

50 *Jahre*
Familienunternehmen



Inhalt



- 4 Vorwort
- 6 Holding

- 8 50 Jahre Zukunft
- 12 Andreas Pohl im Interview

- 18 Unser Leitbild und unsere Ziele
- 20 Vorstand
- 22 Aufsichtsrat und Beirat
- 24 Was 2024 besonders war

- 30 Das sind wir
- 32 Immer in der Nähe
- 34 DVAG in Zahlen

- 38 Wie wir ausbilden
- 42 Lernen von den Besten
- 44 Was wir bieten

- 48 Verantwortung leben

- 54 Unsere Partner
- 56 Das Jahr in Kürze
- 67 Kennzahlen, Bilanz, GuV
- 72 Unsere Geschichte

Vorwort



Online finden Sie den
Unternehmensbericht hier:
www.unternehmensbericht.dvag



Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Freunde unseres Unternehmens,

wir haben 2024 viel erlebt – es war ein weiteres Jahr voller Herausforderungen für die Gesellschaft sowie die Wirtschaft. Die anhaltenden geopolitischen Spannungen, die Inflation sowie Unsicherheiten in der globalen Wirtschaft verunsichern weiterhin viele Menschen. In solchen Zeiten wird die Bedeutung verlässlicher Partner, die Orientierung und Sicherheit bieten, umso deutlicher. Wir haben erlebt, wie wichtig es für unsere Kundinnen und Kunden ist, fundierte finanzielle Entscheidungen zu treffen und sich auf einen stabilen und langfristigen Begleiter für ihre Vermögensabsicherung und ihren Vermögensaufbau verlassen zu können. Ich bin überzeugt, dass gerade in volatilen Zeiten das Konzept, umfassende Finanz- und Versicherungsdienstleistungen aus einer Hand anzubieten, seine volle Wirkung entfaltet.

Vor diesem Hintergrund freue ich mich umso mehr, dass die Deutsche Vermögensberatung im Geschäftsjahr 2024 wieder ein herausragendes Ergebnis erzielt hat – erneut einen Rekord. Dieses Ergebnis wäre ohne den außerordentlichen Einsatz der Vermögensberaterinnen und

Vermögensberater nicht möglich gewesen. Sie sind konstant für ihre Kundinnen und Kunden da, beraten sie und entwickeln gemeinsam mit ihnen maßgeschneiderte Lösungen. Das Vertrauen, das uns entgegengebracht wird, zeigt einmal mehr die Stärke unseres Allfinanzmodells.

Unser Erfolg des vergangenen Jahres ist zugleich ein besonderer Meilenstein, da wir dieses Jahr unser 50-jähriges Firmenjubiläum feiern. Seit einem halben Jahrhundert steht unser Geschäftsmodell für Stabilität, Kontinuität und Kundenorientierung. In diesen fünf Jahrzehnten haben wir uns stets an den Wandel der Märkte und der Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden angepasst und gleichzeitig unsere Kernwerte bewahrt. Aber der Blick zurück ist nur ein Teil der Geschichte. Die Zukunft liegt vor uns und wir sind bestens darauf vorbereitet.

Das Ziel bleibt klar: Auch in den kommenden Jahren werden wir ein unverzichtbarer Partner sein, der den Menschen in allen Lebenslagen zur Seite steht. Mit der richtigen Mischung aus digitaler Innovation und persönlicher Beratung gestalten wir die Finanzbranche aktiv mit. Wer nach einer zukunftssicheren Lösung sucht, kommt an der Deutschen Vermögensberatung nicht vorbei. Wir sind fest entschlossen, gemeinsam auch die nächsten 50 Jahre zu prägen und zukunftsweisend voranzutreiben.

Es grüßt Sie herzlich

Ihr

Andreas Pohl



Die Holding



Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH

Die Deutsche Vermögensberatung Holding ist das organisatorische Dach der Deutschen Vermögensberatung Gruppe und hält die Mehrheit der Aktienanteile an den operativen Konzerngesellschaften. Übergeordnetes Ziel der Holding ist die langfristige Sicherung des bereits 1975 gegründeten Familienunternehmens. Gesellschafter sind Andreas Pohl und Reinfried Pohl.



Die vergangenen 50 Jahre zeigen: Das Geschäftsmodell der Deutschen Vermögensberatung überzeugt. Und auch mit Blick auf die nächsten Jahrzehnte steht fest, dass das Konzept der Allfinanzberatung optimal zu den Anforderungen der Zukunft passt. Gepaart mit der Innovationskraft, dem Mut und der Weitsicht des Familienunternehmens bietet die Welt von morgen dem Unternehmen sowie den Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern großartige Chancen, ihren Erfolg zu sichern und weiter auszubauen.

50 Jahre Zukunft



DIVERSITÄT

Vielfalt als Grundlage für den wirtschaftlichen Erfolg

Vielfalt ist und bleibt einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren der DVAG: Menschen aus allen Altersstufen und mit über 50 verschiedenen Nationalitäten arbeiten hier. Sie alle haben die gleichen Karrierechancen und bringen ihre Sichtweisen und Erfahrungen in ihre Tätigkeit als Vermögensberater ein. Das macht das Unternehmen nicht nur innovativer, sondern fördert auch ein tiefgehendes Verständnis für die Wünsche und Ziele der Kunden. Nachhaltige Kundenbeziehungen und ein starkes Fundament für den Unternehmenserfolg sind die Folge.



INDIVIDUELL UND PERSÖNLICH

Der Erfolgsfaktor Allfinanzberatung

Die Finanz- und Versicherungswelt wird immer komplexer. Dementsprechend steigen in Zukunft auch die Erwartungen an die Beratung zu den Themen Altersvorsorge, Vermögensaufbau und Absicherung. Die Vermögensberater können mit ihrem Konzept der Allfinanzberatung bestens auf diese Entwicklungen reagieren: Sie bieten ihren Kunden eine ganzheitliche sowie individuelle Beratung. Auf Basis einer allumfassenden Analyse der persönlichen Finanzen entwickeln sie ein tragfähiges Konzept für die Zukunft, das zu den persönlichen Vorstellungen, Träumen und Lebenssituationen der Kunden passt. Das macht die Qualität der Allfinanzberatung aus und führt außerdem dazu, dass ihre Bedeutung in Zukunft noch weiter zunehmen wird.

GESELLSCHAFTLICHER UND SOZIALER WANDEL

Zukunftssichere Beratung und sinnvoller Auftrag

Schon heute stehen Deutschlands Sozialsysteme vor überwältigenden Aufgaben. Die Gefahr der Altersarmut und drohende Lücken in der medizinischen Versorgung bereiten Jung und Alt Sorgen. Viele Menschen erkennen, dass eine private Vorsorge für die eigene Gesundheit und die finanzielle Absicherung im Rentenalter unumgänglich ist. Die Frage ist nicht mehr, „ob“, sondern „wie“. Die Vermögensberater unterstützen Menschen aller Bevölkerungsschichten dabei, in diesen wichtigen Angelegenheiten die richtigen Entscheidungen zu treffen. Und während viele Banken kontinuierlich Filialen abbauen, wählt die Deutsche Vermögensberatung einen anderen Weg. Sie setzt unverändert auf die regionale Verbundenheit und die Präsenz vor Ort.



MODERNE ARBEITSWELT

Antworten auf die Anforderungen der jungen Generation

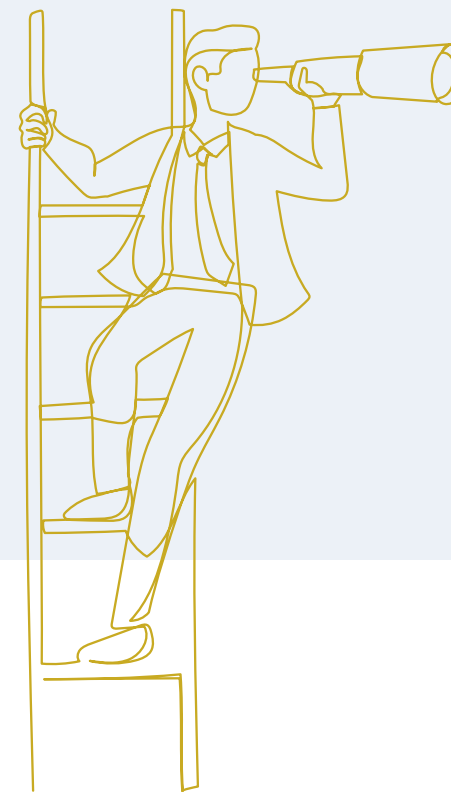
Das Konzept New Work bestimmt die Arbeitswelt von morgen. Die Beschäftigten sehnen sich nach Autonomie und Selbstbestimmung sowie Flexibilität und Gemeinschaft und nach der Sinnhaftigkeit ihrer Aufgaben. All das bietet der Beruf des Vermögensberaters bei der Deutschen Vermögensberatung. Das Familienunternehmen fördert unternehmerische Leistung, Freiheit und Eigenverantwortung. Ein transparentes Aufstiegs- und Vergütungsmodell ermöglicht jedem Vermögensberater gleiche Karrierechancen – unabhängig von Geschlecht, Alter oder Herkunft. Dank ihrer Selbstständigkeit können die Finanzcoaches flexibel arbeiten und haben die Möglichkeit, eigene Teams aufzubauen. Dabei profitieren sie von einer starken Servicegesellschaft im Rücken, die ihnen modernste Vertriebsunterstützung bietet und agil auf Veränderungen reagiert.



KÜNSTLICHE INTELLIGENZ UND DIGITALISIERUNG

Innovationsmotor für die Kundenberatung

Künstliche Intelligenz (KI) wird auch in Zukunft einen entscheidenden Einfluss auf die Finanzdienstleistungsbranche haben. Bei der DVAG treten neue Technologien aber nicht in Konkurrenz zu den Menschen, sondern unterstützen die Vermögensberater bei der Arbeit und schaffen Zeit und Platz für das Herzstück ihrer Tätigkeit: die Beratung. Deshalb wird die DVAG auch in Zukunft von der eigenen Innovationskraft profitieren und kontinuierlich in neue Technologien und Prozesse investieren. Nicht nur, um Schritt zu halten, sondern vielmehr, um den Markt aktiv mitzugestalten. Mit dem Ziel, die persönliche Beratung der Kunden durch die Vermögensberater weiterzuentwickeln, nimmt die Deutsche Vermögensberatung bei technischen Weiterentwicklungen schon immer eine Vorreiterrolle ein.



EXTERNE EINFLUSSGRÖSSEN

Regulierungsinitiativen und volatile Märkte

Die Deutsche Vermögensberatung feiert in diesem Jahr ihr 50-jähriges Jubiläum. Seit einem halben Jahrhundert stehen langfristige Erfolge im Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns, und dank einer vorausschauenden Strategie ist das Familienunternehmen optimal für die Zukunft aufgestellt. Daher hat die DVAG das Know-how, um Herausforderungen, die sich beispielsweise aus Regulierungsinitiativen aus Politik und Wirtschaft ergeben, zu begegnen. Auch auf mögliche volatile Marktentwicklungen ist man vorbereitet. Diese können immer dazu führen, dass sich Vorzeichen für Anlage- und Vorsorgestrategien ändern. Dank ihrer exzellenten Ausbildung sind die Vermögensberater in der Lage, darauf flexibel zu reagieren und im Sinne ihrer Kunden zu handeln.

»Wir gehen VORAN«

INTERVIEW
MIT ANDREAS POHL



2024 war ein turbulentes Jahr für viele Branchen. Welche besonderen Herausforderungen hat die Versicherungs- und Finanzbranche in diesem Jahr erlebt?

2024 war in der Tat ein Jahr, das von Unsicherheiten geprägt war. Die geopolitischen Spannungen, die hohe Inflation und die zunehmende Regulierungsdichte haben alle beschäftigt. Die anhaltenden wirtschaftlichen Turbulenzen haben viele Unternehmen in Bedrängnis gebracht und zahlreiche Menschen um ihre Arbeitsplätze und Existenzen bangen lassen. Umso mehr freue ich mich, dass wir sowohl für unsere Kunden als auch für unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater Sicherheit und Stabilität bieten konnten. Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen ist es uns erneut gelungen, das beste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte der Deutschen Vermögensberatung zu erzielen. Menschen wollen heutzutage nicht nur eine Beratung – sie erwarten maßgeschneiderte Lösungen und einen Partner, der sie zuverlässig durch unsichere Zeiten begleitet.

Dazu kommen technologische Entwicklungen wie künstliche Intelligenz, die die Finanzbranche nachhaltig beeinflussen. Die Geschwindigkeit dieser Transformation ist für viele eine Herausforderung, aber sie ist auch eine enorme Chance. Wir sind das Thema von Beginn an strategisch angegangen und haben investiert. Wer jetzt mutige Schritte geht, wird langfristig belohnt.

Die Deutsche Vermögensberatung ist seit 50 Jahren erfolgreich. Was bedeutet es, ein Familienunternehmen zu leiten, das auf eine so lange Erfolgsgeschichte zurückblicken kann?

Ein Familienunternehmen zu führen, bedeutet vor allem Verantwortung. Verantwortung für die Generationen, die vor uns das Fundament

gelegt haben, für diejenigen, die es aktuell festigen, sowie für diejenigen, die in Zukunft darauf aufbauen. 50 Jahre Erfolgsgeschichte sind kein Zufall, sondern das Resultat harter Arbeit, eines klaren Wertekompasses und langfristigen Denkens. Unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater tragen mit ihrer unermüdlichen Arbeit und ihrem Engagement maßgeblich dazu bei, dass wir so erfolgreich sind. Sie alle sind Unternehmer, die es geschafft haben, ihr Unternehmen über Jahrzehnte hinweg auf Kurs zu halten. Dabei ist der persönliche Kontakt unserer Coaches zu ihren Kundinnen und Kunden entscheidend. Diese Beständigkeit und der Wille, generationsübergreifend Werte zu wahren, machen uns aus. Gleichzeitig spornt uns das an, die DVAG stetig weiterzuentwickeln und nicht stehen zu bleiben. Die Kontinuität, mit der wir agieren, ist etwas Besonderes!

»Ich bin unglaublich stolz auf das, was wir erreicht haben, aber mein Fokus liegt ganz klar auf der Zukunft.«

Das Geschäftsergebnis ist hervorragend ausgefallen. Was sind die entscheidenden Faktoren für diesen anhaltenden Erfolg?

