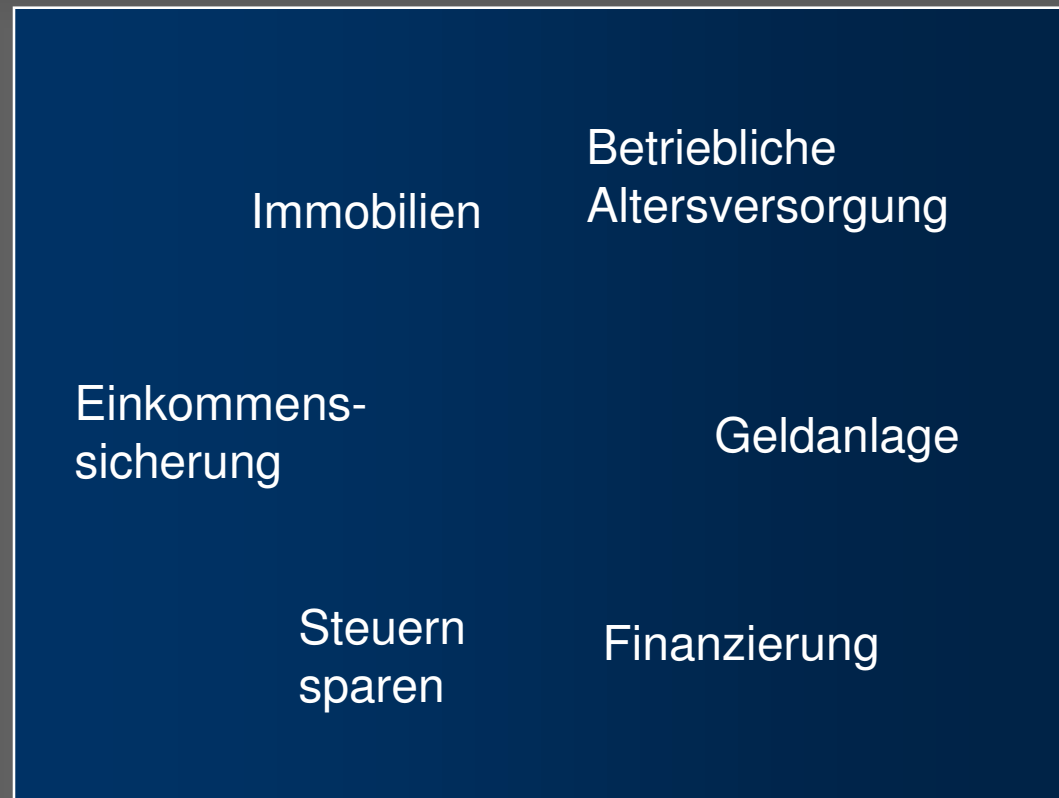
Marktzugang

EDV-Unterstützung

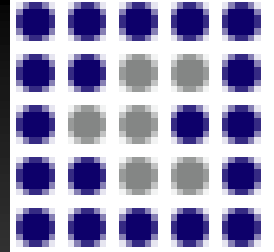
Vergütungskonzept

Themenzentrierter Beratungsansatz

-Private-



Bausteine des Erfolgs



Markt

Beratungskonzept

Aus-/Weiterbildung

Marktzugang

EDV-Unterstützung

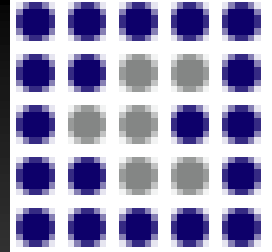
Vergütungskonzept

Themenzentrierter Beratungsansatz

-Unternehmen-



Bausteine des Erfolgs



Markt

Beratungskonzept

Aus-/Weiterbildung

Marktzugang

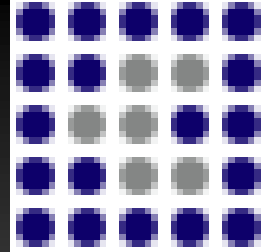
EDV-Unterstützung

Vergütungskonzept

Die Elemente unserer Aus- und Weiterbildung

- Einführungswochen
- Zentrale Trainings/Seminare
- Praxiswochen für den Planer
- Zusammenarbeit mit erfolgreichen Planern
- Zusammenarbeit vor Ort
- Meetings (Arbeiten in der Gruppe)
- Trainings
- Unterstützung durch Leitfaden für Finanzplaner

