



VISIONÄR.
KONZEPTIONELL.
EXKLUSIV.
DIE EFC AG



*„Wenn Du feststellst, dass Du zur Mehrheit gehörst,
ist es an der Zeit, Deinen Standpunkt zu überdenken.“*

(Mark Twain)

DIE GESCHÄFTSLEITUNG



› Gordon Grundler

Vorsitzender des Vorstands

Seit 1992 im Finanzdienstleistungssektor tätig, im Beirat zahlreicher Fondsgesellschaften, Mitgründer der EFC AG, seit 1999 in Vorstandspositionen.

Verantwortungsbereich: Finanzen/Controlling, Recht, Produktmanagement.

› Lucia Fischer

Mitglied des Vorstands

Seit 1993 im Finanzdienstleistungssektor tätig, Mitgründerin der EFC AG, diverse Managementpositionen innerhalb der EFC Gruppe.

Verantwortungsbereich: Verwaltung/Corporate Center, Personal Innendienst, Marketing.

› Marc Stöhr

Mitglied des Vorstands

Seit 1993 im Finanzdienstleistungssektor tätig, Mitgründer der EFC AG, diverse Managementpositionen, unter anderem Vertriebsdirektor der EFC AG.

Verantwortungsbereich: Vertrieb.

ÜBER EFC

Die EFC AG ist als unabhängiges Beratungshaus seit 17 Jahren im Finanzdienstleistungssektor tätig und verfügt über einen tadellosen Leumund.

Die EFC Berater sind in der Regel gut ausgebildete, qualifizierte und bereits lange am Markt der anspruchsvollen Finanzberatung tätige Akademiker, Versicherungsexperten und Banker.

Die Beratung wird an verschiedenen Standorten bundesweit angeboten. Mandanten finden sich vorwiegend in besser verdienender, vermögender Klientel.

› Ergebnisse der Cash Rangliste

Geschäftsjahr 2013

Allfinanzvertriebe ohne Kapitalbeteiligung Dritter: **Rang 4**

Steigerung Provisionseinnahmen 2012 zu 2013: **Knapp 15 %**



Cash Online, 12.07.2013

Finanzvertriebe: Eine Branche im Wandel

Seit den neunziger Jahren entstanden neben den Allfinanzvertrieben immer mehr Spartenunternehmen, die sich auf den Vertrieb von Baufinanzierungen, Geschlossenen Fonds, Immobilien, Investmentfonds oder Versicherungen spezialisierten. Dieses Geschäftsmodell bietet zwar den Vorteil der Fokussierung und Spezialisierung auf einen Bereich, jedoch können die Unternehmen keine ganzheitliche Beratung bieten und sind Verwerfungen in einzelnen Teilmärkten schlechter gewachsen, als die breit aufgestellten Allfinanzvertriebe. ... Infolge der gesamtwirtschaftlichen Missstände, der sinkenden Risikobereitschaft der Anleger, des angeschlagenen Verbrauchervertrauens und der damit einhergehenden Zurückhaltung kam es in den vergangenen Jahren zu immer mehr Übernahmen, Beteiligungen und Fusionen unter den Finanzvertrieben. ...

Die Welt, 28.05.2014

Rendite von Lebenspolicen löst sich in Luft auf

Neue Hiobsbotschaften bei den Lebensversicherungen: Der Garantiezins für Neukunden wird 2015 auf nur noch 1,25 Prozent gesenkt. Und einige Altkunden könnten ganz auf Ausschüttungen verzichten müssen. ...

Cash Online, 05.06.2014

Honorarberatung: Geringe Zahlungsbereitschaft

Die Bereitschaft für eine Beratung zur Altersvorsorge ein Honorar zu bezahlen, ist laut einer aktuellen Umfrage mehrheitlich gering. 81 Prozent der Befragten lehnen diese Vergütungsform demnach ab. ...

fundresearch.de, 06.05.2014

Verbraucherschützer: Pranger für Berater

Der neue Chef der Verbraucherzentrale Bundesverband, Klaus Müller, fordert einen Internet-Pranger für Finanzberater. ...

AssCompact, 25.04.2014

Historische Absatzkrise bei geschlossenen Fonds

Der durch die Einführung des KAGB anhaltende Marktberaumigungsprozess in der Branche der geschlossenen Fonds setzt sich unvermindert fort. Initiatoren geschlossener Fonds haben 2013 laut einer aktuellen Studie so wenig Eigenkapital bei privaten Anlegern eingesammelt wie nie zuvor. ...