Unser Erfolg basiert auf drei Säulen: Vertrauen, Menschlichkeit und Innovationskraft. Vertrauen, weil unsere Kundinnen und Kunden wissen, dass wir für Stabilität stehen, selbst in turbulenten Zeiten. Unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater begleiten ihre Kunden meist ein Leben lang – auch in bewegten oder schwierigen Zeiten. Menschlichkeit, weil wir verstehen,

dass Geschäfte nicht zwischen Unternehmen und Kunde, sondern zwischen Menschen stattfinden. Und Innovationskraft, weil wir kontinuierlich in neue Technologien und Prozesse investieren, um nicht nur Schritt zu halten, sondern den Markt auch aktiv mitzugestalten. Die Vermögensberater sind der entscheidende Baustein in diesem Gefüge – sie schaffen die Brücke zwischen ihren Kunden und dem Finanzwissen, basierend auf echter Beratung und nicht auf Verkaufsgesprächen.

Ein halbes Jahrhundert Erfolg – wie feiern Sie das 50-jährige Jubiläum und wie blicken Sie in die Zukunft?

50 Jahre – das ist eine enorme Leistung und natürlich soll das gefeiert werden. Aber das Jubiläum ist nicht nur Anlass zur Feier, sondern auch zur Reflexion. Wir haben uns die Zeit genommen, zurückzublicken und die Meilensteine zu würdigen, die hinter uns liegen. Gleichzeitig wollen wir auch den Menschen danken, die diesen Erfolg möglich machen. In die Zukunft blicken wir mit Optimismus und Entschlossenheit. Wir setzen weiterhin auf Innovation, um unseren Kunden die besten Finanzlösungen zu bieten. Damit schaffen wir es, die Herausforderungen der nächsten Jahrzehnte zu meistern und unseren Erfolg fortzusetzen.

Die Vermögensberater werden immer wieder als Schlüsselfaktor Ihres Erfolgs genannt. Was macht sie so besonders und was ist Ihr Geheimnis bei der Zusammenarbeit?

Die Vermögensberater sind nicht nur Experten in ihrem Fach, sondern verstehen auch den Markt und ihre Kundinnen und Kunden hervorragend. Sie bieten in der heutigen Zeit individuelle Lösungen, die genau auf die Lebenssituation des Kunden zugeschnitten sind. Das Erfolgsgeheimnis in der Zusammenarbeit mit den Vermögensberatern ist die Fähigkeit, visionär zu denken und gleichzeitig die Bedürfnisse der Beraterinnen und Berater stets im Blick zu

behalten. Durch die Förderung einer Kultur der kontinuierlichen Innovation und des Teamgeists haben wir es geschafft, die DVAG an sich verändernde Märkte anzupassen und gleichzeitig die Werte und Prinzipien zu bewahren, die uns groß gemacht haben. Nah am Vertrieb zu sein, ist mir wichtig. Jeder Vermögensberater weiß, dass er auf die Unterstützung zählen kann. Die Mischung aus Rückendeckung und eigenverantwortlicher Arbeit macht uns stark.

Der Markt verändert sich rasend schnell. Wie stellen Sie sich als Unternehmen für die Zukunft auf?

Wir sehen die Veränderungen im Markt nicht als Bedrohung, sondern als Chance. Unser Ziel ist es, in den nächsten Jahren unsere digitale Transformation noch weiter zu beschleunigen. Dabei geht es uns in erster Linie darum, Abwicklungsprozesse so effizient und schnell zu gestalten wie möglich. Der Fokus bleibt weiterhin auf der Beratung von Mensch zu Mensch. Technologiegestützte Beratung gewinnt an Bedeutung und gleichzeitig bleibt die persönliche Kompetenz unserer Vermögensberater die Basis für Beratungsgespräche. Außerdem planen wir, den Aspekt Nachhaltigkeit stärker in das Geschäftsmodell zu integrieren und unser Handeln in den Bereichen entsprechend zu erweitern. Der Fokus liegt klar darauf, verantwortungsvoll zu wachsen und gleichzeitig einen positiven Beitrag zur Gesellschaft zu leisten.

Das Rentenpaket sorgt auch im kommenden Jahr für weitere Diskussionen. Die Bedeutung staatlicher Förderung wird immer wichtiger. Darüber hinaus stehen wir vor weiteren wirtschaftlichen Herausforderungen, die durch den Regierungswechsel und die damit verbundenen Unsicherheiten verstärkt werden. Diese Entwicklungen erfordern eine sorgfältige Analyse und Anpassung unserer Strategien, um den neuen Gegebenheiten gerecht zu werden. Ungeachtet der zukünftigen Ausgestaltung steht



fest: Die private Vorsorge wird in ihrer Bedeutung weiterwachsen und unverzichtbarer Baustein der Altersvorsorge sein. Nun kommt es darauf an, die Chancen für die Verbraucher auszubauen und das Beratungsangebot zu stärken.

Was für eine Rolle spielt gesellschaftliches Engagement für die DVAG?

Gesellschaftliches Engagement ist für die DVAG von großer Bedeutung, da es die Werte und die Verantwortung gegenüber der Gemeinschaft widerspiegelt. Durch unser Engagement tragen wir nicht nur zur positiven Entwicklung der Gesellschaft bei, sondern stärken auch das Vertrauen unserer Kunden und Partner in unser Unternehmen und bewirken so eine nachhaltige Entwicklung und langfristigen Erfolg.

Besonders erfreulich ist, dass dieses Engagement nicht nur für uns als DVAG von Bedeutung

ist, sondern auch für unsere Vermögensberater. Sie setzen sich aktiv in verschiedenen Projekten ein, wie zum Beispiel für den gemeinnützigen Verein „DVAG hilft e. V.“, die „Tafel Deutschland e. V.“ und zahlreiche lokale Initiativen.

Was bedeutet Erfolg für Sie persönlich und wie halten Sie die Balance zwischen Tradition und Innovation?

Erfolg ist für mich, wenn wir es schaffen, langfristig Mehrwert für alle unsere Stakeholder zu schaffen – sei es für die Kunden, unsere Partner oder die Gesellschaft als Ganzes. Die Balance zwischen Tradition und Innovation zu halten, ist dabei eine der größten Herausforderungen. Für mich liegt der Schlüssel darin, beides nicht als Gegensätze zu sehen. Tradition gibt uns Werte wie Verlässlichkeit, Vertrauen, Kompetenz und Verantwortung, auf die wir bauen können. Innovation ist der Weg, wie wir diese Werte

50

Jahre Zukunft

zeitgemäß umsetzen und in die Zukunft tragen. Man muss immer wieder Mut finden, alte Wege zu verlassen, ohne die Wurzeln zu vergessen.

Wie schätzen Sie den Einfluss von künstlicher Intelligenz und Digitalisierung auf die Versicherungsbranche ein?

Die Digitalisierung, vor allem der Einsatz von KI, verändert die Branche maßgeblich. Sie kann dabei helfen, Risiken präziser zu analysieren, Schäden schneller zu regulieren und Prozesse zu automatisieren. Aber – und das ist mir wichtig – die Technik kann den menschlichen Kontakt nicht ersetzen. Bei aller Effizienz, die uns Technologien ermöglichen, bleibt der persönliche Austausch der entscheidende Faktor für den Aufbau einer Kundenbeziehung. Wir werden also in den kommenden Jahren in Technologien investieren, die unsere Vermögensberater unterstützen, ohne das Zwischenmenschliche zu verlieren. Es geht darum, die Stärke beider Welten zu vereinen.

»Wir nutzen mehr denn je die Chancen sich verändernder Märkte und Kundenbedürfnisse.«

Sie sind seit über zehn Jahren der Vorstandsvorsitzende der DVAG. Wenn Sie in die Zukunft blicken – was haben Sie sich für die nächste Dekade vorgenommen?

Mein Ziel ist es, dass in zehn Jahren kein Weg mehr an der Deutschen Vermögensberatung vorbeiführt. Die Menschen sollen beim Thema Altersvorsorge an uns denken und uns als führendes Unternehmen wahrnehmen, das Innovation mit Tradition verbindet. Wir wollen nicht nur Marktführer sein, sondern vor allem auch als vertrauenswürdiger Partner für un-

sere Kunden gesehen werden, der Verantwortung übernimmt.

Wie stehen Sie zu dem Thema Aus- und Weiterbildung?

Ich sehe die Deutsche Vermögensberatung mittlerweile auch als Bildungsunternehmen mit einem klaren Bildungsauftrag. Wir investieren intensiv in die Ausbildung und persönliche Entwicklung unserer Berater, denn nur wer sich selbst sicher fühlt, kann die hochwertige Qualität weitergeben, die bei uns Standard ist. Die Vermögensberater durchlaufen eine intensive Ausbildung. Der fachliche Teil bildet das Fundament, auf dem die Kompetenzen aufgebaut werden und eine passgenaue Konzeptberatung stattfinden kann. Wir setzen auf maßgeschneiderte individuelle Weiterbildungsmaßnahmen, um die wichtigen Qualifikationen in der Finanzbranche wie Immobiliendarlehensvermittler oder die Zertifizierung zur Beratung nach § 34 f GewO zu erlangen. So werden wir dem Anspruch an eine Rundumausbildung gerecht, wodurch die Vermögensberater dann ihre Kundinnen und Kunden mit entsprechendem Finanzwissen weiterbilden können. Auch die persönliche Entwicklung ist im Rahmen der Aus- und Weiterbildung ein bedeutender Faktor.

Was würden Sie den jungen Menschen von morgen mit auf den Weg geben?

Die Welt verändert sich rasend schnell und die Fähigkeit, flexibel zu bleiben und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren, ist entscheidend. Denkt frühzeitig an die Zukunft und beginnt rechtzeitig mit der Altersvorsorge. Eine solide finanzielle Basis ist entscheidend für ein sorgenfreies Leben im Alter. Gleichzeitig ist es wichtig, berufliche Zufriedenheit und die eigenen Karrierechancen nicht aus den Augen zu verlieren. Der Beruf des Vermögensberaters bietet spannende Perspektiven, da er nicht nur fachliche Weiterentwicklung bietet, sondern auch ein leistungsorientiertes Umfeld und vielfältige Karrierechancen.

Wir denken nicht in Quartalsberichten, sondern in Generationen.

Unser Leitbild und unsere Ziele

Seit 50 Jahren ist die Deutsche Vermögensberatung AG (DVAG) ein erfolgreiches Unternehmen in der Finanzbranche. Prof. Dr. Reinfried Pohl (* 1928; † 2014) hat die Vision und die Werte verkörpert und vorgelebt, nach denen wir heute noch handeln. Seit 2014 führen Andreas Pohl und Reinfried Pohl die Erfolgsgeschichte fort und bauen diese aus. Dabei trägt uns unser Selbstverständnis als Marktführer zuverlässig in die Zukunft. Es beruht auf einem Leitbild, das uns einzigartig macht. Dieses Leitbild fasst unsere Vision, Mission und Werte zusammen, gibt uns Orientierung – und motiviert, uns jeden Tag.

Wir sind leistungsorientiert.

Wie ein guter Coach bringen wir Menschen zur Bestleistung. Wir fördern Leistung, unternehmerische Freiheit und Eigenverantwortung. Unser transparentes Aufstiegs- und Vergütungsmodell bietet jedem Vermögensberater gleiche Karrierechancen – unabhängig von Geschlecht, Alter oder Herkunft. Mit umfassender Beratung helfen wir unseren Kunden systematisch, mittel- bis langfristig ihre finanziellen Ziele zu erreichen, bei Absicherung, Altersvorsorge oder Vermögensaufbau. Wir beraten jeden und jede passend und entwickeln individuelle Konzepte.

Wir sind menschlich.

Als modernes Familienunternehmen setzen wir auf offenen Erfahrungsaustausch und menschliches Miteinander. Eine langfristige Zusammenarbeit und ein partnerschaftlicher Umgang sind die zentralen Leit motive unserer Berufsgemeinschaft. Wir handeln aus Verantwortung für unsere Kunden. Als persönliche Finanzcoaches begleiten wir jeden Kunden kontinuierlich bei der Verwirklichung seiner individuellen finanziellen Ziele – unabhängig von der Höhe seines Vermögens. Dabei sind wir Berater und Partner, stellen Chancen vor – und befähigen, kluge Entscheidungen zu treffen.

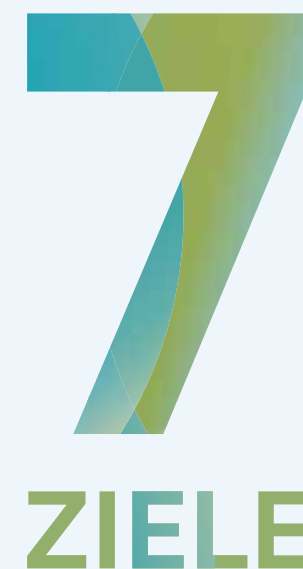
Wir sind stark.

Als Erfinderin der Allfinanzstrategie sind wir Deutschlands größte eigenständige Finanzberatung. Wir schaffen optimale Voraussetzungen für den Erfolg unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater – durch Partnerschaften mit renommierten Produktanbietern, die professionelle Unterstützung des Vertriebs und unser vorbildliches Aus- und Weiterbildungssystem. Rund 8 Millionen Kunden, zertifizierte Top-Produkte sowie regelmäßige Auszeichnungen unserer Beratungs- und Servicequalität durch unabhängige Institute zeigen eindrucksvoll unsere einzigartige Stärke.



Chancen nutzen und ergreifen

Der Mut zu Investitionen und Innovation sowie die strategische Ausrichtung der letzten Jahre zahlen sich aus. Andreas Pohls 2015 gestartete Wachstumsoffensive erzielte trotz zahlreicher Herausforderungen starke Erfolge. Der Umsatz des Unternehmens hat sich in dieser Zeit nahezu verdoppelt. Heute ist das Unternehmen hervorragend aufgestellt. Mit einer aktuellen Wachstumsstrategie für die Beratung und den Teamaufbau, die auf der Führungskräftekonferenz 2024 vom Vorstandsvorsitzenden vorgestellt wurde, steht fest: Es wird weiterhin auf Innovation, starke Teams und nachhaltiges Wachstum gesetzt.



