Familienunternehmen Deutsche Vermögensberatung

Unternehmensbericht 2022

Deutsche
Vermögensberatung

DEUTSCHE VERMÖGENSBERATUNG

mehr als

2,2

Milliarden Euro Umsatz

über

18.000

Vermögensberaterinnen und -berater

über

5.200

Direktionen und Geschäftsstellen

rund

8

Millionen Kundinnen und Kunden

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

INHALT

6 Vorwort

8 Deutsche Vermögensberatung im Überblick
Holding
Vorstand
Leitbild
Aufsichtsrat und Beirat

16 Vermögensberatung: heute wichtiger denn je!

20 2022 – unsere Highlights

28 Standortbestimmung Andreas Pohl

32 Verantwortung leben

36 Traumberuf Vermögensberatung

52 Das Jahr in Kürze

68 Unsere Geschichte

2022 haben wir erneut die Umsatzschwelle von zwei Milliarden Euro übertroffen – das zweitbeste Ergebnis unserer Unternehmensgeschichte.

ANDREAS POHL UND REINFRIED POHL

2,2 MILLIARDEN EURO

Umsatz im Jahr 2022

VORWORT

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Freunde unseres Unternehmens,

wir haben turbulente Jahre hinter uns. Zunächst hat uns die Coronapandemie extrem gefordert. Hinzu kamen 2022 zahlreiche geopolitische Einflüsse sowie damit einhergehend viele Marktveränderungen und natürlich die steigende Inflation. Doch trotz aller Herausforderungen haben wir unseren Weg fortgesetzt, sind als Familienunternehmen weiter gewachsen und konnten im vergangenen Jahr ein erneut herausragendes Ergebnis erzielen.

Mit unserer Allfinanzberatung treffen wir die gestiegene Nachfrage nach umfassender qualifizierter Finanzberatung. Der beschleunigte Wandel und die hohe Komplexität der Veränderungen verunsichern viele Menschen. Genau diese Komplexität macht die Arbeit der Vermögensberaterinnen und Vermögensberater unersetzlich. Als Finanzcoaches bieten sie ihren Kundinnen und Kunden eine passgenaue, auf die persönliche Situation jedes Einzelnen zugeschnittene Finanzberatung und leisten damit einen wertvollen gesellschaftlichen Beitrag. Der Beruf des Vermögensberaters ist und bleibt ein Beruf mit Zukunft, ein erfüllender Beruf, ein chancenorientierter Beruf.

Wir sind stolz auf das Erreichte, vor allem aber auch dankbar für den Einsatz jedes Einzelnen. Gemeinsam als starkes Team werden wir auch die nächsten Herausforderungen, die die Zukunft für uns bereithält, meistern.

Wir grüßen Sie herzlich

Ihr
Andreas Pohl

Ihr
Reinfried Pohl

HOLDING

»Wir denken nicht in Quartalsberichten, sondern in Generationen.«

ANDREAS POHL

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.

In der Unternehmensleitung, mit Andreas Pohl als Vorstandsvorsitzendem und Reinfried Pohl als Generalbevollmächtigtem, wird Kontinuität großgeschrieben. Beide sind zudem Anteilseigner und Geschäftsführer der Deutschen Vermögensberatung Holding. Das bedeutet langfristige Sicherheit für unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater und schafft Vertrauen bei unseren Partnern, Kundinnen und Kunden.

Eine starke Familie an der Spitze (v. l. n. r.): Jacqueline und Andreas Pohl, Reinfried und Dr. Ana Pohl.