Financial Times Deutschland, 07.02.2012

Privatanleger flüchten aus Fonds

Im vergangenen Jahr zogen private Investoren Milliarden aus Publikumsfonds ab. Grund ist laut Branchenverband die Krise in Europa und mangelndes Vertrauen in die Politik. ...

DER MARKT

Der Finanzdienstleistungssektor erlebte in den letzten Jahren den größten Umbruch seiner Geschichte. Den Startschuss bildete die Regulierung der Versicherungsvermittlung im Mai 2007 und das 2013 in Kraft getretene Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts ist nicht die letzte gesetzliche Maßnahme sondern eher als Zwischenstation zu sehen. Parallel dazu und in Teilen getrieben war diese Entwicklung durch die im Jahr 2008 beginnende weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise. Ausgelöst durch die Lehman-Pleite gerieten selbst renommierte Unternehmen der Branche in Schwierigkeiten oder verschwanden gar komplett vom Markt.

Die Auswirkungen für Berater waren gravierend, standen sie doch permanent vor der Herausforderung, das Vertrauen Ihrer Mandanten zu erhalten bzw. wieder zu gewinnen.

Die Zukunft der Branche wird von einigen wenigen Beratungsorganisationen gestaltet, die sich mit intelligenten Konzepten den Veränderungen des Marktes und neuen regulatorischen Anforderungen flexibel anpassen können und dabei stets einen hohen qualitativen Anspruch pflegen.

Es gibt derartige Unternehmen – die EFC AG!

Der Forderung nach weitergehender Transparenz kam der Gesetzgeber auch auf Seiten der Produkte nach. Versicherungstarife sollten transparenter, Risiken und Kosten deutlicher erkennbar, Finanzberatung qualifizierter und bedarfsgerechter werden.

Die Folgen: Anträgen und Zeichnungsscheinen liegen eine unüberschaubare Anzahl von Informationsblättern bei, die korrekte Protokollierung einer Beratung erfordert spezielle Schulungen und eine zutreffende Risikoeinstufung bei einer Kapitalanlageberatung nebst Beratungsdokumentation ist ohne IT-Unterstützung nicht mehr denkbar.

Für viele Marktteilnehmer war absehbar, dass sich eine Bereinigung des Beratermarktes im Sinne einer Verdichtung von fachlicher Kompetenz und Nachhaltigkeit entwickeln sollte und welche Erkenntnisse daraus zu gewinnen sind.



WOFÜR EFC STEHT

Die EFC AG mit ihren bundesweit tätigen Financial Plannern ist ein Individualvertrieb mit nahezu konkurrenzloser Stellung. Nicht erst im jetzt 17. Jahr der Geschäftstätigkeit zeigt sich, „wohin die Reise geht“: EFC zählt zu den führenden Finanzdienstleistern in Deutschland ohne Kapitalbeteiligung Dritter (Bank/Versicherung). Die Grundlage war und ist eine vielerorts zu findende „Beratung in allen Finanzfragen“ und doch werden andere, zusätzliche Schwerpunkte gesetzt.

Das Financial Planning ist breit angelegt und qualitativ hochwertig. Eine umfassende Datenaufnahme, neutrale Vergleichssoftware und eine aktuelle Finanzexpertise unterstützen den Beratungsprozess. Das Kundenmanagementsystem verschafft den erforderlichen Überblick und ermöglicht eine individuelle Bestandsbetreuung.

SIE sind uns wichtig!

Neben der klassischen Produktpalette mit den Marktführern sämtlicher Sparten werden echte Alleinstellungsmerkmale kreiert wie Beteiligungen im Bereich Erneuerbare Energien, spezielle Sachwertinvestments und individuelle Vermögensverwaltung- oder -betreuung.

Wir pflegen eine sehr offene Kommunikation gegenüber Produktgebern, Mandanten und Beratern. Transparenz ist uns ein Anliegen: Warum wird welche Empfehlung abgegeben aber auch warum findet sich dieses oder jenes Produkt nicht auf der Favoritenliste? Dabei stehen unsere Financial Planner im Mittelpunkt, SIE sind uns wichtig. EFC hat sich mit den Jahren einen tadellosen Leumund erworben in dem Bewusstsein, dass die EFC Berater einen großen Anteil daran haben. Und so soll es auch bleiben!



Frank Hussmann

Financial Planner (Frankfurt School of Finance & Management)

Herr Hussmann, 2011 sind Sie von einer großen deutschen Bank zur EFC AG gewechselt. Was waren Ihre Beweggründe, das „vermeintlich“ Sichere zu verlassen?