- 1 Wir bleiben die erste Adresse für den Beruf des Vermögensberaters.
- 2 Die Bekanntheit und das Image der DVAG und des Berufsbildes des Vermögensberaters werden weiter gefördert.
- 3 Unser Service für die Vermögensberater ist und bleibt der beste am Markt.
- 4 Wir werden zur ersten Anlaufstelle unserer Kundinnen und Kunden für Vermögensberatung und Finanzcoaching.
- 5 Wir nutzen die Chancen sich verändernder Märkte und Kundenbedürfnisse.
- 6 Wir stehen für beste Qualität in der Finanzberatung.
- 7 Wir erhalten unsere einzigartige, familiär geprägte Unternehmenskultur und übernehmen gesellschaftliche Verantwortung.

Der Vorstand

»Als Familienunternehmen planen wir langfristig, handeln zukunftsgerichtet und lassen uns nicht von kurzfristigen Renditezielen leiten.«

Andreas Pohl
Vorstandsvorsitzender



Marcus Aßmuth
Konzernentwicklung,
Marketing, Deutsche
Verrechnungsstelle,
Fachhochschule der
Wirtschaft (FHDW)



Andreas Pohl
Vorstandsvorsitzender



Robert Peil
Koordination der
Vertriebsbereiche,
Veranstaltungen,
Führungsaus-
bildung, Berufs-
bildungszentren



Dr. Helge Lach
Markt und Regulierung,
Verbände, Zentrum für
Vermögensberatung



Lars Knackstedt
Finanzen,
Beteiligungen,
Immobilien,
Steuern



Christian Glanz
Informations-
technologie,
Betrieb, Verwaltung



Dr. Andreas Franken
Recht, Personal



Markus Knapp
Zentrale Vertriebs-
entwicklung,
Versicherungen,
Fach- und
Vertriebsausbildung



Steffen Leipold
Banken und
Investment,
Ausland

Der Aufsichtsrat

Hans-Theo Franken

Versicherungsbetriebswirt, Vorsitzender des Aufsichtsrats

Giulio Terzariol

CEO Insurance der Assicurazioni Generali S. p. A.,
stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats
(seit 21.03.2024)

Antonio Cangeri

Group General Council der Assicurazioni Generali S. p. A.,
(stellvertretender Vorsitzender bis 21.03.2024)

Prof. Rainer Kirchdörfer

Rechtsanwalt

Giovanni Liverani

Mitglied des Generali Group Management Committees
(bis 18.07.2024)

Dr. Heike Ottemann-Toyza

Chefsyndika der Generali Deutschland AG

Dr. Jochen Petin

Ehemaliges Mitglied des Vorstandes der Generali Deutschland AG
(seit 01.08.2024)

Dr. med. Ana Pohl

Ärztin

Jacqueline Pohl

Kauffrau

Dr. Andreas Richter

Rechtsanwalt

Der Beirat

Dr. Theodor Waigel

Bundesminister a. D., Rechtsanwalt, Ehrenvorsitzender des Beirats

Dr. h. c. Udo Corts

Staatsminister a. D., Vorsitzender des Beirats

Markus Ferber

Mitglied des Europäischen Parlaments

Rainer Neske

Vorsitzender des Vorstands der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW)

Dr. h. c. Petra Roth

Oberbürgermeisterin a. D. der Stadt Frankfurt am Main

Dr. Wolfgang Schüssel

Bundeskanzler a. D. der Republik Österreich

Dr. Hermann Otto Solms

Bundestagsvizepräsident a. D.

Karl Starzacher

Staatsminister a. D., Rechtsanwalt

DDr. Martin Wagner

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Michael Westkamp

Vorstandsvorsitzender der AachenMünchener a. D.

Brigitte Zypries

Bundesministerin a. D.

Was 2024 besonders war

Das vergangene Geschäftsjahr war für die Deutsche Vermögensberatung abwechslungsreich. Viele besondere Momente zeigen, wie die Unternehmenskultur im Familienunternehmen gelebt wird und welche Werte dabei leiten.



AUSTAUSCH UND IMPULSE

Ein unschlagbares Team für das Unternehmertum

Raus aus dem Alltag und aus bestehenden Gedankenmustern. Veranstaltungen für die Vermögensberaterinnen und Vermögensberater geben Impulse, frische Ideen und konkrete Umsetzungsansätze für die Praxis. Der Dialog steht dabei seit jeher im Mittelpunkt: Denn ein umfassender Wissens- und Erfahrungsaustausch führt zu gegenseitiger Unterstützung und zu Erfolg. Ein Beispiel dafür ist die Tagung der Jungunternehmer und Jungunternehmerinnen der Tochtergesellschaft Allfinanz im April, die bereits zum fünften Mal stattfand. Über 170 Vermögensberaterinnen und Vermögensberater trafen sich, um Erfolgsrezepte, Learnings und Best Practices rund um den Teamaufbau auszutauschen. Spannende Bühnentreffs, Vorträge, Workshops und Gespräche boten reichlich Gelegenheit zur Weiterbildung.

ERFOLG UND WANDEL

Eine starke Leitung für ein zukunftsorientiertes Unternehmen

Im vergangenen Jahr stand ein besonderes Jubiläum an: Andreas Pohl begleitet seit bereits 10 Jahren als Vorstandsvorsitzender den erfolgreichen Weg der Deutschen Vermögensberatung. Seit er 2014 die Führung von seinem Vater übernahm, lenkte er das Unternehmen durch zahlreiche Herausforderungen – und das mit herausragenden Resultaten. Unter seiner Leitung hat sich das Familienunternehmen als Vorreiter in der Finanzdienstleistungsbranche behauptet. Dabei immer im Fokus: mit über 5.200 Direktionen und Geschäftsstellen bundesweit regional bestens für die Kundinnen und Kunden der zuverlässige Partner vor Ort zu sein. Die Vermögensberater sind und bleiben stets die erste Anlaufstelle für Fragen rund um Absicherung, Altersvorsorge und Vermögensaufbau.



GEMEINSCHAFT UND BEGEISTERUNG

Ein unvergessliches Turnier

Ein Höhepunkt des letzten Jahres war der VB-Cup. Deutschlandweit traten insgesamt 100 regionale Teams gegeneinander an, um das Runde ins Eckige zu befördern. Am 13. Juli fand in Marburg das Finalturnier des VB-Cups 2024 statt, bei dem sich 13 Teams ein letztes Mal voll ins Zeug legten. Neben dem notwendigen Ehrgeiz standen vor allem der Spaß und das unvergleichliche Miteinander im Vordergrund. Ein besonderer Gast machte den Tag unvergesslich: Unser langjähriger Partner Jürgen Klopp gab Einblicke in seine beeindruckende Karriere und sprach über Themen wie Coaching und Teamführung.





INNOVATION UND FORTSCHRITT

Wegweisende Beratungslösungen aus einer Hand

Aus der Praxis für die Praxis: 2024 brachte zahlreiche Weiterentwicklungen und Neuerungen für die Vermögensberaterinnen und Vermögensberater im Bereich Banken und Investment. Die Investmentberatungs- und Antragsprozesse wurden weiterentwickelt, vereinfacht und vollständig digitalisiert. Mit der Einführung einer neuen Fondswelt können die Finanzcoaches ihre Kunden professionell, individuell und ganzheitlich bei der Geld- und Vermögensanlage beraten. Der Trend setzt sich fort: Die Kunden hatten sehr hohen Bedarf an Gesprächen zu Themen rund um die langfristige Geldanlage und die verschiedenen Möglichkeiten. Insbesondere bestand ein großes Kundeninteresse an unseren Edelmetallprodukten, vor allem der exklusive Geiger Gold- und Silbersparplan sowie die Geiger Goldrente waren stark nachgefragt.



BILDUNG UND ZUKUNFT

10 Jahre FHDW-Campus in Marburg

Fachliche und persönliche Aus- und Weiterbildung ist seit jeher die Basis für den Erfolg der Deutschen Vermögensberatung. Seit über einem Jahrzehnt ist dabei der FHDW-Campus (Fachhochschule der Wirtschaft) in Marburg ein Symbol für hochwertige Ausbildung und moderne Ausstattung. Seit 2014 bietet ein eigenes Akademiegelände in Marburg eine moderne, familiäre Umgebung direkt neben der Unternehmensholding und dem Zentrum für Vermögensberatung. Die hohen Absolventenzahlen des dualen Bachelorstudiengangs „Betriebswirtschaft, Spezialisierung Finanzvertrieb“ sprechen für sich.

BERATUNG UND VORSORGE

Rentenlücke schließen mit der Riester-Rente

Endlich wieder riestern: Dank der Anhebung des Höchstrechnungszinses zum 1. Januar 2025 auf 1,0 Prozent p. a. konnte die Riester-Rente zum Ende des Jahres wieder im Neugeschäft eingeführt werden. Damit brachte die Deutsche Vermögensberatung sie als einer der ersten Marktteilnehmer wieder an den Start. Gerade in den aktuellen Zeiten ist eine sichere finanzielle Zukunft wichtiger denn je. Der leistungsstarke Riester-Tarif bietet den Kundinnen und Kunden eine großartige Möglichkeit, ihre Rente mit staatlicher Unterstützung aufzustocken und die Rentenlücke zu verkleinern. Er ist eines von vielen Instrumenten, die Menschen dabei unterstützen, ihren Lebensstandard im Alter bewahren zu können.



Riester-Rente

1,38 Mio.

Verträge
im Bestand

»Die Deutsche Vermögensberatung schafft für uns ein Umfeld, in dem wir erfolgreich arbeiten und gemeinsam die Zukunft gestalten können!«

Helena Dermühl-Wahlert und Jörg Wahlert
Familienunternehmen und
Vermögensberatung seit 38 Jahren





DEUTSCHE VERMÖGENSBERATUNG & ALLFINANZ

Anerkennung und Wertschätzung für besondere Leistungen

Jedes Jahr erhalten die besten Führungskräfte von dem Familienunternehmen eine ganz besondere Anerkennung. So wurden im vergangenen Jahr über 2.200 Gäste der Deutschen Vermögensberatung und der Allfinanz zu einem besonderen Highlight – dem „Fest der Gewinner“ – eingeladen. Die neuen Direktionsleiterinnen und Direktionsleiter erhielten eine persönliche Bühne und wurden für ihr außergewöhnliches Engagement gewürdigt. Das zeigt: Individuelle Leistung wird sichtbar gemacht und der Einsatz fürs Unternehmen wertgeschätzt. Bei der DVAG ist man nicht nur ein Rad im Getriebe – hier wird Erfolg gemeinsam erreicht und die Wege dahin sind vielfältig und individuell. Diese Einheit in Vielfalt macht uns einzigartig.

»Ich bin stolz, Teil der DVAG zu sein. Hier arbeiten wir in einem Umfeld, das Wertschätzung und Leistung in den Vordergrund stellt. Jeder Tag bringt neue Herausforderungen und Chancen, und ich freue mich darauf, weiterhin gemeinsam mit meinem Team Großes zu erreichen.«

Marco John
Vermögensberater seit 1984



Unsere Vermögensberater stellen Tag für Tag ihre Kompetenz unter Beweis und stehen für das Vertrauen in unser Unternehmen. Sie sind unser wertvollstes Kapital.

Das sind wir

Wenn man an Altersvorsorge denkt, führt seit 50 Jahren kein Weg an der Deutschen Vermögensberatung vorbei. Das Unternehmen ist überaus erfolgreich und konnte viele Rekordjahre verzeichnen. Basis dafür bildet das Geschäftsmodell der Allfinanzberatung. Diese mehrfach ausgezeichnete Beratung bietet maßgeschneiderte Lösungen für den Vermögensaufbau, die Absicherung und die Altersvorsorge für jede und jeden. Denn die DVAG-Finanzcoaches arbeiten unabhängig von Vertriebsvorgaben und haben so die Freiheit, individuelle Konzepte für die unterschiedlichen Lebenslagen und variierenden Ziele ihrer Kunden zu entwickeln. Besonderen Wert legen sie dabei auf eine ganzheitliche, langfristige Beratung auf Augenhöhe.



Eine lebenslange Partnerschaft

Dabei ist es wichtig, zu berücksichtigen, dass Finanzentscheidungen nicht in Stein gemeißelt sind. Denn das Leben verändert sich und damit auch die Anforderungen an Absicherung und Vorsorge. Ein Finanzcoach begleitet seine Kunden deshalb durch alle Lebensphasen und damit in guten wie auch in schlechten Zeiten.

Um ihren Kunden diesen Mehrwert zu bieten, verfügen die Finanzcoaches über ein umfassendes Fachwissen und eine hervorragende Marktkenntnis. Die Deutsche Vermögensberatung legt großen Wert auf die hochwertige Aus- und Weiterbildung. Als größte eigenständige Allfinanzberatung Deutschlands investiert die DVAG jährlich über 80 Millionen Euro in die Aus- und Weiterbildung der selbstständigen Vermögensberater. Dadurch wird sichergestellt, dass sie stets auf dem neuesten Stand sind und ihrem selbst formulierten Auftrag zur umfassenden Allfinanzberatung auch in Zukunft in höchster Qualität gerecht werden.



Kompetente Ansprechpartner mit wichtigem Auftrag

In den letzten Jahren ist der Bedarf an kompetenter Finanzplanung stetig gestiegen. Steigende Lebenshaltungskosten, ausgelöst durch geopolitische Krisen, stellen viele Menschen vor finanzielle Herausforderungen. Ein Beispiel ist die Altersvorsorge: Die gesetzliche Rente reicht vielen Menschen nicht aus, um den Lebensstandard im Alter zu halten. Private Vorsorge ist deshalb unbedingt notwendig, aber angesichts der vielen Optionen nicht einfach. Ähnlich verhält es sich mit der Absicherung. Während Krankenversicherungen in Deutschland Pflicht sind und die meisten Menschen auch eine Privathaftpflichtversicherung besitzen, sieht es bei der privaten Unfallversicherung anders aus. Und so fragen sich viele Menschen zu Recht: Was benötigt man wirklich und was ergibt Sinn?