VORSTAND

Lars Knackstedt
Finanzen,
Beteiligungen,
Immobilien,
Steuern

Robert Peil
Koordination der Vertriebsbereiche,
Veranstaltungen, Führungsausbildung,
Berufsbildungszentren

Andreas Pohl
Vorstandsvorsitzender

Markus Knapp
Zentrale Vertriebsentwicklung,
Versicherungen, Fach- und
Vertriebsausbildung

Dr. Dirk Reiffenrath
Aus- und Weiterbildung, Berufsbildungszentren,
Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW)
(bis 31.12.2022)

Dr. Andreas Franken
Recht und Personal

Marcus Aßmuth
Konzernentwicklung, Marketing,
Deutsche Verrechnungsstelle, Fach-
hochschule der Wirtschaft (FHDW)
(seit 01.01.2023)

Steffen Leipold
Banken und Investment,
Ausland

Christian Glanz
Informationstechnologie,
Betrieb, Verwaltung

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

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

ANDREAS POHL
VORSTANDSVORSITZENDER

LEITBILD

Seit mehr als 47 Jahren ist die Deutsche Vermögensberatung AG (DVAG) ein erfolgreiches Unternehmen in der Finanzbranche. Prof. Dr. Reinfried Pohl (* 1928; † 2014) hat die Vision und 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.

Vision

Vermögensberatung. Das sind wir!

Der Begriff Vermögensberatung soll in Deutschland untrennbar mit der Deutschen Vermögensberatung verbunden sein und der Beruf des Vermögensberaters im Ansehen der Bevölkerung an den des Hausarztes bzw. der Hausärztin herangeführt werden.

Mission

Vermögensaufbau für jeden!

Die Deutsche Vermögensberatung hilft Menschen aller Bevölkerungsschichten, in finanziellen Angelegenheiten die richtigen Entscheidungen zu treffen. Jede Kundin und jeder Kunde erhält die beste Beratung und ein individuell zugeschnittenes Angebot.

Werte

leistungsorientiert – menschlich – stark

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 Leitmotive 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.

AUFSICHTSRAT

Hans-Theo Franken
Versicherungsbetriebswirt, Vorsitzender des Aufsichtsrats

Antonio Cangeri
Group General Councel der Assicurazioni Generali S.p.A.,
stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats

Dr. Luciano Cirinà
Regional Officer of Generali Austria, CEE and Russia, CEO of Generali CEE Holding B.V. *(bis 30.04.2022)*

Prof. Rainer Kirchdörfer
Rechtsanwalt

Giovanni Liverani
Mitglied des Generali Group Management Committees
(seit 01.10.2022)

Dr. Heike Ottemann-Toyza
Chefsyndika der Generali Deutschland AG

Dr. med. Ana Pohl
Ärztin

Jacqueline Pohl
Kauffrau

Dr. Andreas Richter
Rechtsanwalt

Bruno Scaroni
Group Chief Transformation Officer of Assicurazioni Generali S.p.A.

BEIRAT

Dr. Theodor Waigel
Bundesminister a. D., Rechtsanwalt, Ehrenvorsitzender des Beirats

Dr. h. c. Udo Corts
Staatsminister a. D., Vorsitzender des Beirats

Frank Bsirske
Vorsitzender der Gewerkschaft ver.di a. D., Mitglied des Bundestags

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.

VERMÖGENSBERATUNG: HEUTE WICHTIGER DENN JE!

Jeder Mensch hat seine eigenen Vorstellungen vom Leben, individuelle Wünsche und Ziele. Unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater helfen dabei, Wünsche zu verwirklichen und finanzielle Ziele zu erreichen.

Wir haben bei den Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern nachgefragt:

Was sind Ihre Erfolgsmomente in der Beratung?

Die heutige Zeit ist geprägt von einer Vielzahl an Veränderungen. Alles wandelt sich – und das in noch nie da gewesener Geschwindigkeit. Die Komplexität sowie der Informationsbedarf steigen, und Entscheidungen werden immer schwieriger. Für viele Menschen wird es so noch herausfordernder, aus der Vielzahl an Angeboten in der Versicherungs- und Finanzbranche die für sie passenden zu wählen. Was tun bei Inflation? Welche Geldanlage passt zu mir? Wie kann ich eine Rentenlücke verhindern? Fragen, auf die es keine Standardantworten gibt. Die Kunden benötigen passgenaue Konzepte. Individuelle, kompetente Finanzberatung ist heute wichtiger denn je!

