

FINANZPLANUNG IST VERTRAUENS-
SACHE, DAS IST EINE BINSSENWEISHEIT. ABER
MINDESTENS EBENSO WICHTIG IST ES, DASS
MAN SICH GEGENSEITIG KENNT UND VER-
STEHT.

**DIE CONFIANCE AG, MIT IHREM HAUPTSITZ
IN PASSAU UND IHREN DERZEIT WEITEREN
STANDORTEN IN REGENSBURG UND ULM,
HAT SICH GENAU AUS DIESEM GRUNDE AUF
EINE KONKRETE MARKTNISCHE FOKUSSIERT:
HOCH SPEZIALISIERTE FINANZDIENSTLEIS-
TUNGEN FÜR ÄRZTE, UNTERNEHMER UND
HEILBERUFLE.**

› Confiance [franz. Vertrauen] – und warum es gerade bei der Finanzplanung für Mediziner so wichtig ist.

Sie gehört mit Sicherheit zu den am
schnellsten und solide wachsenden
Unternehmen in der Region: die
Rede ist von der „CONFIANCE AG“ mit
Sitz direkt im Herzen von Passau.
Gegründet von erfahrenen Bankex-
perten mit jahrelanger Spezialisierung auf Ärzte und
Apotheker, ist das junge Finanzberatungsunterneh-
men seit drei Jahren auf stetigem Expansionskurs.
Was ist das Erfolgsgeheimnis?

Sehr wahrscheinlich ist es nicht ein einzelner Faktor,
sondern die Summe aus Werten und Ideen, die zu-
sammen die besondere Philosophie der CONFIANCE
AG ausmachen. In erster Linie geht es dabei um
die Überzeugung, dass man nur dann eine heraus-
ragende Leistung für einen Klienten
erbringen kann, wenn man ihn und
seine Bedürfnisse mit ehrlichem
Interesse versucht
zu verste- hen. Die

genaue Kenntnis der individuellen Situation ist die
Voraussetzung für individuelle Lösungen und maß-
geschneiderte Konzepte, auch und ganz besonders
in Finanzfragen. Diese sehr persönliche Herange-
hensweise erfordert ein vitales Vertrauensverhält-
nis auf beiden Seiten, daher der Name: Confiance,
französisch für „Vertrauen“.

Die Experten der CONFIANCE AG möchten das Ver-
trauen der Klienten jedoch nicht geschenkt, sondern
man verdient es sich – durch Erfahrung und beson-
dere fachliche Kompetenz, die man sich nur durch
Spezialisierung erarbeiten kann.

*„Menschen, die in medizinischen Berufen tätig und
dort erfolgreich sind, haben vor allem eines nicht:
ZEIT. Ärzte und Menschen in Heilberufen arbeiten
extrem viel und identifizieren sich mit außer-
gewöhnlichem Engagement mit ihrem Beruf und
ihren Patienten. Genau dieses Engagement ist auch
unser selbst gesetzter Anspruch: wir wollen für den
Klienten ebenso da sein, wie er es für seine Patien-
ten ist. Wir nehmen seine Anliegen und Ziele ernst
und sehen uns als 'Kümmerer' und 'Erlediger' für
alle Finanzfragen und Angelegenheiten, mit denen
wir betraut werden. Wir arbeiten, damit unser Klient
mehr Freizeit hat und diese Zeit mehr genießen
kann. Wir sind erreichbar, greifbar und ansprech-
bar. Das ist das Leistungsversprechen, das wir mit*

**DAS CONFIANCE
FÜHRUNGSTEAM**
Karl-Heinz Münch,
Tobias Kammerlohr,
Daniela Jahrmann,
Maurice Münch

*viel Freude an dem, was wir tun,
geben können“, erklärt Maurice
Münch, Vorstandsvorsitzender
der CONFIANCE AG.*

Es sind jedoch nicht nur die
besondere Leidenschaft und
die spürbare Motivation, die
das Team der CONFIANCE AG
auszeichnet, sondern es sind
auch jede Menge „hard facts“ die
hinter dem Erfolg der Finanz-
experten stehen. Heilberuflich
tätige Menschen haben nicht
nur den chronischen Zeitdruck
gemeinsam, sondern verfügen
auch über besondere Merkmale,
was ihre branchenspezifischen
Bedürfnisse angeht. Das beginnt
bereits bei den speziellen Ver-
sicherungen geht über besonde-
re Kapitalanlagen, Wertpapiere,
Edelmetalle oder Immobilien und
natürlich bis zu den Finanzie-
rungen für Praxiseröffnung,
Erweiterung, Modernisierungen,
private Wohnimmobilien oder
Investitionsobjekte. Eingebettet
ist dieses ganzheitliche Bera-
tungskonzept in die klassische
Unternehmensberatung, die
sich wie ein roter Faden durch
alle Teilaspekte zieht: wie lassen
sich alle Ziele und Projekte des
Klienten so verwirklichen, dass
sie sowohl steuerlich als auch in
Bezug auf die Liquidität optimal
funktionieren?