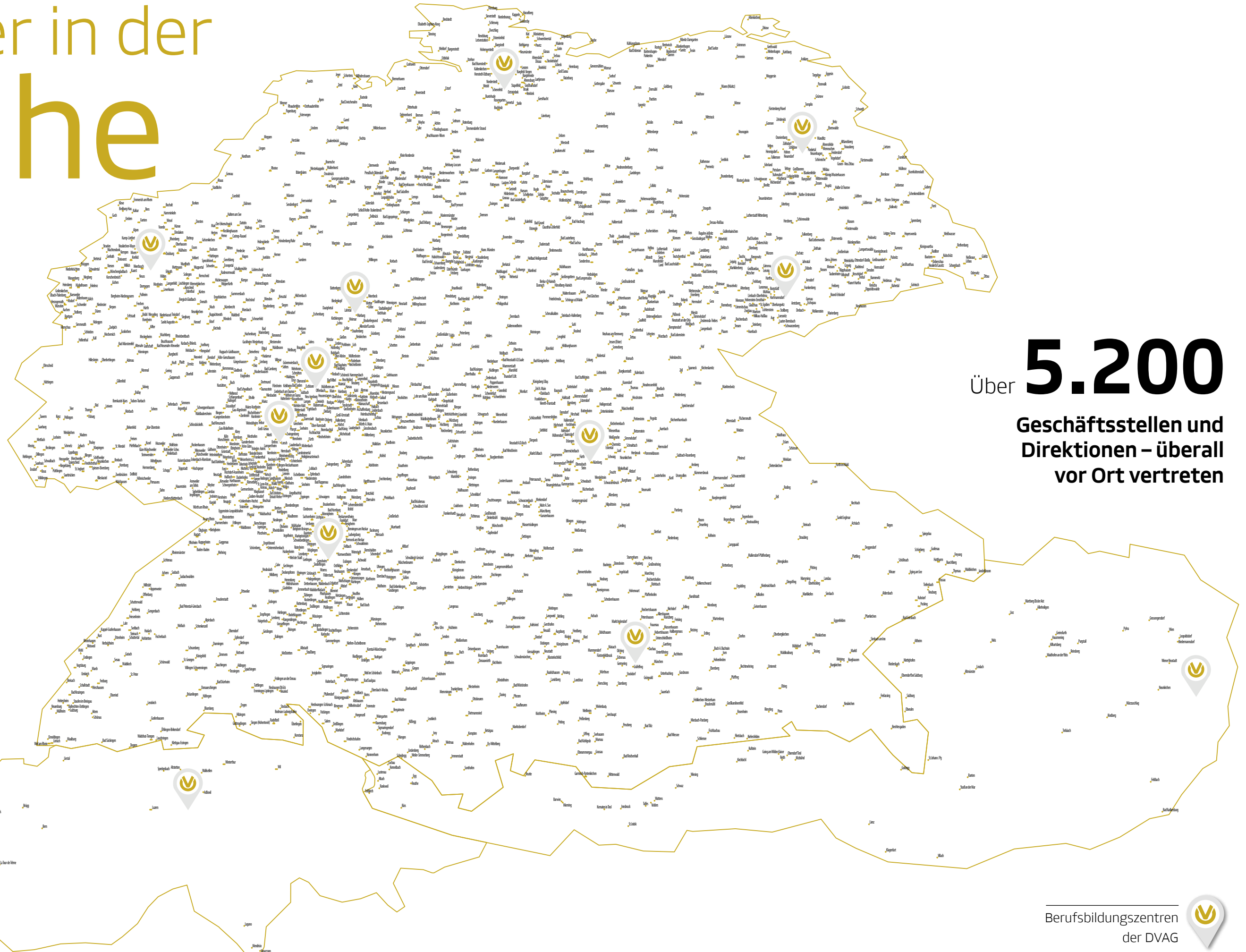
Vermögensberater wissen: Das hängt stark von der individuellen Lebenssituation sowie den persönlichen Wünschen und Zielen ab. Daher ermitteln die Vermögensberater den Bedarf jedes Einzelnen, insbesondere in den Bereichen Absicherung, Altersvorsorge und Vermögensaufbau, und analysieren die vorhandenen Möglichkeiten. Die persönliche Beratung und der direkte Austausch mit den Kunden sind dabei von unschätzbarem Wert. Aus diesem Grund setzt das Familienunternehmen seit jeher auf die persönliche Finanzberatung vor Ort und positioniert sich damit gegen den Trend des Filialabbaus, der beispielsweise in der Bankenwelt vorherrscht.



»Seit über vierzig Jahren berate ich nun Kundinnen und Kunden bei der DVAG. Gemeinsam mit meinen Partnern stehe ich ihnen in allen Lebenslagen zur Seite und begleite sie durch unterschiedliche Lebensabschnitte. Genau das macht unseren Job auch aus: Treue, Beständigkeit und Vertrauen.«

Ralf Seidlitz
Vermögensberater seit 1980

Immer in der Nähe



Über **5.200**
Geschäftsstellen und
Direktionen – überall
vor Ort vertreten



Code scannen und
Vermögensberater in
der Nähe finden!

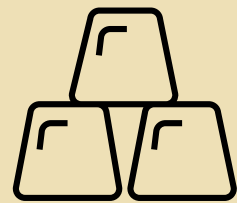
Berufsbildungszentren
der DVAG



DVAG in Zahlen



Über **2,5** Mrd. Euro
Umsatzerlöse



11,63 Tonnen
vermitteltes
Gold (in 7 Jahren)

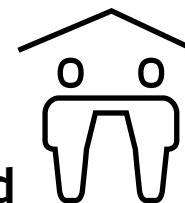
4,1 Mrd. Euro

Neugeschäft
Investment
(vermitteltes
Direktgeschäft)

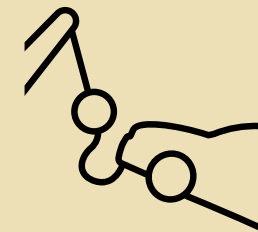


256,8 Mrd. Euro

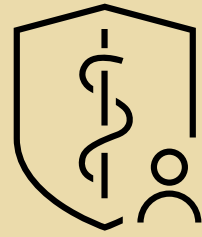
Gesamtbestand
betreute Verträge
(Vertragssumme
inkl. Baudarlehen)



Rund
18.000
Vermögens-
beraterinnen und
Vermögensberater



3,2 Mrd. Euro
Bestand Schaden/
Unfallversicherung
(einschließlich Rechts-
schutzversicherung)



1.747,4 Mio. Euro

**Bestand private
Krankenversicherung
und Pflegeversicherung**

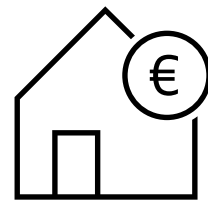
Jahressollbetrag

185,0

Mrd. Euro

**Bestand
Lebensversicherung**

Versicherungssumme



29,9 Mrd. Euro

**Bestand
Bausparen**

*Wir stehen wie
kein anderes
Unternehmen in der
Finanzdienstleistung
für Leistungs-
orientierung.*

Wie wir ausbilden

Eine fundierte Aus- und Weiterbildung ist unerlässlich. Mit ihrer unternehmenseigenen Akademie bietet die Deutsche Vermögensberatung ein umfassendes und branchenweit einzigartiges Angebot, das weit über die gesetzlichen Vorgaben hinausgeht. Neben den relevanten Bausteinen für die Vermittlung von Versicherungen und Bausparen, Finanzanlagen sowie Immobiliendarlehen steht auch die persönliche Weiterentwicklung im Fokus.



Lernen und vernetzen

In deutschlandweit zehn Berufsbildungszentren werden die Grundsteine für die Qualifizierung der Vermögensberaterinnen und Vermögensberater gelegt. Mit modernster Technik ausgestattet bieten sie den optimalen Rahmen für hybride Großveranstaltungen, aber auch individuelle Coachings. Die Berufsbildungszentren sind Orte des lebenslangen Lernens und des Austauschs – denn nur wer sich regelmäßig weiterbildet, ist auch langfristig erfolgreich.



Fachlich am Puls der Zeit

Um umfassend beraten zu können, sind zahlreiche Qualifikationen erforderlich. Bei der Deutschen Vermögensberatung werden Neueinsteiger auf ihrem Lernweg zu den verpflichtenden Abschlüssen optimal begleitet. Die Ausbildung zum Vermögensberater gliedert sich in vier Abschnitte. Die ersten drei erfüllen die gesetzlichen Anforderungen für die Vermittlung von Versicherungen und Bausparen, Finanzanlagen sowie Immobiliendarlehen. Der vierte Abschnitt fokussiert sich auf Kompetenzen, die zwar nicht gesetzlich vorgeschrieben, für den Erfolg als selbstständiger Vermögensberater jedoch von großer Bedeutung sind, zum Beispiel für das Unternehmertum.



Maßstäbe setzen

Das Bildungsmanagement der Deutschen Vermögensberatung ist einzigartig und ermöglicht den optimalen Einstieg in die Tätigkeit als Finanzcoach. Das umfangreiche Weiterbildungsangebot umfasst eine Vielzahl von E-Learnings, Präsenzseminaren und hybriden Formaten. Dadurch kann jeder das notwendige Lernpensum an seine individuellen Zeitpläne anpassen. Um dieses branchenweit einzigartige Angebot zu ermöglichen, investierte die Deutsche Vermögensberatung auch 2024 über 80 Millionen Euro. Das Ziel: die Qualität nicht nur auf einem konstant hohen Niveau zu halten, sondern sie auch stetig zu optimieren.



»Bei der Deutschen Vermögensberatung hört Weiterbildung nie auf. Hier kann ich viele Inhalte flexibel absolvieren und lerne ständig Neues.«

Stella Döle
Vermögensberaterin seit 2020



Einsteigen, bitte

Es gibt viele Möglichkeiten, als Vermögensberater erfolgreich zu sein. Eine Ausbildung bei der Deutschen Vermögensberatung macht Nachwuchskräfte fit in den Bereichen Bank, Versicherung, Investment und Bausparen – und selbstverständlich in der Beratung. Gemeinsam mit dem Ausbilder werden sie damit zum kompetenten Ansprechpartner für die Allfinanzberatung ihrer Kunden. Wer sich zwischen Theorie und Praxis nicht entscheiden kann, für den ist ein duales Studium womöglich das Richtige. Es verbindet ein Studium an der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) in Marburg mit der praxisorientierten Ausbildung bei der Vermögensberaterin oder dem Vermögensberater vor Ort. Vom ersten Tag an übernehmen die Studierenden eigenverantwortlich anspruchsvolle Aufgaben, zum Beispiel in der Kundenbetreuung und der Büroorganisation. Dabei werden sie von einem erfahrenen Coach begleitet. Dieser Praxisbezug bereitet die Studierenden optimal auf ihre zukünftigen beruflichen Herausforderungen vor. Und wer nach dem Bachelorabschluss noch nicht genug hat, kann im berufsbegleitenden Masterstudiengang sein Wissen noch weiter vertiefen.

»Das duale Studium verbindet das Beste aus beiden Welten und ist die perfekte Vorbereitung auf eine Karriere in unserem Unternehmen. Ich würde mich jederzeit wieder dafür entscheiden.«

Kevin Kantert
Vermögensberater seit 2010



Führungsqualität erkennen und fördern

Die Berufswelt dreht sich immer schneller. Führung nimmt heutzutage ganz andere Ausmaße an als noch vor ein paar Jahren. Was ist also relevant für eine moderne Führungskraft? Mit der Leadership Academy brachte die Deutsche Vermögensberatung im Frühjahr 2024 ein branchenweit einmaliges Konzept an den Start. Basis ist die Förderung der sechs Kernkompetenzen Führung, Kommunikation, Mindset, Selbstmanagement, Menschenkenntnis und die Fähigkeit, die Partner zum Erfolg zu führen. Vielversprechende Talente aus dem Vertrieb erhalten in kleinen Klassen erstklassige Impulse für ihre Führungslaufbahn. Unter den Referenten finden sich bewährte Partner wie das Schulz von Thun Institut sowie Koryphäen wie Professor Dr. Wolfgang Jenewein von der Universität St. Gallen. Darüber hinaus wird jede Klasse von einem erfahrenen Vermögensberater als Mentor begleitet, der das Gelernte mit Praxisbeispielen unterlegt, die Teilnehmenden aktiv begleitet und ihnen unterstützend zur Seite steht.



Regelmäßig Wissen vertiefen

Was gibt es Neues am Markt? Welche Produkte ändern sich künftig? Für Finanzcoaches ist es essenziell, stets auf dem aktuellen Stand zu sein. Damit dies im Arbeitsalltag gelingt, ist Flexibilität Trumpf. Mit innovativen Formaten wie dem regelmäßigen „Coaching Friday“ werden wichtige Neuerungen kompakt aufbereitet – digital, ohne großen Zeitaufwand und flexibel abrufbar. In dem Format kommen erfolgreiche Vermögensberater ebenso zu Wort wie erfahrene Fondsmanager oder Experten zum Thema Investment und Altersvorsorge.

Danke, Coach!

Zusammenarbeit auf Augenhöhe, kontinuierliche Weiterentwicklung und das Setzen persönlicher Ziele sind die wesentlichen Faktoren, die Vermögensberaterinnen und Vermögensberater als Unternehmer voranbringen. Um diese auch zu erreichen und durchzustarten, braucht es einen verlässlichen Partner an der Seite. Dazu gehören unsere Markenbotschafter. Sie unterstützen mit ihrem Wissen und ihrer Erfahrung. Inspirierende Erfolgsgeschichten und ein intensiver Austausch über Höhepunkte und Rückschläge bieten wertvolle Impulse für die individuellen Karrierewege der Vermögensberaterinnen und Vermögensberater.

DVAG Dreamteam

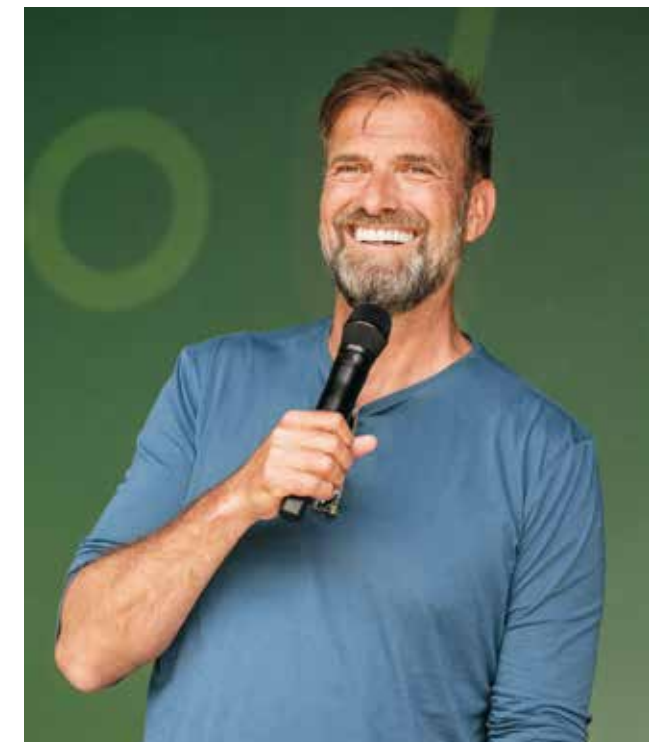
Die Geschichten von jungen Athleten im Markenbotschafter-Dreamteam sind mehr als nur Momentaufnahmen sportlicher Erfolge – sie sind Beispiele dafür, wie Entschlossenheit, Disziplin und Unterstützung zu außergewöhnlichen Leistungen führen können. Damit zeigen sie eindrucksvoll, was mit Einsatz und Leistungsbereitschaft möglich ist. Die DVAG ist dafür ein verlässlicher Partner und begleitet Menschen auf ihrem individuellen unternehmerischen Weg. Sie gibt den Finanzcoaches die richtigen Werkzeuge an die Hand, die sie benötigen, um ihre Ziele zu erreichen.

