



Deutsche  
Vermögensberatung

# Unternehmenspräsentation

(Bestandteil des Arbeitskreislaufs 2)



# Die Startseite unserer Unternehmenspräsentation - 1

Mögen Sie mir bitte mal diese Überschrift vorlesen?

Menschen brauchen Menschen: Mit der richtigen Strategie durchs Leben.

Mal Hand aufs Herz: Auf einer Skala von 1-10: Wie gut ist denn bisher Ihre Finanzstrategie, wenn zehn perfekt ist – Sie erreichen alle Ihre Wünsche und Ziele - und eins so gar keinen Plan?

Ich schätze so in etwa drei.



Menschen brauchen Menschen

Mit der richtigen Strategie durchs Leben.



Deutsche  
Vermögensberatung





# Die Startseite unserer Unternehmenspräsentation - 2

OK. Und was sehen Sie auf diesem Bild?

Einen Fußballtrainer, der seinen Spielern etwas erklärt.

Genau darum geht es: Ich könnte jetzt Ihr Vermögensberater sein, Ihr Finanz-Coach, und Ihnen dabei helfen, von einer drei auf eine zehn zu kommen.

Okay. Das wäre ja klasse!





# Die Startseite unserer Unternehmenspräsentation - 3

Und was sehen Sie auf diesem Bild?

Eine Familie auf einem Baumstamm.

Genau. Von links nach rechts werden die Menschen immer größer. Und so soll das auch mit Ihrem Geld sein. Wir fangen mit kleinen Sparbeträgen an und über die Zeit wächst Ihr Vermögen. Sie sparen regelmäßig und so wird daraus Jahr für Jahr mehr.

Ganz wichtig wenn wir heute über das Thema Geld sprechen: dass wir offen und ehrlich zueinander sind. Ist das ok für Sie?





# Das Unternehmen Deutsche Vermögensberatung - 1

Gerne möchte ich Ihnen kurz unser Unternehmen vorstellen: Die Deutsche Vermögensberatung ist seit über 45 Jahren ein Familienunternehmen, geführt von der Familie Pohl.

Ja, von der Deutschen Vermögensberatung habe ich schon gehört!

Wir haben rund 8 Millionen Kunden in Deutschland. Wenn man mal überlegt, dass wir etwas über 80 Millionen Einwohner haben bedeutet das, dass jeder zehnte Einwohner in Deutschland unser Kunde ist.

Wow, das sind ja beeindruckende Zahlen!

## Unsere Kompetenz und Erfahrung

Wir helfen Menschen aller Bevölkerungsschichten in finanziellen Angelegenheiten die richtigen Entscheidungen zu treffen.

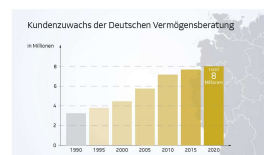
### Familienunternehmen

Reinfried und Andreas Pohl leiten das Unternehmen in der zweiten Generation.



### Über 45 Jahre Erfahrung

Seit Jahrzehnten erzielen unsere Kunden finanzielle Vorteile durch eine gesamtheitliche und persönliche Beratung.



### 8 Millionen Kunden

Bundesweit beraten unsere Vermögensberater/-innen in über 5.000 Direktionen und Geschäftsstellen rund 8 Millionen zufriedene Kunden.






# Das Unternehmen Deutsche Vermögensberatung - 1

Wir sind mit Abstand Marktführer und damit Deutschlands größte unabhängige Finanzberatung.

Wir arbeiten ausschließlich mit ausgewählten und führenden Premium-Partnern zusammen, weil für uns Sicherheit und Qualität an erster Stelle stehen.


Wir haben ein einzigartiges Allfinanz-Konzept, das ich Ihnen gerne gleich vorstellen werde.

**Hinweis:** Um die Premium-Partner vorzustellen, kann man an dieser Stelle bereits die Rückseite der Unternehmenspräsentation zeigen.




**Marktführer**

Mit einem Umsatz von nahezu 2 Milliarden Euro und einem Vertragsbestand von über 220 Milliarden Euro im Jahr 2020 sind wir Deutschlands größte eigenständige Finanzberatung.




**Premium-Partner**

Wir arbeiten ausschließlich mit führenden Unternehmen der Bank- und Versicherungswirtschaft zusammen.



**Bewährtes Allfinanz-Konzept**

Mit unserer branchenübergreifenden Beratung und der wegweisenden Allfinanzstrategie haben unsere Kunden einen Ansprechpartner für alle finanziellen Fragen.



9



# Welche finanziellen Fragen beschäftigen Sie?

Mich würde jetzt einfach mal interessieren, wenn Sie auf dieses Bild schauen, was sehen Sie hier?

Ratlosigkeit, ein bisschen Hilflosigkeit vielleicht.

Richtig. Und zwar wenn es ums Thema Geld geht. Bei welcher Frage fühlen Sie sich abgeholt?

