

# Ganzheitliche Beratung über Generationen hinweg

Das Allfinanz-Geschäftsmodell hat sich in der Krise bewährt – DVAG als Familienunternehmen für die Zukunft gewappnet

Frankfurt – Die Deutsche Vermögensberatung AG (DVAG) hat in ihrer nun seit mehr als drei Jahrzehnten währenden Geschichte eine Spitzenposition unter den Finanzvertrieben erobert. Der Erfolg ist eng verbunden mit der Persönlichkeit des Gründers, Professor Reinfried Pohl. Doch längst sind auch die beiden Söhne, Reinfried und Andreas Pohl, eng in das Familienunternehmen eingebunden. Norbert Hofmann sprach mit ihnen über Beratungsansätze und Vertriebsstrukturen, ihre Erfahrungen in der Finanzmarktkrise und über die Zukunftsperspektiven des Allfinanzkonzepts.

**Bayernkurier:** Die DVAG sieht sich als Familienunternehmen. Schlägt sich das auch im Umgang mit Ihren Kunden nieder?

**Reinfried Pohl:** Ja, das ist so. Dass die Deutsche Vermögensberatung eine familiengeführte Unternehmensgruppe mit besonderen Werten ist, spüren nicht nur die 37 000 Vermögensberater in unserer beruflichen Familiengemeinschaft, sondern auch unsere 5,4 Millionen Kunden. So gelten bei uns auch im Umgang mit Kunden die Leitsprüche unseres Vaters, nämlich: „Früher an Später denken“, „Menschen brauchen Menschen“ und „Erfolg haben wir gemeinsam – oder gar nicht“.

**Andreas Pohl:** Mit der von unserem Vater entwickelten Allfinanzkonzeption ermöglichen wir, dass breite Kreise der Bevölkerung durch einen persönlichen Vermögensberater ganzheitlich und über

Generationen hinweg rund um die Themen „Vermögen planen, sichern und mehren“ betreut werden. Dabei geht es jedoch meist nicht nur um den Einzelnen, sondern auch um die Ziele und Wünsche des Lebenspartners und der Kinder, also um die Zukunft der ganzen Familie. So kommen unsere Vermögensberater auch zur Familie nach Hause und nicht umgekehrt. Das unterscheidet uns von den meisten Banken und Sparkassen. Ich habe zumindest noch nicht gesehen, dass eine ganze Familie geschlossen in die Schalterhalle kommt und gemeinsam beraten wird.

**Bayernkurier:** Was machen Sie anders als Banken oder die Vertriebe der Versicherer?

**Andreas Pohl:** Menschen vertrauen uns ihre finanzielle Zukunftsplanung an, weil sie ihrem persönlichen Berater vertrauen. Verlässlichkeit und Nachhaltigkeit sind das A und O im Geschäft, und daran halten wir uns. Für unsere Berater ist die Kundenbetreuung und -beratung keine Durchgangsstation auf dem Karriereweg,



Früher an Später denken: Vermögensplanung sollte die Ziele und Wünsche der ganzen Familie im Blick haben.

sondern eine persönliche Angelegenheit. Das schätzen die Menschen. Wer will sich schon alle zwei Jahre an ein neues Beratergesicht gewöhnen, nur weil der Vorgänger gerade wegbeordert wurde?

**Reinfried Pohl:** Bei uns sind die besten Vermögensberater beim Kunden und nicht in der Verwaltung. Ihre Dienstleistung ist die ganzheitliche Vermögensberatung und nicht der Produktverkauf. Bei uns gibt es keine Zielvorgaben und keinen Verkaufsdruck, etwa um Ladenhüter aus dem eigenen Haus an den Mann oder die Frau zu bringen. Wir haben keine eigenen Produkte und damit



**Vor Ort beim Kunden entscheidet sich der Gesamterfolg eines Vertriebs**  
Andreas Pohl

verbundene Interessenkonflikte. Unsere Berater wählen gemeinsam mit ihren Kunden das Beste aus der Produktpalette unserer Partnergesellschaften wie der Deutschen Bank-Gruppe oder der AachenMünchener Versicherungen aus.

**Bayernkurier:** Wie ist die Vertriebsstruktur der DVAG konkret aufgebaut? Welche Vergütungssysteme bieten Sie und passt dies dann wiederum zum Wohle des Kunden?