*Das DVAG
Dreamteam:
Sebastian
Steuertner,
Sophia Flörsch,
Juri Knorr, Mick
Schumacher*



Lernen von den Besten

Die Zusammenarbeit mit den Markenbotschaftern basiert auf gemeinsamen Werten wie Vertrauen und der Bereitschaft, stets das Beste zu geben. Diese Werte spiegeln sich in der täglichen Arbeit der Vermögensberater wider. Daher überrascht es nicht, dass das Angebot in den Bereichen Teambildung, Teamführung und Motivation mit den Coaches stark nachgefragt ist. Zu diesen Coaches zählen der Erfolgstrainer Jürgen Klopp, die Weltmeister und Olympiasieger Fabian Hambüchen, Britta Heidemann und Denise Herrmann-Wick, der Sportler und Paralympics-Sieger Wojtek Czyz sowie der Extremsportler Joey Kelly.



Was wir bieten



Raum für Austausch

Best-Practice-Tipps, wichtige Erfahrungen und ein Blick über den Tellerrand: Regelmäßiger Austausch ist für Finanzcoaches enorm wichtig – und wird von der Deutschen Vermögensberatung gefördert. Einzigartige Locations, wie die unternehmenseigenen Hotelanlagen in Österreich und Portugal, bieten die perfekten Rahmenbedingungen für den Wissens- und Erfahrungsaustausch unter den Vermögensberatern. Für das Unternehmen sind die Begegnungsorte darüber hinaus ein Zeichen der Wertschätzung sowie eine Investition in das Miteinander der Berufsgemeinschaft.

Karrierechancen? Exzellent!

Herausragende Karrierechancen für alle, die mehr erreichen möchten: Das bietet die Deutsche Vermögensberatung! 2025 wurde sie dafür bereits zum 15. Mal in Folge als „Top Employer Germany“ ausgezeichnet. In dem mehrstufigen Prüfverfahren konnten die exzellenten Ergebnisse aus dem Vorjahr in den Bereichen Leadershipentwicklung, Arbeitsumgebung, Employer Branding sowie Karrieremöglichkeiten und Aus- und Weiterbildung nochmals gesteigert werden. Diese positive Entwicklung bestätigt auch das Assekurata-Karriere-Ranking. Hier wurden die individuellen Karrierechancen bei der Deutschen Vermögensberatung zum 17. Mal in Folge mit dem bestmöglichen Ergebnis „exzellent“ bewertet. Die selbstständigen Vermögensberaterinnen und Vermögensberater erhalten in allen Bereichen herausragende Rahmenbedingungen für ihre Tätigkeit. Diese bilden die Grundlage für eine professionelle und kundenorientierte Allfinanzberatung sowie eine erfolgreiche Karriere.



Transparenz trifft Gleichberechtigung

Der eigene Chef sein und den Arbeitsalltag so gestalten, dass er optimal zum eigenen Leben passt: Als Vermögensberater lässt sich die Arbeitszeit flexibel einteilen und der Beruf optimal mit der Familie vereinbaren. Eine gelebte Work-Life-Balance, die durch das Karrieresystem der Deutschen Vermögensberatung unterstützt wird: Hier bestimmt die Leistung den Erfolg – unabhängig von Herkunft, Alter oder Geschlecht. Jeder Vermögensberater kann seine eigenen Karriereziele definieren und darauf hinarbeiten.

Netzwerke schaffen und fördern

Unter dem Motto „Women for Future“ bietet die Deutsche Vermögensberatung ein eigenes Forum für Vermögensberaterinnen. Höhepunkt der Netzwerkaktivitäten war auch 2024 der Kongress in Marburg mit über 400 Teilnehmerinnen. Noch nie waren die Tickets dafür so schnell vergeben wie im vergangenen Jahr. Zu den Highlights des Kongresses gehörten interaktive Workshops, Podiumsdiskussionen und verschiedene Networkingformate. Darüber hinaus wurden innovative Ansätze und Best Practices vorgestellt, um den Frauen neue Perspektiven und Strategien für ihren beruflichen Erfolg aufzuzeigen. Zusätzlich finden in allen Berufsbildungszentren jährlich die „Women for Future Regio Days“ statt. Sie bieten ebenfalls die perfekte Gelegenheit zum Austausch und erreichen viele Vermögensberaterinnen. Durch die Schaffung von Austauschformaten, die Bereitstellung von Weiterbildungsmöglichkeiten und die Förderung von Mentorinnenprogrammen setzt sich die Deutsche Vermögensberatung weiterhin für die Stärkung und Unterstützung von Frauen in der Finanzwelt ein.



»Erfolg kennt bei der DVAG keine Grenzen. Hier zählt nur die eigene Leistung, und das motiviert mich jeden Tag aufs Neue!«

Lena Meilenbrock
Vermögensberaterin seit 2020



»Meine größte Leidenschaft ist es, mein Team aufzubauen und gemeinsam Erfolge zu erleben! Bei der DVAG finde ich die Freiheit, meine Visionen zu verwirklichen.«

Florian Grossert
Vermögensberater seit 2013

Ganzheitlich beraten

Erstklassige Beratung bestätigt

Im renommierten ServiceRating erzielte die Deutsche Vermögensberatung 2024 erneut herausragende Ergebnisse. Bereits zum 13. Mal in Folge erhielt das Familienunternehmen für seinen Kundenservice die bestmögliche Gesamtnote „exzellent“. Diese beruht auf Bestnoten in allen geprüften Teilbereichen und belegt laut ServiceRating die ganzheitlich exzellente Serviceleistung sowohl gegenüber den Kunden als auch gegenüber den Vermögensberatern.

Finanzcoaching auf Augenhöhe

Für die Vermögensberater stehen die Kunden und deren finanzielle Ziele und Wünsche im Mittelpunkt. Dank dieses Fokus und Spitzenwerten in den Bereichen Fachkompetenz, Zuverlässigkeit, Freundlichkeit, Beratung und Service wurde das Frankfurter Familienunternehmen in diesem Jahr zum fünften Mal als „Kundenchampion“ ausgezeichnet. Ein wichtiger Baustein dieses Erfolgs: die persönliche Beratung, sei es im Gespräch vor Ort oder digital. Gemeinsam werden die Wünsche und Ziele des Kunden analysiert und auf dieser Basis wird die individuell passende Finanzstrategie entwickelt.

Allfinanz für alle Lebenslagen

Von der Absicherung während der Ausbildung über den ersten Fondssparplan bis hin zum Kauf einer eigenen Immobilie: Oft begleiten Vermögensberater ihre Kunden ein Leben lang und stehen bei allen Meilensteinen des Lebens mit Rat und Tat zur Seite. Diese langjährigen Kundenbeziehungen sind



die Basis des Erfolgs. Das zeigt auch die hohe Weiterempfehlungsrate: Denn nur zufriedene Kunden empfehlen einen Finanzcoach auch ihrem Umfeld. Um sich voll und ganz auf die Bedürfnisse ihrer Kunden konzentrieren zu können, erhalten die Vermögensberater eine umfassende Vertriebsunterstützung. Das Unternehmen setzt auf intensive Ausbildung, Digitalisierung der Beratungsprozesse und eine moderne Marketingunterstützung.

Vielfalt als Erfolgsfaktor

Kein Schlagwort, sondern gelebte Praxis: Im Familienunternehmen wird Diversität tagtäglich gelebt. Unter den Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern arbeiten Menschen mit über 50 verschiedenen Nationalitäten. Damit sind unsere Finanzcoaches so vielfältig wie ihre Kunden und können optimal auf die unterschiedlichen Bedürfnisse eingehen.



»Ich freue mich, wenn ich Kundinnen und Kunden helfen kann, ihre finanziellen Ziele zu erreichen. Die Unterstützung für meine Beratung ist einfach unschlagbar.«

Rico Güllmeister
Vermögensberater seit 2018



*Die Kontinuität,
mit der wir agieren,
ist etwas Besonderes!*



Verantwortung leben

Das gesellschaftliche Engagement ist fest in der Unternehmenskultur der Deutschen Vermögensberatung verankert. Seit mittlerweile einem halben Jahrhundert steht das Familienunternehmen nicht nur für Leistung und Stärke, sondern auch für Menschlichkeit und Solidarität.

Die Wertekultur der DVAG stellt dabei immer den Menschen in den Mittelpunkt. Sich für andere einzusetzen, ist für das Familienunternehmen ein essenzieller Bestandteil des verantwortungsbewussten und nachhaltigen Wirtschaftens. Für Andreas Pohl, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Vermögensberatung, war es schon immer eine Herzensangelegenheit, sich sozial zu engagieren und der Gesellschaft etwas zurückzugeben. Dafür steht er nicht nur persönlich ein, sondern engagiert sich auch mit der DVAG auf vielfältige Art und Weise: von konkreter Hilfe im Katastrophenfall über Unterstützung für Bildung, Klimaschutz, Kunst, Kultur und Sport bis hin zur Förderung der Wissenschaft. Für seinen Einsatz, über das eigentliche Geschäft hinaus einen Mehrwert für die Gesellschaft zu leisten, wurde er persönlich mit dem „Legends Wings of Help Award“ geehrt.



Damit Kinder richtig schwimmen lernen: Nathalie Pohl ist Schirmherrin der bundesweiten Schwimmförderungsprojekte und geht auch gerne selbst mit den Kindern ins Schwimmbaden.



Ein halbes Jahrzehnt Unterstützung – die Deutsche Vermögensberatung war auch 2024 wieder für Kinder in Not beim RTL-Spendenmarathon im Einsatz.



Herzensprojekte mit Vermögensberaterin Michaela Lange: Die Regionaldirektionsleiterin Michaela Lange spendete mit dem Verein 4.000 Euro für den Kinderschutzbund Amberg-Sulzbach e. V.

Gesellschaftliche Verantwortung übernehmen

2024 erhielt die Deutsche Vermögensberatung für ihr Engagement erstmals ein Gütesiegel und wurde als „Vorreiter in sozialer Verantwortung 2024“ vom renommierten F.A.Z.-Institut ausgezeichnet. Diese Auszeichnung macht nach außen sichtbar, was bei der Deutschen Vermögensberatung schon immer gelebt wird: sich persönlich starkzumachen. Bereits seit Jahren unterstützt das Familienunternehmen zahlreiche Projekte und Initiativen, besonders an den Standorten in Marburg und Frankfurt am Main. Seit 2020 ist es zudem maßgeblicher Förderer von „DVAG hilft e. V. – Menschen brauchen Menschen“. Mit dieser Partnerschaft bündelt das Unternehmen sein soziales Engagement und hat es insbesondere bundesweit deutlich ausgebaut.



„DVAG hilft e. V.“ ist mit seinen Partnern und Förderern in vielen Bereichen aktiv, leistete Soforthilfen im Ahrtal und in der Ukraine und setzt mit seiner Arbeit wertvolle gesellschaftliche Impulse. Beispielsweise wurden mit „Tafel-Bildungschancen“ bereits rund 60 Bildungsprojekte für mehr als 3.700 Kinder und Jugendliche gefördert oder im Rahmen des RTL-Spendenmarathons Spenden in Millionenhöhe gesammelt. Viele Finanzcoaches übernehmen darüber hinaus auch selbst Verantwortung und engagieren sich regional in ganz Deutschland in zahlreichen Projekten und Initiativen. Gemeinsam mit dem Verein wurden über diese lokalen „Herzensprojekte“ beispielsweise ein Gemüsegarten in einer Kindertagesstätte eingerichtet, Freizeitaktivitäten in einem Kinder- und Jugendheim angeboten oder eine Lebensmittelausgabe und Suppenküche für Obdachlose und Bedürftige unterstützt.

Über 150 Förderanträge von Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern für ihre Herzensprojekte sind allein im Jahr 2024 eingegangen. So besuchte DVAG-Markenbotschafter Fabian Hambüchen eine Mädchenturngruppe, die durch die Unterstützung von Vermögensberaterin Eva-Maria Herrmann und „DVAG hilft e. V.“ ins Leben gerufen werden konnte.



Soziale Verantwortung leben

Über allem steht immer der Einsatz für andere. Für eine gerechtere Zukunft von Kindern und Jugendlichen aus benachteiligten Familien machen sich insbesondere die Gründungsmitglieder des Vereins, Nathalie Pohl und Annabell Pohl, stark. Nathalie Pohl ist als Schirmherrin maßgeblich für die Schwimmförderung von Kindern und den Umweltschutz aktiv. Die erfolgreiche Extremschwimmerin und Weltrekordhalterin geht dafür auch gerne selbst mit den Kindern ins Wasser. Zudem ist ihr der Gewässerschutz ein wichtiges Anliegen. Beispielsweise kooperiert „DVAG hilft e. V.“ seit 2024 mit der Surfrider Foundation, die sich durch Forschung, Aufklärung und politische Einflussnahme für den Schutz der Ozeane und Strände einsetzt. Annabell Pohl fördert im Rahmen der Kooperation mit der „Deutschen Kinder- und Jugendstiftung“ vor allem (naturwissenschaftliche) Bildungsprojekte für Mädchen und junge Frauen, sodass diese sich vorurteilsfrei für einen Beruf entscheiden können und auch vermeintlich „mädchenuntypische“ Branchen kennenlernen.



Dank Annabell Pohl, der Deutschen Vermögensberatung und DVAG hilft e. V. kann das Projekt „Wir stärken Mädchen – future ready“ zum vierten Mal in Hessen angeboten werden. Wieder mit dabei: die Marburger Elisabethschule.