Ich wollte und konnte einfach nicht mehr die Interessen meines Arbeitgebers gegenüber meinen lieb gewonnenen Kunden vertreten. Meine Vorstellung, eine hochwertige und ethisch korrekte Finanzplanung im Sinne meiner Mandanten anzubieten, war für mich einer der entscheidenden Faktoren die Bank zu verlassen und „Mit-Unternehmer“ bei der EFC AG zu werden. Als Banker spielte aber auch das Thema „Gehaltssicherung und Einkommensverbesserung“ sowie Unabhängigkeit bei der Auswahl der Produktgeber eine mindestens genauso wichtige Rolle. Die EFC AG ist da für mich genau der richtige Partner: Die Kombination von Sicherheiten eines Angestellten und Chancen eines Unternehmers kommt meiner eher konservativen „Banker-Mentalität“ stark entgegen. Der Wunsch nach freier Produkt- und Gesellschaftswahl am Markt wird dabei voll erfüllt. Meine Mandanten sind dadurch zufriedener und besser beraten,



Jürgen Keilbach

Financial Planner, Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK)

Herr Keilbach, nach über 20 Jahren Tätigkeit in der Finanzbranche, haben Sie sich 2013 nochmal entschieden zu wechseln. Warum ist letztendlich die Entscheidung für die EFC AG gefallen?

Nach einer längeren und sehr detaillierten Marktrecherche, fiel die Entscheidung dann für die EFC AG doch recht eindeutig aus. Für mich war es immer wichtig eine qualifizierte, und sinnvolle, aber auch angesehene Tätigkeit auszuführen bei gleichzeitig angemessener Vergütung. Diese Vergütung ist bei nahezu 80-90% aller Unternehmen am Markt zu niedrig. Neben der Unabhängigkeit, der Möglichkeit „Unternehmer im Unternehmen“ zu sein, der tolle Umgang untereinander, war der Pro-Kopf-Umsatz für mich das entscheidende Kriterium. In diesem Unternehmen verdienen die Berater einfach Geld!

was sich in Empfehlungen ausdrückt. Für mich ist und war es die absolut richtige Entscheidung.

Worin sehen Sie Alleinstellungsmerkmale bei der EFC AG?

Vor meiner „EFC-Zeit“ dachte ich, ich gehöre zu den „Besten“ des Marktes, heute weiß ich, was mir fehlte: Der Austausch mit Berater-Persönlichkeiten, andere Sichtweisen, neue und vor allem funktionierende Zugangswege zu Neukunden, Mandantenveranstaltungen bei denen es nicht um „Produktverkauf“, sondern um ehrlichen Mehrwert geht. Aber auch die Aktien-Beteiligung oder die hauseigene Akademie haben mich beeindruckt und motiviert.

Früher konnten Sie mit der „Seriosität“ der Bank punkten, welche Gründe sprechen heute für Ihren Erfolg?

Ich kann absolut authentisch sein, muss mich nicht mehr verbiegen. Ich rate dem Mandanten auch mal etwas „NICHT“ zu tun, ich muss nichts mehr verkaufen. Das kommt an und schafft Vertrauen.

Worin sehen Sie Alleinstellungsmerkmale bei der EFC AG?

Weit über 100 Produktpartner, Produktinnovationen, die der Markt noch nicht gesehen hat, flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege, Beraterpersönlichkeiten mit langjähriger Erfahrung und junge, engagierte Talente. Das Unternehmen hat eine hervorragende Marktposition, um Berater weiterzuentwickeln und erfolgreich zu machen, wenn sie es nicht bereits sind.

Welche Gründe sprechen heute für Ihren Erfolg?

Die Kombination aus langer Erfahrung, Fleiß, Disziplin und einem starken Unternehmen im Hintergrund.

Herr Quante, Sie sind ein langjähriger geschätzter Partner der EFC AG und bereits seit 2000 im Unternehmen. Was war für Sie damals der Beweggrund in diese Branche und zur EFC AG zu wechseln?

In meiner vorigen Tätigkeit hatte ich ein Schlüsselerslebnis, was nach und nach dazu führte, mich dem Thema betriebswirtschaftliche Finanzplanung zu nähern: Ich selbst suchte vergebens über einen längeren Zeitraum eine qualifizierte, unabhängige Beratung. Stattdessen fand ich nur Produktverkäufer, die vorwiegend zum Ziel hatten, Gewinnmaximierung in ihren eigenen Finanzen zu betreiben, anstatt das Wohl des Kunden im Visier zu haben. Die EFC AG war damals das erste Unternehmen, bei dem ich als Mandant ein durchweg positives Gefühl hatte. Meinen Entschluss in die Branche und zur EFC AG zu wechseln, habe ich bis zum heutigen Tage nicht bereut.