Wie erhalte ich einen finanziellen Überblick? Und auch was brauche ich wirklich?

## Welche finanziellen Themen beschäftigen Sie?

Von A wie Altersvorsorge bis Z wie Zinsen.

**WIE GEHT VERMÖGENSAUFBAU  
IN EINER ZEIT OHNE ZINSEN?**

**WIE ERHALTE  
ICH EINEN  
FINANZIELLEN  
ÜBERBLICK?**

**WAS BRAUCHE ICH  
WIRKLICH?**

**NUTZE ICH ALLE  
STAATLICHEN  
FÖRDERUNGEN UND  
STEUERVORTEILE?**

**BIN ICH AUSREICHEND  
ABGESICHERT?**

**WAS IST DIE RICHTIGE  
ALTERSVORSORGE  
FÜR MICH?**

**KANN ICH MIR  
EINE EIGENE  
IMMOBILIE  
LEISTEN?**





# Wie soll man da den Überblick behalten? - 1

Das könnten zwei der Finanzfragen sein, die Sie sich stellen. Und da gibt es ja viele Möglichkeiten, wie Sie sich zum Thema Geld informieren können, richtig?

Ja.

Wo informieren Sie sich denn bislang?

Im Internet, Google, ... oder ich würde zu irgendeiner Bank, einer Versicherung in meiner Nähe gehen – das ist der kürzeste Weg.

## Wie soll man da den Überblick behalten?

Die Informationsflut überfordert schnell.

YouTube

Süddeutsche Zeitung



„EXPERTEN“-TIPPS VON  
**FREUNDEN & FAMILIE**

ONLINE-PORTALE  
**CHECK24**

heute

Stimmung  
Barometer  
**ERFAHRUNGS-  
BERICHTE**



tagesschau<sup>1</sup>



TV-BEITRÄGE &  
**WERBUNG**

Google

VERBRAUCHER  
**SCHUTZ**  
verbraucherzentrale





# Wie soll man da den Überblick behalten? - 2

**Fazit:** Ganz viele reden ja zum Thema Finanzen mit. Dabei auch häufig noch mit widersprüchlichen Tipps und Empfehlungen. Und dabei haben die Wenigsten so richtig Ahnung. Und Viele fühlen sich dabei überfordert.

Deswegen passt der Vergleich vom Profitrainer im Fußball und einem Finanzcoach sehr gut.

Ein guter Coach, der über seinen Spieler ganz genau Bescheid weiß und dem man vertrauen kann, der kann die besten und wirkungsvollsten Tipps geben, vergleichbar mit einem individuellen Trainingsplan.

## Wie soll man da den Überblick behalten?

Die Informationsflut überfordert schnell.

YouTube

Süddeutsche  
Zeitung



„EXPERTEN“-TIPPS VON  
**FREUNDEN &  
FAMILIE**

ONLINE-PORTALE  
**CHECK24**

heute

Bildung  
Wissen  
Finanzen  
**1** ERFAHRUNGS-  
BERICHTE



tagesschau<sup>1</sup>



TV-BEITRÄGE &  
**WERBUNG**

Google

VERBRAUCHER  
**SCHUTZ**  
verbraucherzentrale



# Viele Ansprechpartner machen es unübersichtlich und kompliziert

Der Finanzmarkt kennt vier große Institutionen: die Banken, die Versicherungsgesellschaften, die Bausparkassen und die Investmentgesellschaften.

Jeder versucht dabei natürlich, sein eigenes hausinternes Produkt an den Mann zu bringen.

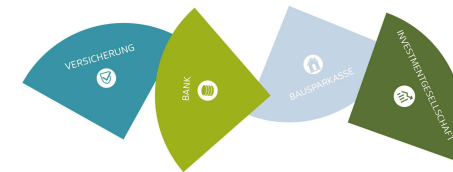
Die Frage die sich dabei stellt: Steht da eher der Anbieter und das Produkt im Vordergrund oder Sie als Kunde mit Ihren Wünschen und Zielen?

Ich denke eher der Anbieter.

Dann stellt sich doch die Frage: Was können Sie jetzt von mir persönlich erwarten?

## Branchenübergreifende Allfinanzberatung

Hohe Komplexität durch viele unterschiedliche Anbieter und Produkte.



Ein Ansprechpartner für alle Ihre finanziellen Themen:  
Ihr Vermögensberater.



6



# Alles aus einem Kopf: Ein Ansprechpartner für alle finanziellen Themen - 1

Meine Aufgabe ist es, aus den unterschiedlichen Anbietern und Angeboten das Bestmögliche für Sie herauszufiltern. Die Puzzleteile also zusammenzuführen und eine Konzeptberatung aus einem Kopf anzubieten.

So stellen wir sicher, dass es eine runde Sache wird. Es darf sich nichts überlappen, aber auch nichts Wichtiges fehlen. Wie klingt das für Sie?