An die Zukunft denken

Neben dem gesellschaftlichen Engagement und der Förderung sozialer Projekte liegt der Deutschen Vermögensberatung auch das Thema Klimaschutz sehr am Herzen. Getreu dem im Unternehmen verankerten Generationendenken steht die größte eigenständige Finanzberatung Deutschlands auch für ein lebenswertes Morgen und die Reduzierung von CO₂ ein. Effizientes Arbeiten und Umweltschutz schließen sich keinesfalls aus. Es gilt, gemeinsam mehr zu erreichen. Darüber hinaus bestätigte EcoVadis in einem umfassenden Ratingprozess erneut die Qualität des Nachhaltigkeitsmanagements der Deutschen Vermögensberatung in Bezug auf ESG-Kriterien. Ganz neu ist ein besonderes Klimaschutzprojekt: Jedes Jahr werden 18.000 Bäume an fünf Standorten in Deutschland gepflanzt.



*Immer eine Herzensangelegenheit:
Die Familien von Andreas Pohl und von
Reinfried Pohl engagieren sich mit großem
Einsatz für die Gesellschaft.*



Als Familienunternehmen planen wir langfristig, handeln zukunftsgerichtet und lassen uns nicht von kurzfristigen Renditezielen leiten.



ANNELIESE POHL
STIFTUNG



DR. REINFRIED POHL
STIFTUNG

DVAG hilft e.v.
MENSCHEN BRAUCHEN MENSCHEN

Die Deutsche Vermögensberatung macht sich seit jeher für andere stark. So fördert das Unternehmen vorwiegend am Standort Marburg mit der Dr. Reinfried Pohl Stiftung insbesondere Forschung und Lehre sowie mit der Anneliese Pohl Stiftung die Krebsforschung. Zudem ist die DVAG seit 2020 Förderin des Vereins „DVAG hilft e. V.“, der sich für benachteiligte Kinder und Jugendliche einsetzt.

Unsere Partner



Partnergemeinschaften der Deutschen Vermögensberatung

Banken und Bausparkassen

DEUTSCHLAND:
 Commerzbank AG, Frankfurt am Main
 Deutsche Bank AG, Frankfurt am Main
 Deutsche Bausparkasse Badenia AG, Karlsruhe
 DSL Bank – eine Niederlassung der Deutschen Bank AG, Bonn
 Fondspot Bank GmbH, Hof
 Santander Consumer Bank AG, Mönchengladbach
 UniCredit Bank AG, München

ÖSTERREICH:

Bausparkasse der österreichischen Sparkassen AG, Wien
 BAWAG P.S.K. Bank für Arbeit und Wirtschaft und Österreichische Postsparkasse Aktiengesellschaft, Wien
 die plattform (Schelhammer Capital Bank AG – GRAWE Bankengruppe), Graz
 Dornbirner Sparkasse Bank AG, Dornbirn
 Generali Bank AG, Wien
 Hypo Tirol Bank AG, Innsbruck
 INFINA Credit Broker GmbH, Innsbruck
 Oberbank AG, Linz
 Raiffeisenbank Im Rheintal eGen, Dornbirn
 Raiffeisenlandesbank Oberösterreich Aktiengesellschaft, Linz
 Santander Consumer Bank GmbH, Wien
 Sparkasse Bludenz Bank AG, Bludenz
 Sparkasse Bregenz Bank AG, Bregenz
 Sparkasse der Stadt Feldkirch, Feldkirch
 Sparkasse Kufstein, Tiroler Sparkasse von 1877, Kufstein
 Tiroler Sparkasse Bankaktiengesellschaft Innsbruck, Innsbruck
 UniCredit Bank Austria AG, Wien
 Volksbank Vorarlberg e. Gen., Rankweil Schweiz
 Crédit Suisse (Schweiz) AG, Brugg
 Glarner Kantonalbank, Glarus
 Schwyzer Kantonalbank, Schwyz

Investmentgesellschaften

DEUTSCHLAND:
 Allianz Global Investors GmbH, Frankfurt am Main
 Allianz Global Investors Luxembourg S. A.
 DWS Investment GmbH, Frankfurt am Main
 DWS Investment S. A., Luxemburg
 Generali Investments Partners S. p. A., Köln
 RREEF Investment GmbH, Frankfurt am Main

ÖSTERREICH:

Allianz Global Investors Europe GmbH, Frankfurt am Main
 Allianz Investmentbank AG, Wien
 Amundi Austria GmbH, Wien

DWS Investment GmbH, Frankfurt am Main
 DWS Investment S. A., Luxemburg
 Generali Investments Partners S. p. A., Köln
 LLB Immo Kapitalanlagegesellschaft m. b. H., Wien

SCHWEIZ:

Bank J. Safra Sarasin AG, Zürich
 bank zweiplus ag, Zürich
 DWS CH AG, Zürich
 Franklin Templeton Switzerland Ltd, Zürich
 swisspartners AG, Zürich

Versicherungsgesellschaften

DEUTSCHLAND:
 ADVOCARD Rechtsschutzversicherung AG, Hamburg
 BKK Linde, Wiesbaden
 Generali Deutschland Krankenversicherung AG, München
 Generali Deutschland Lebensversicherung AG, München
 Generali Deutschland Versicherung AG, München

ÖSTERREICH:

Europäische Reiseversicherung AG, Wien
 Generali Versicherung AG, Wien

SCHWEIZ:

CSS Versicherung AG, Luzern
 Fortuna Rechtsschutzversicherungs-Gesellschaft AG, Adliswil
 Generali Allgemeine Versicherungen AG, Nyon
 Generali Personenversicherungen AG, Adliswil
 Groupe Mutuel Versicherungen GMA SA, Martigny
 Helvetia Versicherungen, Basel
 Liechtenstein Life, Ruggell
 Pax Schweizerische Lebensversicherungs-Gesellschaft AG, Basel
 Sympany Versicherungen AG, Basel
 Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG, Vaduz

Servicegesellschaften

DEUTSCHLAND:
 FingerHaus GmbH, Frankenberg (Eder)
 Geiger Edelmetalle AG, Rötha
 Generali Vitality GmbH, München
 Jura Direkt GmbH, Nürnberg
 Planethome Group GmbH, Unterföhring
 Prohyp GmbH, München
 TeleSon Vertriebs GmbH, München

Das Jahr in Kürze

**Mit neuen Bestmarken
ins Jubiläumsjahr**



Nur wenigen Unternehmen gelingt es, so wie die Deutsche Vermögensberatung mit neuen Bestmarken und Rekordergebnissen in fast allen Bereichen in das Jubiläumsjahr des 50-jährigen Bestehens zu starten. Allein dies unterstreicht: 2024 war nicht nur ein außergewöhnlich erfolgreiches Jahr, es war auch das Jahr, in dem sich seit dem Antritt von Andreas Pohl als Vorstandsvorsitzendem des Unternehmens vor 10 Jahren die Umsätze mehr als verdoppelt haben. Damit ist wieder einmal eindrucksvoll unter Beweis gestellt, dass unser Geschäftsmodell auf Dauer trägt und das Familienunternehmen besser denn je für die Zukunft gerüstet ist.



UNSER UNTERNEHMEN SIND UNSERE VERMÖGENSBERATER

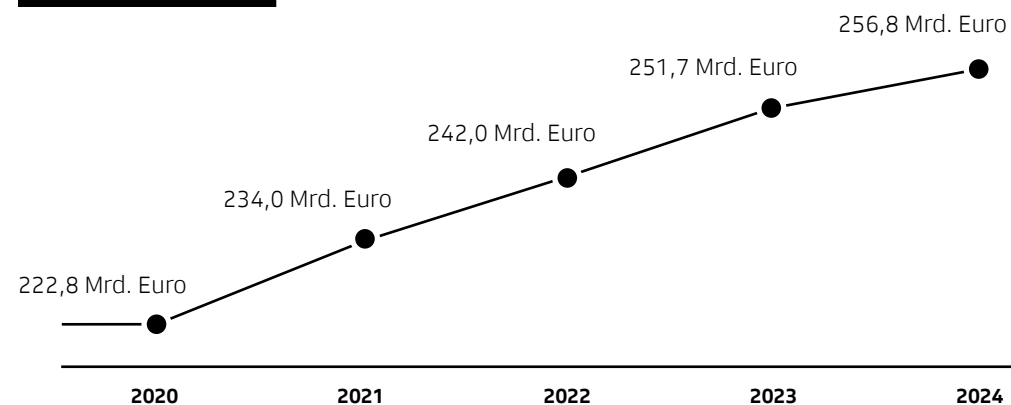
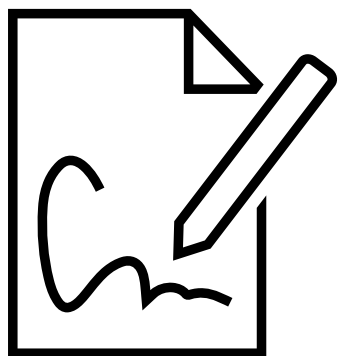
Beweglich und immer mit dem passenden Angebot

Es sind unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater, die für unsere Erfolge stehen. Sie sind es, die das Unternehmen ausmachen, Tag für Tag bei ihren Kundinnen und Kunden sind und mit ihren Einzelerfolgen den Gesamterfolg des Unternehmens aufsummieren. Ein ganz entscheidender Erfolgsfaktor war dabei auch im Jahr 2024 wieder, dass sie dank ihrer breiten Qualifikation auf jede Marktsituation reagieren können und immer ein passendes Angebot haben. Ob es 2024 die weiter anhaltenden geopolitischen Spannungen waren, die zunächst steigende und dann wieder sinkende Inflation mit korrespondierenden Zinsschlägen, eine Börse in Bestlaune oder die immer mehr unter Druck geratenden sozialen Sicherungssysteme – Vermögensberater waren und sind immer gefragt. Denn gerade in bewegten Zeiten wie jetzt tun sich die Bürgerinnen und Bürger schwer damit, die Tragweite finanzieller Entscheidungen richtig einzuschätzen. Guter Rat ist deshalb gefragter denn je.

Mehr denn je suchen wir deshalb nach Verstärkung und unternehmen alles dafür, Menschen für den Beruf des

Vermögensberaters zu interessieren. Die Berufsaussichten und Einkommenschancen sind dabei glänzend. Und die Deutsche Vermögensberatung ist die Nummer eins, wenn es um die beste Unterstützung für eine professionelle Berufsausübung geht. So konnten allein im Jahr 2024 wieder mehr als 1.500 Vermögensberater unter Vertrag genommen werden, die nun in den bewährten Ausbildungsprogrammen des Unternehmens „on the Job“ gemeinsam mit den jetzt bereits 549 Direktionen sorgfältig auf ihre anspruchsvolle Berater-tätigkeit vorbereitet werden.

Bei den Umsatzerlösen hat das Unternehmen mit 2,5 Milliarden Euro eine neue „Schallmauer“ durchbrochen. Das war das neunte Rekordergebnis der zurückliegenden 10 Jahre. Der Jahresüberschuss liegt in diesem Zeitraum bei 352,8 Millionen Euro. Dies macht es möglich, das Eigenkapital als finanzielle Basis nochmals deutlich zu stärken. Im 50. Jahr ihres Bestehens kann die Deutsche Vermögensberatung so gemeinsam mit ihren Vermögensberatern voller Zuversicht nach vorn schauen.



Gesamtbestand der Verträge

Vertragssumme inkl. Baudarlehen

DAS SIND WIR

Allfinanz und Deutsche Vermögensberatung

Leistungsorientiert, menschlich und stark – das sind die Werte, die die Kultur des Unternehmens und seiner Berufsgemeinschaft ausmachen, nach denen zusammengearbeitet wird und an denen sich jeder Vermögensberater orientiert. Die Deutsche Vermögensberatung ist durch und durch ein Familienunternehmen. Jede Vermögensberaterin und jeder Vermögensberater der DVAG, der Allfinanz oder der Tochterunternehmen in Österreich und in der Schweiz gehören dazu. Gemeinsam haben sie zu den Erfolgen des Jahres 2024 beigetragen. Ein ganz wesentlicher Faktor dabei: Unsere Vermögensberater lassen ihre Berufskollegen vorbehaltlos an ihren Erfolgsrezepten teilhaben. Der Erfolg des einen wird so zum Erfolg des anderen.



Deutsche Vermögensberatung



Allfinanz Deutsche Vermögensberatung

ALTERSVORSORGE

Riester-Rente – zurück in die Zukunft

Voller Zuversicht kann das Unternehmen auf die Marktchancen in der privaten Altersvorsorge blicken. Drei Jahre war es wegen der zu niedrigen Zinsen nicht mehr möglich, den Menschen ein Riester-Renten-Angebot zu unterbreiten. Dies war, gerade für Menschen mit geringeren Einkommen und mit Kindern, nachteilig. Denn für sie gab es keine Alternative. Seit dem 29. November 2024, dem Tag der Zertifizierung, steht das Produkt nun wegen der inzwischen gestiegenen Zinsen wieder zur Verfügung. Wie immens der Bedarf ist, zeigen die wenigen Wochen bis zum Jahresende, in denen allein über 10.000 Verträge neu vermittelt werden konnten. So verfügen die Vermögensberaterinnen und Vermögensberater neben allen anderen etablierten Angeboten der privaten Altersvorsorge wieder über das Produkt, das in der Vergangenheit zu den umsatzstärksten des Unternehmens gehörte.

In der Lebensversicherung konnten insgesamt erstklassige Ergebnisse erzielt werden. Der Bestand (Versicherungssumme ohne Berufsunfähigkeitsversicherung) wuchs um 0,7 Prozent auf nunmehr 185,0 Milliarden Euro (Vorjahr 183,9 Milliarden Euro). Das Neugeschäft lag mit 17,2 Milliarden Euro fast genau auf Vorjahresniveau (17,4 Milliarden Euro). Es zeichnet sich ab, dass das Neugeschäft zukünftig wieder stärker zulegen wird.