Herr Werlich, Sie sind bereits seit mehr als 10 Jahren als Financial Planner bei der EFC AG tätig und heute ein wichtiger Partner. Was schätzen Sie besonders an der EFC AG?

Die Größe des Hauses macht ein flexibles, zeitnahes Agieren und antizipieren von Trends besser möglich als bei deutlich größeren Marktteilnehmern, die diese Trends oft einfach verschlafen. Produktinnovationen, die es so am Markt nicht gibt, sind für mich wichtige Voraussetzungen, um immer einen Schritt voraus zu sein und meine Mandanten zufrieden zu stellen. Der Fokus liegt hier auf Sicherheit bei Produkten, was gerade für die gehobene Klientel ein entscheidendes Kriterium darstellt, um uns ihr Vertrauen auszusprechen. Zudem schätze ich den fairen, verbindlichen Umgang miteinander, was in der heutigen Zeit alles andere als selbstverständlich ist.

Ludger Quante

Financial Planner, Betriebswirt (VWA)



Was macht denn Ihrer Meinung nach die EFC gegenüber anderen Unternehmen am Markt aus?

Da gibt es viele Punkte: Ein erfahrenes, sehr qualifiziertes Backoffice, andere erfolgreiche Beraterpersönlichkeiten, die zum Teil außergewöhnliche Geschäftsentwicklungen vorzuweisen haben, Produkte, die sich jeder Berater wünscht, ein weit überdurchschnittliches Einkommen in der Breite, Konzentration auf die gehobene Klientel ohne aber das Basisgeschäft zu vergessen und vieles mehr. Wer in diesem Markt nicht nur bestehen, sondern Erfolge erzielen will, braucht eine hochwertige Dienstleistung, die besten Produkte und Partner, auf die man sich verlassen kann. Die Berater der EFC AG gehören meines Erachtens zu besten des Marktes.

Michael Werlich

Financial Planner, Fachwirt für Finanzberatung (IHK)



Wie sieht aus Ihrer Sicht das aktuelle Marktumfeld aus?

Das Marktumfeld sehe ich immer schwieriger, bin aber recht entspannt, da ich seit Jahren auf das richtige Pferd setze! Immer mehr Reglementierungen und Dokumentationspflichten machen es für viele Berater mittlerweile unmöglich Ihrem Beruf nachzugehen. Der Trend, dass die schwachen Berater aus dem Markt gedrückt werden, wird sich weiter fortsetzen. Zudem werden die Mandanten immer aufgeklärter, sodass eine transparente und faire Dienstleistung immer entscheidender wird. Die EFC AG ist dafür bestens aufgestellt und erfüllt als Partner für mich eine sehr wichtige Rolle: Sie übernimmt auf der einen Seite die wichtige „Back-Office-Rolle“ und hält mir den Rücken frei, auf der anderen Seite versetzt das Unternehmen mich in die Lage, die anspruchsvollen Mandate zu gewinnen. So wird man zum Gewinner der Finanzkrise.



WEN EFC SUCHT

EFC engagiert Talente und Beraterpersönlichkeiten, die noch neugierig sind, die für ein hochwertiges Financial Planning-Konzept eintreten, bereit, ihr Wissen und Können zu erweitern, neue Wege zu gehen. Und die eine lebendige Unternehmenskultur schätzen: Wer feste Strukturen sucht, strenge Hierarchien und perfektionierte Abläufe findet sicherlich in einem anderen Unternehmen eine Heimat.

Bei EFC finden Sie ein flexibel agierendes Management: Wir fordern und fördern die Bereitschaft unserer Mitarbeiter, sich ständig weiterzubilden und an innovativen Konzepten zu arbeiten. Eine lebendige Unternehmenskultur ist uns wichtiger als eingefahrene Gleise, Rangordnungen und Vorgaben.