**Reinfried Pohl:** Wir verfügen mit rund 3200 Direktionen und Geschäftsstellen über ein Vertriebsnetz, das dichter ist als das von jeder Bank oder Sparkasse in Deutschland. Die DVAG bietet Menschen, die etwas bewegen wollen, ausgezeichnete Perspektiven als selbständige Vermögensberater. Dies behaupten nicht nur wir, sondern es wurde uns durch die unabhängige und

angesehene Rating-Agentur Assekurata bestätigt.

**Andreas Pohl:** Vermögensberater können bei uns haupt- oder auch nebenberuflich tätig sein. Eine nebenberufliche Tätigkeit bringt nicht nur ein willkommenes Zusatzeinkommen, sondern ermöglicht auch, die persönliche Eignung für eine hauptberufliche Tätigkeit zu prüfen. Bei uns muss man nicht aus der Finanzbranche kommen, sondern kann unsere Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten nutzen, um sich sukzessive für den Vermögensberaterberuf zu qualifizieren. Wir bieten dazu zwei Wege an, die sogenannte Managerkarriere oder die Praxiskarriere, je nachdem ob die persönliche Stärke eher in der Gewinnung, Ausbildung und Förderung neuer Vermögensberater oder in der Kundenbetreuung liegt.

**Reinfried Pohl:** Die Vergütung ist rein leistungsorientiert. Man muss nicht die Tochter des Chefs heiraten, um nach oben zu kommen. Dazu spielt die Qualität bei uns eine herausragende Bedeutung. So kann zum Beispiel nur jemand aufsteigen, der über einen gewissen Qualitätsstandard verfügt.

**Bayernkurier:** Wie viele Berater arbeiten derzeit für die DVAG und wie gewinnen Sie diese Menschen?

**Andreas Pohl:** Von unseren über 37 000 Vermögensbera-

tern sind etwa 16 000 hauptberuflich tätig. Sie kommen aus breiten Kreisen der Bevölkerung, meist aufgrund einer persönlichen Empfehlung. Oft werden aus Kunden auch Vermögensberater, da sie im eigenen Beratungsgespräch die Attraktivität und Chancen dieses Berufs kennengelernt haben. Menschen, die gern mehr Geld verdienen wollen und auch die richtige Anerkennung für ihre Leistung suchen, finden bei uns die richtige Adresse für ihre berufliche Zukunft. Dazu bieten wir weit mehr als Provisionen.

**Reinfried Pohl:** Ja, die DVAG bietet Vermögensberatern ein exzellentes Beratungs- und Betreuungskonzept sowie hervorragende Wachstumsperspektiven. Jährlich geben wir 50 Millionen Euro für die Aus- und Weiterbildung aus. Für Schulungen haben wir elf eigene Berufsbildungszentren im Inland sowie zehn Schulungs- und Begegnungsstätten im In- und Ausland.

**Bayernkurier:** Wo und in welchen Einkommens- oder Vermögensklassen finden Sie vorrangig Ihre Kunden?

**Andreas Pohl:** Wir möchten die persönliche Vermögensberatung für möglichst viele Menschen bieten, vom Lehrling bis zum Millionär. Da gibt es keine

Begrenzungen. Wir sind gerade deshalb groß geworden, weil wir vielen Menschen, auch solchen mit einem niedrigen Einkommen, geholfen haben, ein Vermögen aufzubauen und es abzusichern.

**Reinfried Pohl:** Unsere Vermögensberater sind in Deutschland sowie in Österreich und der Schweiz aktiv und lassen sich beispielsweise auch über unsere Homepage [www.dvag.de](http://www.dvag.de) finden. In manchen Regionen haben wir bereits eine Marktdurchdringung, die höher ist als die der nächstgelegenen Großbank.

**Bayernkurier:** Wie hat sich das Geschäftsmodell der DVAG während der Finanzmarktkrise bewährt?

**Andreas Pohl:** Wir haben in der Finanzkrise an relativer Stärke hinzugewonnen. Wir haben keine riskanten Produkte verkauft, und keiner unserer Kunden hat aufgrund einer Empfehlung seines Vermögensberaters einen Totalverlust erlitten. Wir haben immer nur Produkte des Finanzdienstleistungsmarktes vermittelt, die staatlich beaufsichtigt sind.