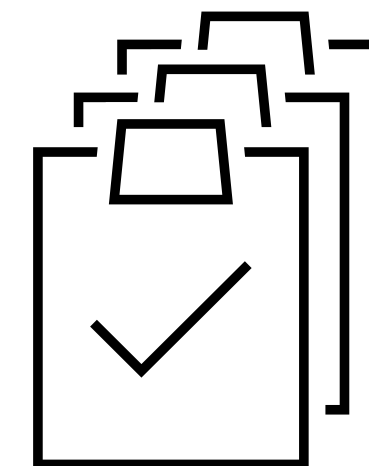
Bestand Lebensversicherung

Versicherungssumme

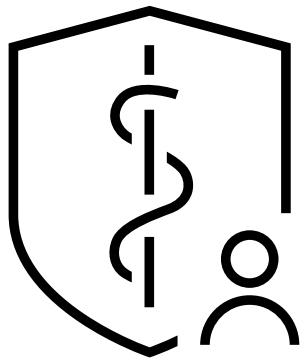
Eingereichte Anträge

(in Millionen)

3,5



**+5,0
Prozent**



**Bestand private
Krankenversicherung und
Pflegeversicherung**

Jahressollbetrag (in Millionen Euro)

1.747,4

GESUNDHEITSVORSORGE

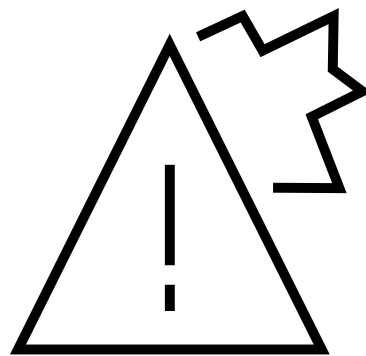
**Gesund mit privater
Krankenversicherung**

Die Menschen werden älter, und damit rücken Themen wie Gesundheit und Pflege mehr und mehr in den Fokus, auch weil die sozialen Sicherungssysteme nicht alles leisten können. Vermögensberaterinnen und Vermögensberater sind hier die ersten Ansprechpartner, wenn es um einen Wechsel oder um Ergänzungsbausteine in der Kranken- und Pflegeversicherung geht. Immer größere Nachfrage verzeichnet dabei auch die betriebliche Krankenversicherung, die Unternehmen im Rahmen ihrer sozialen Verantwortung für ihre Mitarbeiter abschließen. Dabei werden gerne und immer häufiger der Rat und der Service eines Vermögensberaters in Anspruch genommen. Der Bestand unseres Unternehmens in der privaten Kranken- und Pflegeversicherung hat sich so im Jahr 2024 um 5,0 Prozent auf jetzt 1.747,4 Millionen Euro Jahressollbetrag erhöht (Vorjahr 1.664,2 Millionen Euro). Das Neugeschäft wuchs kräftig um 30 Prozent auf jetzt 103,5 Millionen Euro (Vorjahr 86,2 Millionen Euro).

VERSICHERUNG VON RISIKEN ALLER ART

Immer sicher unterwegs

Die Menschen sind vielen Risiken ausgesetzt. Passiert etwas, kann es sehr teuer werden. Zum Beispiel im Haftpflichtfall, bei einem Einbruch, bei Feuer, Sturm und den immer häufiger werdenden Elementarschäden. Oder bei Unfällen, die zu Verletzungen oder im schlimmsten Fall zu dauerhaften Beeinträchtigungen führen. Man kann jedes Einzelne dieser Risiken gesondert absichern. Besser ist es aber, eine Vermögenssicherungspolice (VSP) abzuschließen, die es nur bei Vermögensberatern gibt und die eine Rundumdeckung für die Risiken des Alltags bietet. Über eine Million Verträge haben die Vermögensberaterinnen und Vermögensberater davon bereits vermittelt. Den Bestand des Unternehmens an Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Rechtsschutzversicherungen konnte das Unternehmen so im Jahr 2024 um 7,5 Prozent auf 3,2 Milliarden Euro ausbauen (Vorjahr 3,0 Milliarden Euro). Das Neugeschäft lag mit 489,2 Millionen Euro deutlich (12,7 Prozent) über dem des Vorjahres (434,1 Millionen Euro).



3,2

**Bestand Schaden-/
Unfallversicherung**

(einschließlich Rechtsschutz-
versicherung)
(in Milliarden Euro)

Investmentbestand

Direktgeschäft und Zuflüsse aus fondsgebundenen
Lebensversicherungen
(in Milliarden Euro)

45,9

**+22,8
Prozent**

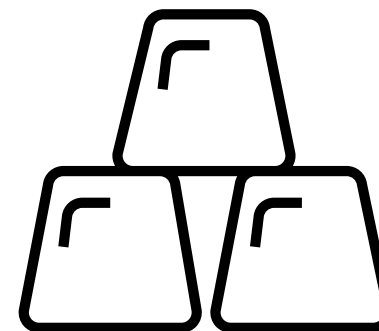


VERMÖGENSAUFBAU

Risiken erkennen – Chancen nutzen

2024 war ein gutes Jahr für die Geldanlage. Es gab wieder Zinsen, die Börsenkurse stiegen, der Goldpreis erreichte Höchststände. Genau diese Vielfalt der Chancen ist für viele aber die „KruX“. Denn neben den Chancen ist jede Geldanlage mit Risiken behaftet. Und vor jeder Investition sollte genau geklärt werden, welches Sparziel verfolgt wird. Wer hier unbedacht handelt, kann schnell viel Geld verlieren, anstatt mühsam Ersparnis zu mehren. Andererseits ist es geradezu unvernünftig, aus Angst vor Verlusten das Geld ohne Ertrag auf dem Konto zu belassen und durch die allgemeine Preissteigerung real sogar zu verlieren. Umso wichtiger der Anstoß eines Vermögensberaters, der über Risiken aufklärt und das zur individuellen Neigung und Situation passende Angebot unterbreitet. Dies nutzen immer mehr Menschen, allein schon deshalb, weil die Banken und Sparkassen eine Filiale nach der anderen schließen.

Die Zahlen untermauern diese stetig zunehmende Bedeutung: Der Investmentbestand des Unternehmens (Direktgeschäft und Zuflüsse aus fondsgebundenen Lebensversicherungen) erhöhte sich, auch dank guter Performance, um 22,8 Prozent auf nunmehr 45,9 Milliarden Euro (Vorjahr 37,4 Milliarden Euro). Auch das Neugeschäft (nur Direktanlage) verlief herausragend gut und lag mit 4,1 Milliarden Euro um 39 Prozent über dem Vorjahr (2,9 Milliarden Euro). Ebenso erfreulich entwickelte sich die Nachfrage nach Edelmetallen, die die Vermögensberater in Form von physischem Gold und Silber, als Sparplan oder Einmalanlage oder sogar als Möglichkeit der Altersvorsorge, eingebunden in private Lebens- und Rentenversicherungen, vermitteln konnten. Allein im Direktgeschäft konnten so insgesamt bereits fast zwölf Tonnen Gold und 126,5 Tonnen physisches Silber vermittelt werden.



126,5

Tonnen vermitteltes Silber

seit 2022



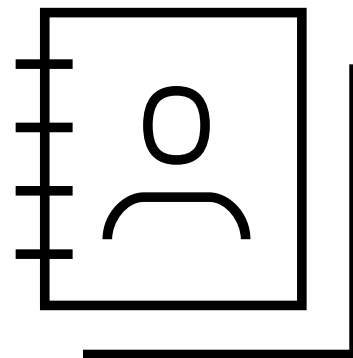
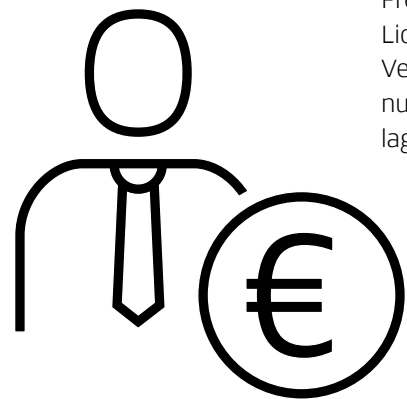
Starke Partner



VERMÖGENSBERATUNG FÜR DEN MITTELSTAND

Vermögensberatung auch für Unternehmer und Selbstständige

Vermögensberatung beschränkt sich nicht auf Privatkunden. Vor allem mittelständische Unternehmen und Selbstständige nehmen gerne die Leistungen eines Vermögensberaters in Anspruch. Neben Betriebsversicherungen sowie der betrieblichen Altersvorsorge und Krankenversicherung geht es dabei oft auch um Fremdfinanzierungen, und gerade im Mittelstand besteht mit Blick auf eine bessere Liquiditätsplanung und die Begrenzung von Außenständen Interesse am Factoring. Vermögensberater können hierbei auf die Angebote der DV Deutschen Verrechnungsstelle zurückgreifen. Das Gesamtvolumen der darüber vermittelten Verträge lag 2024 bereits bei 455 Millionen Euro.



Rund **8 Mio.**

Kunden

IMMOBILIEN, FINANZIERUNG UND ZAHLUNGSVERKEHR

Die Rückkehr der Zinsen

Kein anderer Parameter bestimmt den Geschäftsverlauf im Bausparen und in der Baufinanzierung derart wie der Zins. Steigen die Zinsen, kommt von einem niedrigen Niveau, floriert das Bausparen, da sich viele mit einem solchen Vertrag für spätere Immobilienprojekte den niedrigen Zins sichern wollen. Umgekehrt geht bei steigenden Zinsen die Nachfrage nach Baufinanzierungen zurück, da dann die Zinslast immer mehr Kaufinteressenten überfordern kann.

Bis zum Jahresende 2024 hat die Europäische Zentralbank – kommend von einem Zinssatz in Höhe von 4,5 Prozent im Jahr 2023 – die Leitzinsen in mehreren Schritten auf 3 Prozent abgesenkt. Der Zinslogik folgend führte dies zu einer Wiederbelebung des Baufinanzierungsgeschäftes und zu einem eher verhaltenen Geschäftsverlauf im Bauspargeschäft. Letzteres verlief im Neugeschäft mit 3,3 Milliarden Euro Bausparsumme (minus 26 %) marktkonform. Der Bestand ist hingegen, auch wegen der vielen Abschlüsse der Vorjahre, um 4,3 Prozent von 28,7 auf 29,9 Milliarden Euro angewachsen. Auch nutzten viele Bestandskunden die in den Altverträgen abgesicherten vergleichsweise niedrigen Kreditzinsen. Das Finanzierungsvolumen hat so um 48 Prozent auf 796 Millionen Euro zugenommen. Wegen der gesunkenen Marktzinsen konnte auch die Baufinanzierung über Banken profitieren und erreichte mit 2,1 Milliarden Euro ein Plus in Höhe von 6,5 Prozent.

Ganz im Sinne der Allfinanzberatung und des Anspruchs, die Kunden bei allen finanziellen Fragestellungen zu begleiten, vermitteln Vermögensberater auch Girokonten und helfen, wenn unnötig viel Geld für die Inanspruchnahme teurer Dispositionskredite bezahlt wird. So konnten im Jahr 2024 allein 436 Millionen Euro Kreditvolumen vermittelt werden. Und mehr als 76.000 Kunden haben sich für das „Zinskonto Plus“ der Deutschen Bank entschieden.



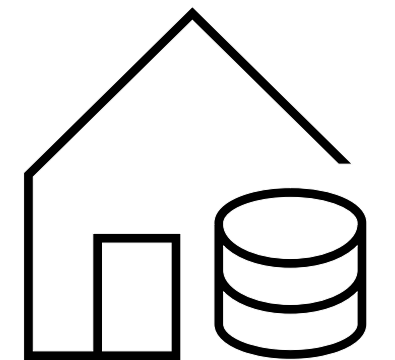
Bestand Bausparen

29,9 Milliarden Euro

2024

28,7 Milliarden Euro

2023



Finanzierungsvolumen

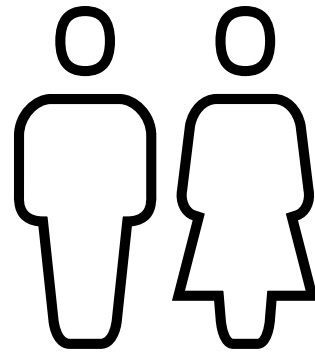
(in Millionen Euro)

796



Rund **18.000**

**hauptberufliche
Vermögensberaterinnen
und Vermögensberater**

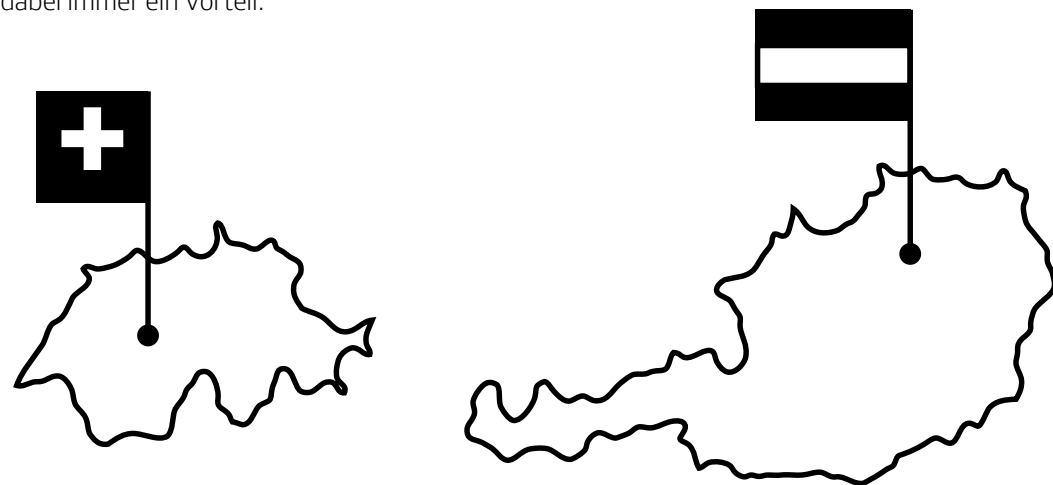


ÖSTERREICH UND SCHWEIZ

Exportschlager Vermögensberatung

Vermögensberatung ist Beratung von Mensch zu Mensch, also „local business“, und immer eng eingebunden in die sozialen Sicherungssysteme, die sich von Land zu Land stark unterscheiden. Es ist deshalb im Regelfall erforderlich, Vermögensberatung nicht grenzüberschreitend zu betreiben, sondern mit Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern vor Ort zu agieren, die das Land, die Gewohnheiten und die Rahmenbedingungen aus eigener Erfahrung gut kennen. Aber auch hier gilt: Die Bürgerinnen und Bürger benötigen Beratung, da die Materie komplex ist. Diese Beratung branchenübergreifend aus einer Hand bieten zu können, ist dabei immer ein Vorteil.

Dies zeigt sich an den Erfolgen unserer Tochterunternehmen, der Deutschen Vermögensberatung in Österreich und der Schweiz, die wir dort mit der Deutschen Vermögensberatung Bank AG mit Sitz in Wien und der Schweizer Vermögensberatung in Zürich erzielen. Auch die bislang auf die Vermittlung von Krankenversicherungen spezialisierte Global Sana AG (Schweiz), an der sich die Deutsche Vermögensberatung mehrheitlich beteiligt hat, konnte ihre Erfolge ausbauen.



Starke Partnerschaften unter einem D-A-C-H

Der Erfolg im Jahr 2024 war ein besonderer Meilenstein, da die Deutsche Vermögensberatung dieses Jahr ihr 50-jähriges Firmenjubiläum feiert. Seit einem halben Jahrhundert steht das Geschäftsmodell für Stabilität, Kontinuität und Kundenorientierung. Auch die Auslandspartnergemeinschaften in Österreich und der Schweiz tragen zu dieser Gemeinschaft bei. Durch ihre lokale Expertise, das Engagement und die Zusammenarbeit mit der DVAG schaffen sie die Grundlage für nachhaltiges Wachstum.

Die Deutsche Vermögensberatung Bank AG (damals: Allgemeine Vermögensberatung (AVBG)) in Österreich, die 1994 gegründet wurde, feierte 2024 ihr 30-jähriges Bestehen und kann seit Anbeginn auf eine herausragende Erfolgsgeschichte zurückblicken. Sie hat in ihrer Unternehmensgeschichte zahlreiche Meilensteine erreicht, darunter die Auszeichnung als bester Allfinanzdienstleister in Österreich und die kontinuierliche Top-Performance bei Top Service Österreich. Die Kooperationen mit renommierten Partnern wie der Generali-Gruppe und der Infina wurden weiter ausgebaut, was maßgeblich zu Wachstum und Erfolg beigetragen hat. Die DVAG Österreich hat sich als führender Anbieter im Bereich der Allfinanzberatung etabliert.

Die SVAG in der Schweiz, die seit ihrer Gründung im Jahr 2005 auf das Konzept der Allfinanzberatung setzt, konnte ebenfalls eine Vielzahl bedeutender Meilensteine erreichen. Besonders hervorzuheben ist, dass die SVAG erfolgreich alle drei Landesteile erschlossen hat und somit in sämtlichen Landessprachen wirksam agiert. Mit über 200 hauptberuflichen Vermögensberatern und 23 Standorten hat sich die SVAG zu einem relevanten Marktteilnehmer in der Schweiz entwickelt. Die Innovationskraft des Unternehmens zeigt sich in der kontinuierlichen Weiterentwicklung neuer Bera-

tungsansätze und -tools, die das Bild des verantwortungsbewussten Vermögensberaters prägen und einen wichtigen Schritt auf dem Wachstumspfad darstellen. Die starke strategische Partnerschaft mit der Generali, verbunden mit der Positionierung als ungebundener Finanzberater eröffnet der SVAG weiterhin erhebliche Perspektiven in der Unternehmensentwicklung.

Beide Gesellschaften setzen auch in Zukunft auf nachhaltiges Wachstum und exzellente Beratung. Mit der Zusammenarbeit wird die Position der DVAG auf internationalen Märkten anhaltend gestärkt.





Konzernkennzahlen Geschäftsjahr 2024

NEUGESCHÄFT (IN EURO)	2024	2023	
Baufinanzierung	2,1 Mrd.	2,0 Mrd.	6,5 %
Lebensversicherung (Versicherungssumme, ohne BUZ)	17,2 Mrd.	17,4 Mrd.	-1,1 %
Bausparen	3,3 Mrd.	4,5 Mrd.	-25,8 %
Investment (Direktgeschäft)	4,1 Mrd.	2,9 Mrd.	39,0 %

BESTÄNDE (IN EURO)			
Versicherungen (gebuchte Beiträge)	11,3 Mrd.	10,8 Mrd.	4,0 %
Bausparen	29,9 Mrd.	28,7 Mrd.	4,3 %
Gesamtbestand (inkl. Baudarlehen)*	256,8 Mrd.	251,7 Mrd.	2,0 %
Lebensversicherung	185,0 Mrd.	183,9 Mrd.	0,7 %
Investment (inkl. FLV)	45,9 Mrd.	37,4 Mrd.	22,8 %

FINANZDATEN KONZERN (IN EURO)			
Umsatzerlöse	2.504,0 Mio.	2.308,1 Mio.	8,5 %
Ergebnis vor Steuern	541,4 Mio.	455,9 Mio.	18,8 %
Jahresüberschuss	352,8 Mio.	271,9 Mio.	29,8 %

*Vertragssumme

Die Veränderungsdaten basieren auf den ungekürzten Rohdaten; es kann teilweise Rundungsdifferenzen zu den ausgewiesenen Tabellenwerten geben.

Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft

Konzernbilanz zum 31. Dezember 2024

Aktiva	31.12.2024	31.12.2023
	in Euro	in Euro
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	12.580.996,48	25.148.441,74
2. Geschäfts- oder Firmenwert	3.246.667,00	11.323.704,11
3. geleistete Anzahlungen	603.480,86	0,00
II. Sachanlagen		
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	239.774.260,70	244.222.172,84
2. technische Anlagen und Maschinen	1.699.454,78	2.024.142,43
3. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	21.633.681,80	23.979.120,51
4. geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	359.156,34	1.306.891,91
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	0,00	93.067,23
2. Beteiligungen	66.103.499,45	40.103.305,88
3. Wertpapiere des Anlagevermögens	679.312.967,78	677.600.709,13
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
Waren	2.604.975,15	2.814.170,70
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	86.764.202,39	118.693.167,25
– davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 3.665.975,03 Euro (Vorjahr 1.956.346,86 Euro)		
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	550.344,32	580.071,00
– davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 0,00 Euro (Vorjahr 0,00 Euro)		
3. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	3.197.795,73	1.715.468,85
– davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 0,00 Euro (Vorjahr 0,00 Euro)		
4. sonstige Vermögensgegenstände	23.929.828,68	23.055.225,37
– davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 2.019.836,21 Euro (Vorjahr 837.134,49 Euro)		
III. Wertpapiere		
sonstige Wertpapiere	510.358.407,00	371.252.772,00
IV. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	187.952.850,22	136.306.864,49
C. Rechnungsabgrenzungsposten	15.398.104,17	13.002.023,96
	1.856.070.672,85	1.693.221.319,40

Die dargestellte Bilanz ist aus dem Jahresabschluss des DVAG Konzerns entnommen. Hierbei handelt es sich nicht um eine der gesetzlichen Form oder dem gesetzlichen Format entsprechende Veröffentlichung.

Passiva	31.12.2024	31.12.2023
	in Euro	in Euro
A. Konzerneigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	150.000.000,00	150.000.000,00
II. Erwirtschaftetes Konzerneigenkapital	724.066.499,61	608.866.865,65
III. Nicht beherrschende Anteile	-3.561.538,92	-1.105.301,59
B. Rückstellungen		
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	172.729.079,00	167.932.656,00
2. Steuerrückstellungen	98.343.009,93	82.056.097,14
3. sonstige Rückstellungen	434.925.495,95	412.769.869,97
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.082.446,00	3.331.925,00
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 2.082.446,00 Euro (Vorjahr 1.665.972,00 Euro)		
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	254.676.984,30	250.087.932,47
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 112.163.804,07 Euro (Vorjahr 105.696.154,45 Euro)		
3. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	5.659.170,95	3.922.135,78
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 5.659.170,95 Euro (Vorjahr 3.922.135,78 Euro)		
4. sonstige Verbindlichkeiten	15.547.819,24	13.610.728,62
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 15.547.819,24 Euro (Vorjahr 13.610.728,62 Euro)		
– davon aus Steuern: 8.913.476,18 Euro (Vorjahr 7.354.337,57 Euro)		
– davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: 1.492.508,79 Euro (Vorjahr 308.418,092 Euro)		
D. Rechnungsabgrenzungsposten	1.601.706,79	1.748.410,36
	1.856.070.672,85	1.693.221.319,40

Geschäftsentwicklung

Die dargestellte GuV ist aus dem Jahresabschluss des DVAG Konzerns entnommen. Hierbei handelt es sich nicht um eine der gesetzlichen Form oder dem gesetzlichen Format entsprechende Veröffentlichung.

Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31.12.2024

	2024	2023
	in Euro	in Euro
1. Umsatzerlöse	2.504.002.807,64	2.308.112.705,25
2. sonstige betriebliche Erträge	26.180.277,59	36.155.319,05
3. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	91.642.763,00	93.536.299,10
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	6.898.667,96	4.328.448,81
– davon für Altersversorgung: 3.672.578,37 Euro (Vorjahr 1.648.007,71 Euro)		
4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	38.622.323,21	42.138.843,03
5. Aufwendungen für Beratung und Vermittlung	1.746.806.246,50	1.664.733.867,03
6. sonstige betriebliche Aufwendungen	103.784.052,25	84.713.022,39
7. Erträge aus Beteiligungen	2.647.625,40	2.318.522,90
8. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	7.457.210,93	5.007.715,55
– davon aus der Abzinsung von Rückstellungen: 129.796,45 Euro (Vorjahr 281.733,71 Euro)		
9. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	49,65	0,00
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	11.113.302,60	6.281.532,07
– davon aus der Abzinsung von Rückstellungen: 6.196.938,31 Euro (Vorjahr 6.045.317,62 Euro)		
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	189.679.892,13	168.928.848,96
12. Ergebnis nach Steuern	351.740.624,26	286.933.401,36
13. sonstige Steuern (+/-)	+ 1.053.293,75	-15.046.942,57
14. Konzernjahresüberschuss	352.793.918,01	271.886.458,79
15. anderen Gesellschaftern zustehender Verlust/Gewinn (-/+)	- 2.474.088,35	+1.072.826,73

Eine Idee, die alles verändert

Schon als Dr. Reinfried Pohl 1956 in der Versicherungsbranche beim Gerling-Konzern beginnt, reift in seinem Kopf die Idee, die sich später zum „Allfinanzansatz“ entwickeln sollte. Ein Konzept, bei dem Menschen für Finanz- und Versicherungsfragen nicht mehr mehrere unterschiedliche Experten aufsuchen müssen, sondern alle Lösungen aus einem Kopf bekommen. Der Beruf des Vermögensberaters ist geboren. 1975 beginnt Dr. Reinfried Pohl den Aufbau seines eigenen Unternehmens, der „Kompass Gesellschaft für Vermögensanlagen GmbH“, die im Laufe der Zeit zur „Deutschen Vermögensberatung AG“ wird. Ein halbes Jahrhundert später, im Jahr 2025, begeht die Deutsche Vermögensberatung mit Andreas Pohl als Vorsitzendem des Vorstandes ihr 50-jähriges Unternehmensjubiläum – und ist nach wie vor in Familienhand.



Alle Zeichen auf Wachstum

1984 treten Dr. Reinfried Pohls Söhne, Andreas und Reinfried jr., in die Geschäftsleitung des Unternehmens ein und die Unternehmensentwicklung nimmt weiter Fahrt auf. Es werden die ersten Tochtergesellschaften, wie die Deutsche Vermögensberatung Bank Aktiengesellschaft in Wien und die SVAG Schweizer Vermögensberatung in Adliswil bei Zürich, gegründet, vereint unter dem Dach der Holding mit Sitz in Marburg.

Starke Partnerschaften werden geknüpft

2001 wird die Deutsche Vermögensberatung der mobile Vertrieb der Deutschen Bank, eine Partnerschaft, die für beide Unternehmen viele Chancen bereithält. Wenige Jahre später übernimmt die DVAG den Ausschließlichkeitsvertrieb des langjährigen Partners Aachen Münchener Versicherungen und gründet hierfür die Tochtergesellschaft Allfinanz Deutsche Vermögensberatung. Im gleichen Jahr startet auch die Kooperation mit der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW), um dem wachsenden Bedarf an neuen Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern gerecht zu werden.



Die nächste Generation

Am 12. Juni 2014 verstirbt Dr. Reinfried Pohl. Seine Söhne Andreas Pohl und Reinfried Pohl werden alleinige und gleichberechtigte Gesellschafter und Geschäftsführer der Deutschen Vermögensberatung Holding. Andreas Pohl wird Vorsitzender des Vorstandes der Deutschen Vermögensberatung. 2018 erreicht das Unternehmen unter neuer Führung den nächsten großen Meilenstein: die Integration des Exklusivvertriebs der Generali.



Für die Zukunft aufgestellt

Inzwischen ist die DVAG mit rund 18.000 Vermögensberatern und rund 8 Millionen Kundinnen und Kunden Deutschlands größte eigenständige Allfinanzberatung. 2021 überschreitet der Umsatz erstmals die Zwei-Milliarden-Grenze. Strategischer Weitblick und umfassende Investitionen sichern den nachhaltigen Erfolg. Sowohl bei der Aus- und Weiterbildung, in die das Familienunternehmen jährlich über 80 Millionen Euro investiert, als auch bei der digitalen Ausstattung der Vermögensberater setzt die Deutsche Vermögensberatung branchenweit neue Maßstäbe. Im Juli 2024 begeht Andreas Pohl sein 10-jähriges Jubiläum als Vorsitzender des Vorstandes und kann dabei auf zehn Jahre Erfolg zurückblicken. Mit Weitsicht und dem richtigen Gespür für den Markt erreichte er dabei zahlreiche Meilensteine. Unter seiner Leitung hat sich das Unternehmen in seiner Vorreiterrolle in der Finanzdienstleistungsbranche behauptet und ist für die Zukunft optimal aufgestellt.



Mehr zur Geschichte der DVAG und alle Meilensteine im Überblick gibt es in der Onlinechronik

Impressum

Herausgeber
Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG
Andreas Pohl

Anschrift
Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG
Wilhelm-Leuschner-Straße 24, 60329 Frankfurt am Main
Telefon 069 2384-0, Fax 069 2384-185
Internet: www.dvag.de

Gesamtverantwortung
Marcus Aßmuth

Genderdisclaimer
Die weibliche Form ist der männlichen Form in diesem Bericht zur Geschäftsentwicklung gleichgestellt; lediglich aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wurde in Teilen des Berichts nur die männliche Form verwendet.

Fotonachweise
S. 9/11: AdobeStock/rina; alle anderen Fotos: Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG

Das Werk einschließlich aller seiner Teile und Abbildungen ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts ist ohne schriftliche Genehmigung der Deutschen Vermögensberatung Aktiengesellschaft unzulässig und strafbar.
Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmung und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen.

Handelsregister Frankfurt am Main HRB 15511
AG 534-24 CI010641-001
© Deutsche Vermögensberatung AG





**Deutsche
Vermögensberatung**