Bausteine des Erfolgs



Markt

Beratungskonzept

Aus-/Weiterbildung

Marktzugang

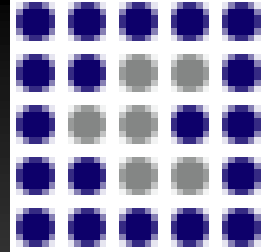
EDV-Unterstützung

Vergütungskonzept

Marktzugangswege

- ▶ Eigenakquisition
Altkontakte, eigener Bezugskreis
- ▶ Firmenpräsentationen
Vermögensberatung für leitende Angestellte
- ▶ Multiplikatoren
Steuerberater etc.
- ▶ Zentraler Marktzugang
zentrale Marktzugangsunterstützung
- ▶ Empfehlungen
von Kunden und Interessenten

Bausteine des Erfolgs



Markt

Beratungskonzept

Aus-/Weiterbildung

Marktzugang

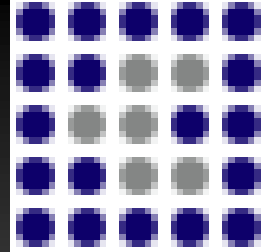
EDV-Unterstützung

Vergütungskonzept

Erfolgsaussichten der Marktzugangswege

Marktzugang	Adress- umwandlungs- quote in % des Adressbestandes	Anteil an den gewonnenen Neukunden
Zentraler Marktzugang	25%	15%
Eigenakquisition/Altkontakte	49%	18%
Empfehlungen/Multiplikatoren	50%	60%
Firmenpräsentationen	36%	2%
insgesamt	36%	95%

Bausteine des Erfolgs



Markt

Der effektivste Marktzugangsweg: die Empfehlung.

Beratungskonzept

Aus-/Weiterbildung

Die Gewinnung überzeugter Kunden ist auf Dauer der beste Marktzugangsweg.

Marktzugang

EDV-Unterstützung

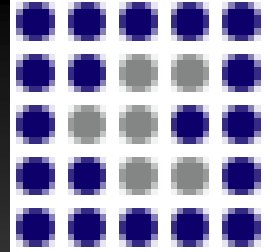
Vergütungskonzept

84% unserer Kunden wollen die Deutsche Finanzplanung & Unternehmensberatung an Freunde, Bekannte usw. weiterempfehlen.

Quelle: Strategiegelgespräche 2003/2004



Bausteine des Erfolgs



Markt

Beratungskonzept

Aus-/Weiterbildung

Marktzugang

EDV-Unterstützung

Vergütungskonzept

Kunden- und Management-Informationssystem (CRM)

Eine neuartige, prozeßbegleitende Software, in der sich der Finanzplaner in allen Aspekten seiner Arbeit wiederfindet.

▶ **Abbildung aller Phasen einer Kunden-/Interessentenbeziehung**

Stammdaten
Beziehungsgeflecht
Status
Motive
finanzielle
Zielsetzungen

Anlageverhalten
Angebote, Abschlüsse,
Einwendungen
Reklamationen
Terminhistorie

▶ **Eine neue Dimension der Ertragssteuerung**

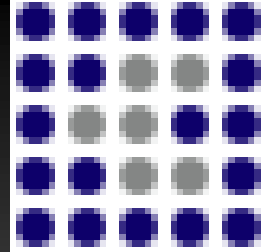
für Vermögensberater: Planung, Betreuung, Geschäftsansätze usw.

für Gebietsleiter: Aktivitätenkontrolle, Trainingsbedarf usw.

für die Geschäftsführung: Kontrolle, Entscheidungsbedarf usw.