Sehr gut.

## Branchenübergreifende Allfinanzberatung

Hohe Komplexität durch viele unterschiedliche Anbieter und Produkte.



Ein Ansprechpartner für alle Ihre finanziellen Themen:  
Ihr Vermögensberater.





# Alles aus einem Kopf: Ein Ansprechpartner für alle finanziellen Themen - 1

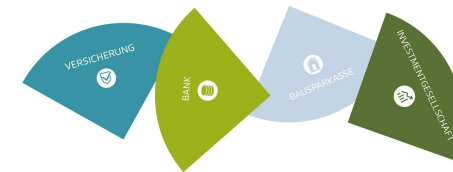
Meine Aufgabe ist es, aus den unterschiedlichen Anbietern und Angeboten das Bestmögliche für Sie herauszufiltern. Die Puzzleteile also zusammenzuführen und eine Konzeptberatung aus einem Kopf anzubieten.

So stellen wir sicher, dass es eine runde Sache wird. Es darf sich nichts überlappen, aber auch nichts Wichtiges fehlen. Wie klingt das für Sie?

Sehr gut.

## Branchenübergreifende Allfinanzberatung

Hohe Komplexität durch viele unterschiedliche Anbieter und Produkte.



Ein Ansprechpartner für alle Ihre finanziellen Themen:  
Ihr Vermögensberater.







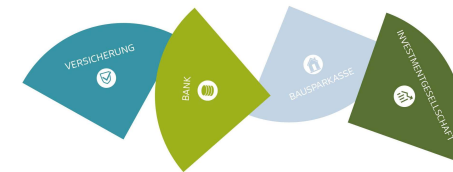
# Alles aus einem Kopf: Ein Ansprechpartner für alle finanziellen Themen - 2

Die Erfahrung hat bewiesen, dass Sie Ihre Wünsche und Ziele schneller erreichen, wenn Sie **einem** Finanzprofi vertrauen, der eine branchenübergreifende und branchenneutrale Gesamtstrategie für Sie ausarbeitet. Das ist meine Aufgabe. Wir nutzen dabei die Vorteile der unterschiedlichen Gesellschaften am Markt und erarbeiten ein maßgeschneidertes Konzept für Ihre Wünsche und Ziele.

Das hört sich überzeugend an.

## Branchenübergreifende Allfinanzberatung

Hohe Komplexität durch viele unterschiedliche Anbieter und Produkte.



Ein Ansprechpartner für alle Ihre finanziellen Themen:  
Ihr Vermögensberater.





# Alles aus einem Kopf: Ein Ansprechpartner für alle finanziellen Themen - 3

Das ist meine Aufgabe für unsere Zusammenarbeit. Können Sie sich vorstellen, was Ihre Aufgabe in unserer Zusammenarbeit ist?

Wahrscheinlich, dass ich mich mit Disziplin an Ihren Plan halte?

Genau. Das zum Einen. Aber das größte Dankeschön, was Sie mir machen können, ist Ihre positiven Erfahrungen anderen Menschen weiterzuerzählen.

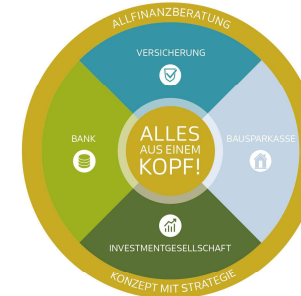
Okay, das können wir machen.

## Branchenübergreifende Allfinanzberatung

Hohe Komplexität durch viele unterschiedliche Anbieter und Produkte.



Ein Ansprechpartner für alle Ihre finanziellen Themen:  
Ihr Vermögensberater.





# 5 Schritte unserer Zusammenarbeit

Wie geht's jetzt weiter?

Im **ersten Schritt** erfassen wir Ihre ganz persönliche Analyse. Ich frage Sie also sehr, sehr viel und Sie sind bitte möglichst offen und sagen mir ganz konkret, was Sie möchten und was Ihnen wichtig ist.

Im **zweiten Schritt** erstelle ich Ihre Vermögensplanung und erstelle Ihnen ein Konzept mit einem sicheren Fahrplan zur Erfüllung Ihrer Wünsche und Ziele.

Im **dritten Schritt**, zur persönlichen Beratung, treffen wir beide uns dann wieder und ich präsentiere Ihnen die Ergebnisse.

Im **vierten Schritt** geht es dann in die gemeinsame Umsetzung und Realisierung, wenn Ihnen mein Konzept zusagt.

Und der **fünfte Schritt**, der ist mir besonders wichtig, das ist eine dauerhafte Partnerschaft. Denn nur, wenn wir unsere Zusammenarbeit langfristig planen, macht das wirklich Sinn.

## Fünf Schritte in eine vertrauensvolle Partnerschaft

Unser Beratungskonzept für Ihre Wünsche und Ziele.