So sieht das Profil eines EFC Financial Planner aus:

- > Qualifizierter Berufsabschluss (Bank, Vermögensverwaltung, Finanzdienstleistung, Versicherung) mit mehrjähriger Berufserfahrung
- > Aktuelles Fachwissen zu Finanzprodukten und Beratung
- > Gewerbezulassungen 34c, 34d, 34f
- > Gepflegtes Kunden- und Interessentennetzwerk
- > Soziale Kompetenz
- > Engagement und Potenzial zur beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung

Unsere Berater/innen sind gut ausgebildete, qualifizierte und bereits lange am Markt der anspruchsvollen Finanzberatung tätige Akademiker, Versicherungsexperten und Banker. Wenn Sie für sich und Ihre berufliche Zukunft in diesem Umfeld Perspektiven sehen, sollten wir uns kennenlernen!



WARUM EFC

EFC Financial Planner profitieren in vielerlei Hinsicht!

- > Anbieter-neutrale, breite Produktpalette mit weit über 100 Produktgebern
- > Exklusivprodukte (nur für EFC Mandanten)
- > Immobilien aus Sondersituationen (Bsp. Zwangsversteigerungen)
- > Direktinvestments in Erneuerbare Energien
- > Online Bankplattform für Depotgeschäft
- > Innovative Vermögensverwaltungslösungen, auch auf Honorarbasis oder Erfolgsbeteiligung
- > Modernes Kundenmanagementsystem (CRM)
- > Intensive Weiterbildungsprogramme
- > Hohes, weit überdurchschnittliches Einkommen
- > Aktienbeteiligung am Unternehmen EFC AG
- > Beraterorganisation mit flacher Hierarchie
- > Offene Kommunikation, kurze Entscheidungswege
- > Lebendige Unternehmenskultur
- > Fortschrittliche Vergütungsmodelle: Vom sozialversicherungspflichtigen Angestellten bis hin zum „Unternehmer im Unternehmen“
- > Hohe Bestandsvergütungen im Sach-/Leben-/KV-/Investment-Geschäft
- > Innovatives Partnerprogramm mit attraktiven Sozialleistungen für EFC Berater
- > Aktive Talentförderung mit individuellen Schulungsprogrammen
- > Professionalisierung von Beratern
- > Partner- und Familytagungen

**Die Entscheidung zu einer beruflichen Veränderung sollte gut überlegt sein.
Es gilt abzuwägen: Was gebe ich auf und was gewinne ich?**



PERSPEKTIVE/AUSBLICK

Am Ist-Zustand festzuhalten bedeutet oft Rückschritt. In einem dynamischen Markt wie der Finanzdienstleistung gilt es, Trends und Entwicklungen aufmerksam zu verfolgen um nicht nur zu reagieren sondern pro-aktiv gestalten zu können.

Unternehmensziele

Bei EFC stehen die Zeichen auf Wachstum. Dabei hat qualitatives Wachstum eindeutig Vorrang vor Quantität. Gesucht werden Beraterpersönlichkeiten und Vertriebseinheiten, die sich mit den Zielen und der Kultur des Unternehmens identifizieren können und mit uns an einem Strang ziehen.

Die EFC AG steht für eine finanziell stabile, sichere Zukunft, die künftige neue Herausforderungen wie weitere Regulierungen des Berufsbildes und Vorgaben zur Produktgestaltung meistern wird. Zufriedene Mandanten, erfolgreiche Berater und ein prosperierendes Unternehmen sind heute und morgen unser Maßstab!

Perspektiven für Berater

Als erfahrener Finanzberater stellt man sich die Frage: Wie würde ich selbst gern beraten werden, und welche Produkte bekäme ich gern in welcher Qualität angeboten? Hier finden Sie die Antwort: Pflege und Ausbau Ihres Kundenbestands mit modernen Mitteln und innovativen Produkten verleiht Ihrer Beratungstätigkeit eine stabile Basis.

Mittels leistungsgerechter Vergütung werden individuelle Einkommensvorstellungen realisierbar:

- > Freie Zeiteinteilung
- > Selbstverwirklichung
- > Unternehmer im Unternehmen mit Sicherheiten eines Angestellten
- > Karriereperspektiven
- > Aufstieg ins Management
- > Aktive Teilnahme an der Unternehmensgestaltung
- > Anerkennung, Spaß, Gestaltungsspielraum

Entwickeln Sie Ihr persönliches Potenzial in einem zukunftsorientierten Umfeld!

VISIONÄR.
KONZEPTIONELL.
EXKLUSIV.
DIE EFC AG





Financial Planning and Services

EFC AG
Corporate Center Mannheim
Harrlachweg 1
68163 Mannheim
Tel 0621 - 39 99 1 0
Fax 0621 - 39 99 1 300
E-Mail info@efc.ag
www.efc.ag

