

Allfinanzkonzeption – ein starkes Geschäftsmodell!

Jede Krise ist die Quelle einer neuen Chance, heißt es bei einigen Finanzvertrieben in Bezug auf die Finanzkrise. Anders bei der Deutsche Vermögensberatung AG mit Sitz in Frankfurt/Main.

Das Allfinanzkonzept hat sich auch in der unruhigen Zeit bewährt.

finanzwelt sprach mit Reinfried und Andreas Pohl über ihr Resümee für 2009.

finanzwelt: In Zeiten, in denen andere Insolvenz anmelden müssen, investiert die DVAG mehr als 40 Mio. Euro in ein modernes Informations- und Congresszentrum in Marburg. Wie kam es zu diesem Projekt?

Andreas Pohl › Am Anfang stand eine Idee. Wir wollten eine Begegnungsstätte für unsere berufliche Familiengemeinschaft und die interessierte Öffentlichkeit schaffen, in der wir wichtige Meilensteine der mittlerweile fast 35-jährigen Unternehmensgeschichte der Deutschen Vermögensberatung in einer attraktiven Art und in ansprechender Form präsentieren.

Reinfried Pohl › Und dann ist bei den weiteren Überlegungen aus diesem Plan für ein Dokumentationszentrum ein noch viel größeres Vorhaben geworden, nämlich das Informations- und Congresszentrum. Und das ist auch eine besondere Referenz an unsere Heimatstadt Marburg und an unsere Eltern Anneliese Pohl und Professor Dr. Reinfried Pohl. Wir sind Marburger und haben ein Herz für diese Stadt! Zudem sind wir davon überzeugt, dass dies auch der richtige Ort für unser unternehmerisches Engagement ist! Schließlich ist Marburg der Sitz der Deutsche Vermögensberatung Holding, von der aus wir rund 40 Konzerngesellschaften steuern.

finanzwelt: Wenn man das so hört, könnte man denken, die DVAG wurde gar nicht von der Krise getroffen?

R. Pohl › Richtig ist, dass wir mit der Umsetzung der von unserem Vater entwickelten Allfinanzkonzeption ein starkes Geschäftsmodell entwickelt haben, das auch in Krisenzeiten funktioniert. So konnten wir der Finanzkrise erfolgreich trotzen und blicken mit großer Zuversicht nach vorne.

A. Pohl › Auch wenn wir die Rekordzahlen des Geschäftsjahres 2008, in dem wir mit der Deutschen Vermögensberatung Umsatzer-

löse von über 1,2 Mrd. Euro erzielten, in 2009 nicht toppen werden, so werden wir jedoch deutlich besser abschneiden als 2007. Und das war schließlich auch schon ein sehr gutes Jahr!

finanzwelt: Einige Ihrer Mitbewerber kämpfen derzeit ziemlich mit dem Neugeschäft. Wie sieht es bei der DVAG im Jahr 2009 aus?

A. Pohl › Natürlich sind die Rahmenbedingungen in diesem Jahr sehr anspruchsvoll. Und gerade in diesen Zeiten ist es besonders wichtig, dass wir unseren über 5,3 Millionen Kunden persönlich mit Rat und Tat zur Seite stehen. Das stärkt die langfristige Kundenbindung!

R. Pohl › Trotzdem: Wir haben allein in den ersten acht Monaten des Geschäftsjahres 2009 rd. 212.000 Neukunden gewonnen. Dies entspricht einer Steigerung um 11,3 % gegenüber der Vorjahresperiode. Mittlerweile betreuen die Vermögensberater der DVAG weit mehr Kunden, als es Einwohner in Bundesländern wie Sachsen oder Rheinland-Pfalz gibt.

finanzwelt: Auf welchen Produkten lag dabei die Fokussierung der Kunden?

R. Pohl › Wir konnten durch unser attraktives Allfinanzangebot insgesamt gute Ergebnisse erzielen. Führend sind wir insbesondere in den Bereichen der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge für breite Kreise der Bevölkerung, z. B. bei der Riester-Rente. Darüber hinaus stehen wir aber auch beispielsweise bei privaten Krankenversicherungen und bei den Sachversicherungen sehr gut da.

A. Pohl › Und als alleiniger Vertriebspartner steuert die DVAG mittlerweile fast das gesamte Beitragsaufkommen des zweitgrößten deutschen Lebensversicherers und eines der größten deutschen Kompositversicherer. Bei der Deut-

sche Bausparkasse Badenia lag der Anteil der DVAG im Neugeschäft des 1. Halbjahres 2009 bei über 76 %. Bei der Generali Deutschland Pensionskasse waren es 52, bei der Advocard Rechtsschutzversicherung 43 und bei der Central Krankenversicherung immerhin 33 %, die auf die DVAG entfielen. Und man kann sagen: Mit einem Neugeschäftsanteil von 47 % wird mittlerweile fast die Hälfte des Deutschland-Geschäfts der gesamten großen Generali Versicherungsgruppe durch die DVAG vermittelt.

finanzwelt: Ist hier ein „Produktwechsel“ festzustellen?