Bausteine des Erfolgs



Markt

Beratungskonzept

Aus-/Weiterbildung

Marktzugang

EDV-Unterstützung

Vergütungskonzept

Vergütungskonzept

Provisionsertrag

T€ 100

T€ 200

T€ 300

Beteiligung am für die
Gesellschaft generierten
Provisionsertrag

(70%)

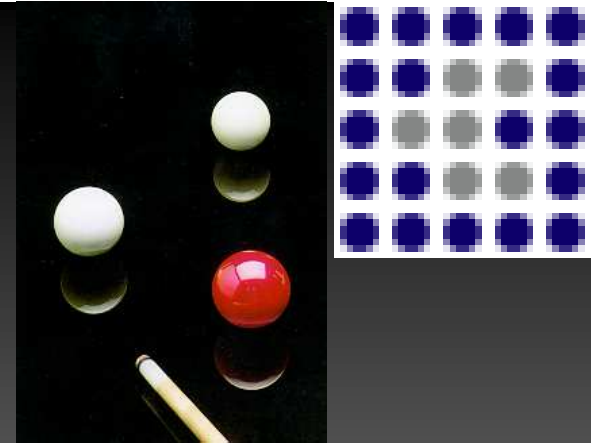
70.000

140.000

210.000

Markttrends

Eine Umfrage des Internetportals Vocatus und der Werbeagentur Mc Cann-Erickson ergab folgende Bedürfnisstruktur der Nutzer im Bereich Internet-Banking:

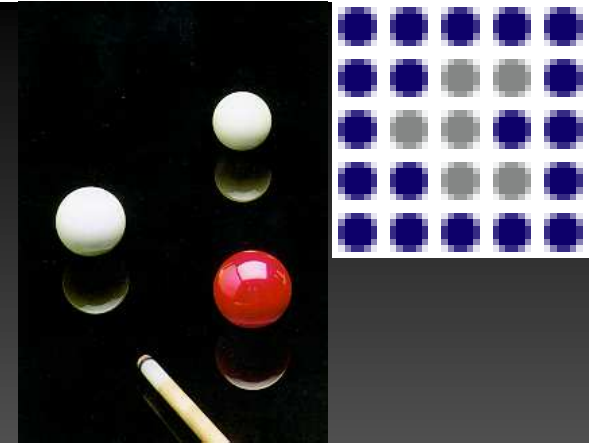


“Sie wollen die Sicherheit einer großen, bekannten Marke, ein möglichst umfassendes Angebot mit maßgeschneiderten Produkten und einem zentralen Ansprechpartner mit Zugang zu kompetenten Spezialisten.”

... aus Kundensicht:

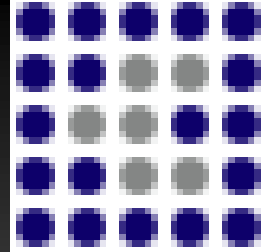
- Nachfrage nach mobilen Bankdienstleistungen
- Internet als Kommunikations- und Transaktionsmedium
- Nachfrage nach objektiver (produktneutraler) Beratung
- Nachfrage nach ganzheitlicher Beratung (Financial Planning)
- Nachfrage nach renditeorientierter WP-Beratung
- Neue Gebührenmodelle
- Steigende Anforderungen an die Qualität der Beratung und Betreuung (CRM)

Markttrends



... aus Anbietersicht:

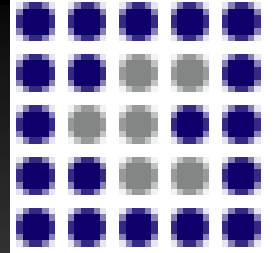
- Neustrukturierung der Anbietergruppen mit Trend zu Multikanalmodellen
- Neue Anbieter bei den mobilen Vertriebskanälen im Bankensektor
- zunehmende Ertragsprobleme bei Direktbanken
(Wechsel in der Betrachtung von der Kundenzahl zum Volumen)
- Beratungsorientierung bei Online-Brokern.
(clips and bricks und mobile advisors)



Gemeinsam der Zukunft ein Stück voraus



Deutsche
Finanzplanung & Unternehmensberatung



**Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit**