

# Eine Familienangelegenheit

Deutsche Vermögensberatung | Interview mit Andreas und Reinfried Pohl jr., Mitglieder der Geschäftsleitung

Die wichtigsten Fragen zur Unternehmenentwicklung sind von jeher Familiensache. Mit geliehenem Geld startete Prof. Dr. Reinfried Pohl im Jahr 1975 den Aufbau der Deutschen Vermögensberatung. Heute hat der Finanzvertrieb 37.000 Berater, die 5,2 Mio. Kunden betreuen. Mittlerweile bereitet die Gesellschaft den Generationswechsel vor. Die potenziellen Nachfolger halten an dem Geschäftsmodell der DVAG fest. „Wir stehen gemeinsam mit unserem Vater auf der Kommando-Brücke und stimmen uns eng mit ihm ab“, sagte Reinfried Pohl jr. „Wir sind mit Herzblut dabei und spüren als Eigentümerfamilie jeden Pulsschlag im Unternehmen persönlich.“ Der Wirtschaftskurier sprach mit den Söhnen Andreas und Reinfried Pohl jr., Mitglieder der Geschäftsleitung der Deutschen Vermögensberatung Holding, die bereits seit über 25 Jahren dem Unternehmen angehören.



Reinfried Pohl

**Wirtschaftskurier: Die Finanzkrise hat viele Anleger sehr viel Geld gekostet – entsprechend groß ist immer noch die Skepsis. Dennoch konnte die Deutsche Vermögensberatung die Zahl der Neukunden in den ersten acht Monaten des Geschäftsjahres 2009 um rund 212.000 oder 11,3% steigern. Was waren die Gründe?**

Andreas Pohl: Unsere Vermögensberatung basiert auf dem von unserem Vater Prof. Dr. Reinfried Pohl entwickelten Allfinanzkonzept. Danach beraten unsere Vermögensberater ihre Kunden nachhaltig, branchenübergreifend und unter ganzheitlichen Gesichtspunkten. Sie vermitteln grundsätzlich nur staatlich beaufsichtigte Finanzprodukte und verzichten auf jegliches Angebot von hochspekulativen Anlagekonstruktionen. Zudem haben wir frühzeitig auf Garantiefonds gesetzt, die unseren Investmentfonds-Sparern auf jeden Fall die Rückzahlung des eingesetzten Kapitals zum Ende des Anlagezeitraums gewährleisten. Das wissen unsere Kunden zu schätzen!

Reinfried Pohl: Unsere Vermögensberater sind keine Produktverkäufer, die Saisonware vertreiben und auf den kurzfristigen Profit aus

sind. Vielmehr wollen sie ihre Kunden lebenslang begleiten und sie dabei umfassend und vorausschauend rund um die Themen „Vermögen planen – Vermögen sichern – Vermögen mehren“ betreuen, und dies auch außerhalb der üblichen Öffnungszeiten von Bankfilialen. Unsere Vermögensberater besuchen Kunden auf Wunsch zu Hause, bei Bedarf auch abends und am Wochenende. Davon machen immer mehr Menschen Gebrauch, gerade auch jene, die in Zeiten der Krise von ihrer Sparkasse oder Bank enttäuscht wurden.

**WiKu: Wie schätzen Sie die Entwicklung ein, auf die wir uns dieses Jahr einstellen müssen?**

Andreas Pohl: Auch 2010 wird für die Menschen ein anspruchsvolles Jahr. Zwar ist davon auszugehen, dass die Wirtschaft wieder wächst, und Deutschland ist für einen Aufschwung gut aufgestellt. Allerdings wird immer deutlicher, dass der Sozialstaat an seine Grenzen gekommen ist. Es gilt, dass die Menschen mehr Eigeninitiative ergreifen, mehr privat vorsorgen und sich nicht allein auf den Staat verlassen.

Reinfried Pohl: Es ist wichtig, die Menschen davon zu überzeugen, dass trotz oder gerade wegen der gegenwärtigen Unsicherheiten an den Märkten eine langfristig orientierte Anlageplanung dringend erforderlich ist. Das ist bedeutsam

für den Einzelnen, aber auch ratsam, um künftig Altersarmut und eine damit verbundene Überbeanspruchung des Staates zu vermeiden. Die gegenwärtig betriebene Ausweitung des Verbraucherschutzes bei Finanzdienstleistungen wirkt da in meinen Augen übrigens nicht immer zielführend. Mehr Transparenz ist gut, wenn sie dem Anleger auch wirklich mehr Klarheit verschafft und ihn nicht verwirrt. Ein Übermaß an Regulierung ist aber schädlich, denn sie führt womöglich dazu, dass der Bürger am Ende vor seiner eigenen Altersvorsorge „geschützt“ wird, statt sie aktiv zu betreiben.

**WiKu: Wie stehen Sie zu Forderungen, bei der Vergütung der Beratung von Provisionen zu Honoraren umzusteigen?**

Andreas Pohl: Allfinanzprodukte sind keine Modeartikel. Man kann sie auch nicht schmecken, fühlen oder riechen. Sie werden daher nicht gekauft, sondern müssen verkauft werden. Kaum ein Kunde kommt zu uns und sagt von sich aus: „Ich möchte aber unbedingt eure Riester-Rente haben.“ Vielmehr basiert eine derartige Kaufentscheidung auf einer umfassenden Beratungsleistung, die viel Engagement und Zeit erfordert. Ich glaube nicht, dass die Mehrzahl der Kunden bereit ist, diesen Beratungsaufwand angemessen auf Honorarbasis zu entlohnen, insbesondere dann nicht, wenn das Ergebnis

der Beratung sein sollte, dass kein Finanzprodukt erworben wird.

Reinfried Pohl: Es ist ein Trugschluss zu glauben, dass eine Honorarberatung generell die bessere Beratung und volkswirtschaftlich sinnvoll sei. Das mag vielleicht bei besonders hohem Vermögen der Fall sein. Breite Bevölkerungskreise fahren jedoch sicher mit dem bisherigen System besser. Und viele würden sich erst gar nicht beraten lassen – mit möglicherweise fatalen Folgen. Und was die Zukunftsfähigkeit der Altersvorsorge anbetrifft: Mit einem System der Honorarberatung wären in Deutschland beispielsweise niemals über 13 Mio.



Andreas Pohl

Riester-Renten vermittelt worden. Ohne diese Leistung stünden heute zahlreiche Bürgerinnen und Bürger ohne Zusatzvorsorge da, und früher oder später hätte der Staat mit einer weit verbreiteten Altersarmut im Land zu kämpfen.

**WiKu: Die Deutsche Vermögensberatung hat vor wenigen Monaten einen Blog gestartet. Was waren die Gründe und welche Erfahrungen haben Sie damit gemacht?**

Andreas Pohl: Wir beobachten, dass immer mehr Menschen in den Neuen Medien aktiv sind. Dabei erfreuen sich Unternehmensblogs immer größerer Beliebtheit. Wir wollen über den persönlichen Kontakt zu unseren weit über 5 Mio. zufriedenen Kunden hinaus nah an den Menschen sein, die sich für uns interessieren, auch wenn darunter mal der eine oder andere Kritiker sein mag.

Reinfried Pohl: Mittlerweile gibt es über 180 Blogbeiträge von uns. Und dazu über 660 Kommentare von anderen. Bei der Internet-Suchmaschine Google wird der DVAG-Unternehmensblog mittlerweile weit oben gelistet. Zudem sind wir auch auf den interaktiven Portalen Facebook und Twitter aktiv. Trotzdem gilt auch weiterhin: „Menschen brauchen Menschen“, und das persönliche Gespräch mit einem Vermögensberater ist bei der privaten Finanz- und Vorsorgeplanung durch nichts zu ersetzen.