**Bei uns gibt es keine Zielvorgaben und keinen Verkaufsdruck**  
Reinfried Pohl

**Reinfried Pohl:** Und so haben wir 2009 rund 300 000 Neukunden gewonnen. Darunter viele, die mit dem Rat ihrer Bank oder Sparkasse nicht mehr zufrieden waren, die dort hoch spekulative Produkte verkauft bekamen, die nicht zu ihnen passten und in der Finanzkrise versagten.

**Bayernkurier:** Ihr Haus setzt auf „Premiumpartnerschaften“ wie etwa mit der Deutschen Bank. Bleibt damit eine optimale Produktauswahl zum Wohle des Kunden gewahrt?

**Andreas Pohl:** Wir wollen nur mit Produktpartnern zusammenarbeiten, bei denen wir selbst eine wichtige Rolle spielen und mit denen wir Gutes für unsere Kunden erreichen können. Was nutzt es, wenn man Beziehungen zu 100 oder mehr Partnergesellschaften hat, die man kaum kennt und bei denen man im Zweifel auch nicht den gewünschten Service geboten bekommt?

**Reinfried Pohl:** Entscheidend ist doch, dem Kunden nicht nur zu sagen, welche Absicherung er braucht, sondern auch, was in seinem Fall nicht notwendig ist. Das ist für den Kunden letztendlich

viel besser als ohne Plan auf Schnäppchenjagd zu gehen und einzukaufen, was man eigentlich gar nicht braucht.

**Bayernkurier:** Wie entwickelt sich aktuell das Geschäft Ihres Hauses und welche Perspektiven bringt die Zukunft?

**Reinfried Pohl:** Letztes Jahr haben wir fast 140 Millionen Euro Gewinn nach Steuern erzielt. Das ist das zweitbeste Ergebnis der Unternehmensgeschichte und mehr als der gesamte Rest der Finanzvertriebsbranche erzielt hat. Bei gut 5,4 Millionen Kunden ist jeder fünfzehnte Einwohner Deutschlands bei uns.

**Andreas Pohl:** Wir wollen aber auch zukünftig weiter wachsen. Insbesondere wollen wir viele weitere Vermögensberater für uns gewinnen und hierfür sind wir bereit zu investieren.

**Bayernkurier:** Die DVAG wird nun schon seit mehr als drei Jahrzehnten von Ihrem Vater geführt und der Aufsichtsrat hat jetzt im März erst wieder seinen Vertrag um fünf Jahre verlängert. Wie überträgt man ein so stark mit der Gründerpersönlichkeit verbundenes Unternehmen auf die nächste Generation?

**Reinfried Pohl:** Zunächst einmal hat unser Vater nicht nur den Fünfjahresvertrag unterschrieben, sondern will ihn auch erfüllen. Das wünschen wir ihm, uns und dem Unternehmen von Herzen.

**Andreas Pohl:** Unabhängig davon ist aber der „Verjüngungsprozess“ längst eingetreten. Mein Bruder und ich besitzen zusammen die Mehrheit an der Holding, die über 60 Prozent der Anteile an der DVAG hält und darüber hinaus rund 40 weitere Konzernunternehmen steuert. Und wir stehen bereits seit langem gemeinsam mit unserem Vater am Steuerrad.

**Bayernkurier:** Wie bereiten Sie sich auf Ihre künftigen Führungsrollen vor?

**Andreas Pohl:** Wir sind schon seit über 25 Jahren im Unternehmen tätig, kennen jeden Winkel und wissen sehr genau, worauf es ankommt. Ganz besonders wichtig ist uns dabei die Nähe zu unseren Vermögensberatern, denn vor Ort beim Kunden entscheidet sich der Gesamterfolg eines Vertriebes.

**Reinfried Pohl:** Wir stehen eben gemeinsam mit unserem Vater zu dritt auf der Kommando-Brücke, und das klappt prima. Und sollte es der Herrgott einmal so wollen, dann schaffen wir das auch zu zweit, und dabei werden wir Kurs halten und nicht abdriften. Zudem haben wir mit unseren Vermögensberatern und unserem Innendienst eine tolle Mannschaft an Bord.



Gemeinsam auf der Kommando-Brücke: DVAG-Firmengründer Reinfried Pohl (M.) mit seinen beiden Söhnen Andreas (r.) und Reinfried (l.).