

GesundheitsreformRisiken und Nebenwirkungen der neuen Vorschriften. **SEITE 34****Vermittlerrichtlinie**Klare Regeln für den Markt der Vermögensberatung. **SEITE 35**

Rheinischer Merkur · Nummer 20 · 17. Mai 2007

SONDERVERÖFFENTLICHUNG**33**

MercurPlus

Vorsorge

Der Kämpfer

VISIONÄR Professor Dr. Reinfried Pohl schuf gegen alle Widerstände den größten eigenständigen Finanzvertrieb der Welt**Ehrung:** Das Land Hessen verlieh Dr. Reinfried Pohl (Mitte, mit seiner Frau Anneliese) wegen seines Engagements für die Marburger Universität die Ehrenprofessur. Die Urkunde überreichte der hessische Minister für Wissenschaft und Kunst, Udo Corts (rechts).

FOTO: BDV

Von **Walther Wuttke**

Der Mann hatte eine ehrgeizige Vision. Warum, so fragte sich Professor Dr. Reinfried Pohl Anfang der siebziger Jahre, müssen die Menschen, wenn sie ihre Zukunft absichern wollen, mehrere Stellen bemühen. Wäre es nicht besser, die Zukunftssicherung vom Bausparvertrag bis zur Lebensversicherung aus einer Hand anbieten zu können – von kompetenten Beratern, die nach einer genauen Analyse der Verhältnisse ihrer Kunden ein maßgeschneidertes Paket anbieten können? Am Ende dieser Überlegungen standen das Konzept der Allfinanz und als ausführendes Organ ein vollkommen neues Berufsbild: Der Vermögensberater.

Bereits 1973 hatte Pohl den Bundesverband der Deutschen Vermögensberater (BDV) gegründet. Dem Verband, längst ein Gütesiegel für seriöse Ausbildung und Beratung der Kunden, gehören heute rund 10 000 Mitglieder an. Anfangs von den etablierten Konkurrenten aus der Finanzwirtschaft noch belächelt, ist der Verband inzwischen zu einem wichtigen Faktor in der Vorsorge und ein bedeutender Partner der Politik geworden, der in die Diskussionen um neue gesetzliche Regelungen eingebunden ist.

Der Vermögensberater, so Professor Dr. Pohl, nimmt im Verhältnis zu seinen Kunden die Rolle eines Hausarztes ein, der die Therapie für die individuelle Vorsorge seiner Kunden nach deren Bedürfnissen entwickelt. Inzwischen lächelt niemand mehr über Allfinanz und den hohen beruflichen Standard der Vermögensberater. Im Gegenteil, das Konzept wird eifrig kopiert, ohne dass allerdings die Qualität des Originals erreicht wird. Beide gehören zu den Säulen der individuellen Vorsorge der Bundesbürger.

Professor Dr. Reinfried Pohl verkörpert den klassischen Unternehmertypus. Getreu dem Grundsatz „Du darfst hinfallen, aber du musst immer wieder aufstehen und weitermachen“, schuf er in den vergangenen 32 Jahren nicht nur die Deutsche Vermögensberatung (DVAG), heute der weltweit größte eigenständige Finanzvertrieb, bereicherte die Finanzwelt um sein Konzept der Allfinanz und darf daher auch ohne jede Anmaßung von sich behaupten: „Ich habe Finanzgeschichte geschrieben“, so der Titel seines zum 30-jährigen DVAG-Jubiläum veröffentlichten Buches.

Damals schuf der „Doktor“, wie er in seinem Reich in einer Mischung aus Respekt und Verehrung genannt wird, gleichzeitig den Begriff des Vermögensberaters, eine durchaus doppeldeutige Bezeichnung der inzwischen mehr als 33 000 Berater, die die Produkte der DVAG-Partner anbieten. Natürlich geht es zunächst um das materielle „Vermögen“, das es abzusichern gilt, aber gleichzeitig auch um das den Menschen innewohnende „Vermögen, etwas zu erreichen“ – im konkreten Fall, Vermögen für die Zukunft aufzubauen und abzusichern, nachdem man gemeinsam mit seinem Berater geklärt hat, was man erreichen will und zu erreichen vermag.