*„Unsere Klienten haben vor
allem eines nicht: Zeit.
Deswegen kümmern wir uns
um alles, was anliegt.“*

*Maurice Münch, Vorstandsvorsit-
zender CONFIANCE AG*

Um in der Medizinbranche
erfolgreich zu agieren, ist es
von entscheidender Bedeutung,
die spezifischen unternehme-
rischen Besonderheiten dieser
Branche nicht nur zu kennen,
sondern auch tiefgehend zu
verstehen. Ein zentrales Ele-
ment hierbei ist der Zeitversatz
zwischen der Kassenabrech-
nung und dem tatsächlichen
Geldfluss. Dieser Zeitverzug
kann für viele Unternehmen
in der Gesundheitsversorgung
eine erhebliche Herausfor-
derung darstellen, da er die
Liquidität und die finanzielle
Planung beeinflusst. Es ist wich-
tig, diesen Aspekt in der Be-
ratung zu berücksichtigen, um
realistische Finanzprognosen
zu erstellen und die wirtschaf-
tliche Stabilität der Praxis oder
des Unternehmens zu gewähr-
leisten.

Darüber hinaus ist es unerläs-
lich, die Zeiträume zu kennen,
die bei Innovationszyklen in
der Medizinbranche relevant
sind. In vielen medizini-
schen Fachbereichen sind
diese Zyklen oft sehr kurz,
was bedeutet, dass neue
Technologien und Be-

handlungsmethoden schnell
auf den Markt kommen und
implementiert werden müs-
sen. Ein tiefes Verständnis
dieser Dynamik ermöglicht es
den Beratern, ihren Klienten
strategische Empfehlungen zu
geben, die nicht nur auf aktu-
ellen Trends basieren, sondern
auch zukunftsorientiert sind.
Diese detaillierte Kenntnis der
Branche und ihrer spezifischen
Herausforderungen macht den
entscheidenden Unterschied
zwischen einer „Standardbera-
tung“ und einem hochindividu-
ellen, spezialisierten Beratungs-
gespräch aus. Klienten spüren,
dass ihre Berater nicht nur über
allgemeine Kenntnisse verfügen,
sondern sich intensiv mit den
Besonderheiten ihrer Branche
auseinandergesetzt haben.

Das stetige Wachstum der CON-
FIANCE AG hat es dem Unter-
nehmen ermöglicht, im Bera-
tungsteam zusätzliche Expertise
aufzubauen. Dies hat den Kreis
der Klienten auf Unternehmer
und Führungskräfte aus ver-
schiedenen Sektoren ausgewei-
tet. Insbesondere im Finanzie-
rungs- und Immobiliensektor
hat das Unternehmen durch die

Rekrutierung zusätzlicher Mit-
arbeiter die wachsende Nach-
frage erfolgreich abgedeckt.

Weiterhin sind auch sensible
Themen wie Unternehmens-
nachfolge und Hinterblie-
benenvorsorge von großer
Bedeutung. Diese Themen
erfordern ein Beratungsver-
hältnis, das auf Vertrauen
und Offenheit basiert und auf
Augenhöhe stattfindet. Klienten
müssen sich sicher fühlen, ihre
persönlichen und geschäft-
lichen Anliegen zu besprechen,
und wissen, dass ihre Berater
ihre Interessen stets im Blick
haben. Ein solches Vertrauens-
verhältnis ist unerlässlich, um
langfristige Partnerschaften
aufzubauen und den Klienten
in allen Lebenslagen kompe-
tent zur Seite zu stehen. Die
CONFIANCE AG hat sich diesem
Ansatz verschrieben und strebt
danach, nicht nur als Berater,
sondern auch als vertrauens-
würdiger Partner in allen finan-
ziellen und unternehmerischen
Belangen wahrgenommen zu
werden.

Information von:
CONFIANCE AG
Kleiner Exerzierpl. 11 | 94032 Passau
Tel.: +49 (0) 851 / 98 69 08 00
www.confiance-ag.de



**JASMIN ZACHER,
OXANA FRANZ**
zuständig für:
Immobilienabteilung,
Hausverwaltung

ROBERT PERSCH
zuständig für:
Versicherungs-
abteilung