A. Pohl › Insgesamt beobachten wir, dass die Menschen genauer hinschauen, wem sie ihr Geld anvertrauen und wie sicher die vermittelten Produkte sind. Da stehen wir natürlich mit unseren finanzstarken Premiumpartnern Deutsche Bank und Generali Gruppe bestens da! Das Thema „Sicherheit“ spielt bei der Vermögensplanung heute eine größere Rolle als vor der Finanzkrise!

R. Pohl › Dabei können unsere Kunden darauf bauen, dass ihr DVAG-Vermögensberater grundsätzlich nur staatlich beaufsichtigte Finanzprodukte vermittelt und generell auf das Angebot von zwar provisionssträchtigen, jedoch riskanten Zertifikaten oder Produkten des Grauen Kapitalmarktes verzichtet. Das hat sich gerade in der Finanzkrise bewährt. Insofern stellen wir auch keinen ausgeprägten „Produktwechsel“ bei unseren Kunden fest.

finanzwelt: Verbraucherschützer kritisieren zurzeit das Provisionsgeschäft und favorisieren die Honorarberatung. Wie stehen Sie zu diesem Thema?

R. Pohl › Ich sehe keine Notwendigkeit dafür, dass es parallel zu den bewährten Vertriebsformen, bei denen die Beratungsleistung in der Provision bereits eingepreist ist, auch eine

„Mit der Umsetzung der von unserem Vater entwickelten Allfinanzkonzeption haben wir ein starkes Geschäftsmodell entwickelt, das auch in Krisenzeiten funktioniert.“



Reinfried Pohl (li.) und Andreas Pohl (re.).

Beratung gegen Honorar geben muss. Und wenn einer Beratung gegen Honorar anbietet, dann sollte er offenlegen, welche Leistung und Gewährleistung er wirklich anbietet, wie weit sein Beratungsauftrag reicht, wo seine Grenzen sind, was er dafür bekommt und welche Qualifikation er mitbringt, damit er diesen Job ausüben darf. Ich bin der Auffassung, dass der, der gegen Honorar berät, nicht gleichzeitig auch Produkte vermitteln darf, ansonsten gibt es einen Interessenkonflikt. Der sollte vermieden werden.

A. Pohl › Da wird doch das Kind mit dem Bade ausgeschüttet! Was bedeutet überhaupt Honorarberatung? Und weshalb soll sie besser sein als eine andere Beratung? Bisher war in Deutschland ja auch schon die Beratung gegen Honorar möglich. Die Kunden haben sie aber nicht angenommen, ihren Mehrwert nicht erkannt. Weshalb soll das künftig anders sein?

finanzwelt: Demnach hat die Honorarberatung keine Durchsetzungskraft in Deutschland?

A. Pohl › Ich glaube nicht, dass wir in Deutschland eine Honorarberatung brauchen. Es ist lediglich ein alternatives Geschäftsmodell, mit dem Leistung vergütet werden soll. Umsonst gibt es da nichts, auch Honorarberater wollen Geld verdienen, den persönlichen Gewinn maximieren. Also, weshalb sollten Kunden unbedingt zu ihnen gehen?

R. Pohl › Ich denke nicht, dass Honorarberatung etwas für breite Kreise der Bevölkerung ist. Ich kann mir aber vorstellen, dass es – so wie bisher auch schon – ein Spitzensegment im Private Banking gibt, wo eine Honorarberatung Sinn machen kann.

finanzwelt: Abschließende Frage: Welche Themen werden Ihrer Meinung nach das Jahr

2010 beeinflussen? Gehört zum Beispiel das Bürgerentlastungsgesetz dazu?

R. Pohl › Das Bürgerentlastungsgesetz ist wichtig, aber nicht alles. Die neue Regierung wird weiter einen Kurs steuern, bei dem mögliche Spielräume zur Senkung der Steuerlast für die Bürger ausgenutzt werden. Und die Bürger sollten sich sehr genau überlegen und sich beraten lassen, ob nicht ein höheres „Netto“ dann auch ganz oder zumindest teilweise zur Aufstockung der eigenen Altersvorsorge eingesetzt werden sollte.

A. Pohl › Ich kann dem nur zustimmen. Wer nicht „früher an später“ denkt und nicht das Thema der privaten Vorsorge früh angeht und ernst nimmt, ist später möglicherweise von Altersarmut bedroht. Von der gesetzlichen Rente allein werden wohl die wenigsten Menschen im Alter leben wollen. ■

Das Gespräch führte Marc Oehme