Mit dem neuen Berufsbild des Vermögensberaters setzte sich Reinfried Pohl ganz bewusst von den Anlageberatern ab, weil er erkannt hatte: „Geld anzulegen reicht nicht.“ Und: „Ich habe schon sehr frühzeitig die These vertreten, der Aufbau eines Vermögens ohne dessen Absicherung gleicht einem Haus ohne Dach. Das war immer mein Schlüsselsatz: Wir können dem Kunden kein Haus ohne Dach anbieten.“

Unter dem Dach der von ihm geschaffenen Allfinanz kann der Vermögensbera-

ter die ganze Palette von Vorsorgeleistungen – von der beruflichen Absicherung über Bausparverträge bis zur Hausratsversicherung alle Leistungen abschließen. Der Ratsuchende muss nicht mehrere Stellen anlaufen, bis er ein komplettes Paket geschnürt hat, das seinen Bedürfnissen entspricht. Dabei kann er sicher sein, dass ihm keine dubiosen Finanzprodukte angeboten werden. Der „graue Finanzmarkt“ mit seinen risikoreichen Angeboten ist für die Vermögensberater tabu. Wer sich nicht daran hält, fliegt.

Das Ziel, so Pohl, einer nachhaltigen Vermögensberatung besteht darin, dass „wir weiten Teilen der Bevölkerung den Weg zu einem erreichbaren Vermögen aufzeigen, ohne dass sie sich in ein Risiko begeben“.

Der heute 79-Jährige, der mit seiner Dynamik und Vitalität eher wie ein Mittsechziger wirkt, begann seine unternehmerische Laufbahn ohne jede Absicherung. Anfangs, man mag das heute nicht glauben, hatte er eigentlich zunächst gar nicht den Mut, sich selbstständig zu ma-

Ich habe schon sehr frühzeitig die These vertreten, der Aufbau eines Vermögens ohne dessen Absicherung gleicht einem Haus ohne Dach. Das war immer mein Schlüsselsatz: Wir können dem Kunden kein Haus ohne Dach anbieten.

Professor Dr. Reinfried Pohl

chen. „Meine Frau hat mich schließlich dazu gebracht, und ohne sie hätte ich diesen Schritt nicht gemacht“, bekennt er heute. Der damals 47-Jährige hatte für den Deutschen Herold mit der Bonfinanz eine neue Verkaufsorganisation aufgebaut und musste allerdings die Erfahrung machen, dass zu viel Erfolg durchaus schädliche Nebenwirkungen haben kann. Er war der Versicherungsschlichter zu mächtig geworden, und statt Anerkennung erhielt er die Kündigung.

Pohl stand vor dem Nichts. Doch der promovierte Jurist, von dem der mit ihm freundschaftlich verbundene Altbundeskanzler Helmut Kohl einmal gesagt hat, er sei ein Traktor, „der durchzieht“, startete mit seiner neuen Geschäftsidee durch. 35 Vermögensberater und zwei Mitarbeiter im Innendienst traten damals mit dem Allfinanz-Konzept in der Frankfurter „Kompass – Gesellschaft für Vermögensanlagen mbH“ an, aus der später die DVAG hervorging. Heute betreuen mehr als 33 000 Vermögensberater rund vier Millionen Kunden.

Natürlich standen die etablierten Geldinstitute dem Neuling misstrauisch bis ablehnend gegenüber. „Die Widerstände gegen mich und meine Visionen waren erheblich, noch bis in die Neunzigerjahre hinein. Versicherer und Banken einschließlich der Sparkassen bekämpften mich. Denn sie wussten schon damals, dass ich das bessere und überzeugendere Konzept hatte.“ Pohl und seine Mannschaft mussten kämpfen.

Kämpfen hat der im Sudetenland als Sohn eines Finanzbeamten geborene Pohl schon in jungen Jahren gelernt. Diese leidvollen Erfahrungen kamen ihm während der Gründerjahre der DVAG nun zugute. Seine Durchsetzungskraft hat er bereits als Kind einsetzen müssen, um sich in einer ihm nicht wohlgesonne-

nen Umgebung behaupten zu können und sich Respekt zu verschaffen.

Respekt musste er sich als Schüler in der damaligen Tschechoslowakei erarbeiten, wo die Sudetendeutschen einen schweren Stand hatten, als 15-jähriger Panzergrenadier an der Ostfront kämpfte er ums Überleben, und in der sowjetisch besetzten Zone lässt ihm schließlich sein politisches Engagement bei den Liberaldemokraten keine andere Wahl, als in den Westen zu fliehen, und so landete er im hessischen Marburg.

Hier erging es ihm wie vielen Vertriebenen. Die zumeist mittellosen Flüchtlinge wurden in der dem Wirtschaftswunder entgegenschreitenden Bundesrepublik nicht mit offenen Armen aufgenommen. Der im vergangenen Jahr zum Marburger Ehrenbürger ernannte Jurist war in seiner neuen Heimat nicht gerade willkommen, und als er sich, als promovierter Jurist, auch noch dazu entschließt, seinen Lebensunterhalt mit der Vermittlung von Lebensversicherungen zu bestreiten, können viele Menschen auch in seinem engsten Umfeld nur noch mit dem Kopf schütteln. Freilich, Pohl hatte keine andere Wahl: „Mitte der Fünfzigerjahre, nach meinem juristischen Staatsexamen und der Promotion, da brauchte ich endlich einen Beruf, um mir den Lebensunterhalt meiner Familie zu sichern.“

Diese Jahre der Praxis an der Basis haben Pohl geprägt. Als er sein Allfinanz-Konzept schließlich in die Tat umsetzte, kannte er die Bedürfnisse der Menschen genau, wusste um ihre Wünsche nach Vorsorge und hatte begriffen, dass dort ein Bedarf an kompetenter und unabhängiger Finanzberatung vorhanden war. Langsam entstand das Konzept einer umfassenden Vermögensberatung.

Der Widerstand der ersten Jahre hat sich längst gelegt. Heute bieten alle Ban-

ken, Sparkassen und Volksbanken längst die ganze Palette der Finanzdienstleistungen in ihren Filialen an, doch mit einem wichtigen Unterschied. Pohl: „Bei uns gilt nicht alles unter einem Dach, sondern alles aus einem Kopf.“ Dennoch kann er eine gewisse Genugtuung nicht unterdrücken, wenn er sieht, dass er heute von seinen einstigen Widersachern kopiert wird, die sich in den ersten Jahren teilweise weigerten, die Beiträge für die bei der DVAG abgeschlossenen Verträge ihrer Kunden abzubuchen.

Trotz des rasanten Wachstums hat sich Pohls Unternehmen seinen familiären Charakter erhalten. Vermögensberater, die als Direktionsleiter die höchste Stufe der Hierarchie erreicht haben, bekommen einen persönlichen Anruf vom „Doktor“. Und dass diese Selbstständigkeit erhalten bleibt, dafür hat der Firmengründer vorgesorgt. „Solange ich lebe, wird die DVAG weder an die Börse gehen noch verkauft werden, und für die Zukunft gibt es Testamente. Die Mitarbeiter sollen wissen: Hier sind wir sicher.“ Seine beiden Söhne Reinfried und Andreas arbeiten seit einigen Jahren in der Unternehmensleitung.

Aus dem mittellosen Flüchtling ist längst ein wohlhabender und vielfach geehrter Mann (im vergangenen Dezember erhielt er das Große Bundesverdienstkreuz mit Stern) geworden, keine Frage. Doch die klassischen Statussymbole des Reichtums sucht man bei den Pohls vergebens. Keine Yacht, keine Millionenvilla. Im Gegenteil. Das Ehepaar Pohl wohnt noch immer in seinem 1960 gebauten Marburger Haus, einmal im Jahr fährt die Familie in Urlaub (natürlich mit Akten), man meidet öffentliche Auftritte. Kein Wunder, dass Reinfried Pohl zu den Unbekanntesten unter Deutschlands Wirtschaftsführern gehört.