»Eine gute Kundenbeziehung besteht auf Dauer. So verstehe ich mich als beständigen Sparmotivator und erkläre meinen Kunden, dass ein sorgenfreies Leben auch lebenslange Absicherungen braucht, und lebenslange Ausgaben brauchen lebenslange Einnahmen. Als Coach begleite ich Menschen mit einfachen Erfolgskonzepten und abgestimmten Strategien beim Erreichen ihrer individuellen Ziele und Wünsche. Gerade bei komplexen Themen stoßen viele Menschen im Internet bei der Informationsflut schnell an ihre Grenzen, daher ist meine Devise: Menschen brauchen Menschen! Es ist meine Leidenschaft, Menschen bei ihrer privaten Vorsorgeplanung kompetent und vertrauensvoll zu unterstützen und sicherzustellen, dass sie ihren Lebensstandard von heute auch in Zukunft aufrechterhalten und sogar weiter ausbauen. Hinzu kommt, dass ein persönliches Gespräch, insbesondere wenn es am meisten gebraucht wird, durch nichts zu ersetzen ist.«

JÖRN SCHUCH
Direktionsleiter aus Oberursel

»Flexibel und individuell – das sind die Schlagwörter, die für mich in der Vermögensberatung elementar sind. Denn oft kommt es unerwartet zu finanziellen Engpässen, die sehr belastend werden können. Das reicht von ungeplanten Arztrechnungen für die beste medizinische Behandlung über eine Veränderung der Lebenssituation wie z. B. durch einen Jobverlust bis hin zur unerwartet notwendig gewordenen Anschaffung einer neuen Waschmaschine. Niemand ist vor unvorhergesehenen Ausgaben und Geldsorgen gefeit. Deshalb bin ich gerne ein ›Problemlöser‹: Gemeinsam mit meinen Kunden finde ich die passende Lösung und Stellhebel im Haushaltsbudget, die aus der Zwickmühle helfen. Und zwar so, dass es nicht auf Kosten der privaten Altersvorsorge geht. Deshalb besonders bedeutend für mich: die langfristige Sicht.«

THOMAS HUBATSCHEK
Regionaldirektionsleiter
Allfinanz aus Bocholt

»Seit 35 Jahren unterstütze ich meine Kunden dabei, dass sie sich ihre persönlichen Wünsche erfüllen können. Ganz am Anfang geht es zunächst einmal ums Kennenlernen und Verstehen. Was ist die aktuelle Situation, gibt es gegebenenfalls Schulden, wo möchte mein Kunde in den nächsten Jahren hin? Wie soll für die Rente vorgesorgt werden? Diese Fragen klären wir gemeinsam. Denn viele fühlen sich bei solchen Fragen allein überfordert. Oft gibt es beispielsweise ein Sammelsurium an Verträgen, die nicht aufeinander abgestimmt sind. Da gilt es: Zusammen mit dem Kunden Leistungen und Verträge optimieren und so mehr finanziellen Freiraum schaffen! Die Kinder meiner Kunden werden oft ebenfalls zu Kunden. Das ist die perfekte Bestätigung meiner Arbeit.«

ANDREAS BASSE
Partnerdirektionsleiter Allfinanz aus Lüdenscheid

»Ein Feuer im Eigenheim, unverschuldet in der Berufsunfähigkeit gelandet, plötzlicher Todesfall eines nahestehenden Menschen: Das Leben hält leider auch unliebsame Überraschungen bereit. Deshalb ist es für mich neben einer weitsichtigen Altersvorsorge umso wichtiger, dass meine Kundinnen und Kunden gut abgesichert sind. Im Fall der Fälle können sie auf mich als ihren persönlichen Ansprechpartner bauen und müssen sich um lästigen Papierkram keine Gedanken machen. Durch passende, gut durchdachte Versicherungen und unkomplizierten Service erhalten meine Kunden jede Menge Rückhalt. Das Gesamtpaket muss stimmen und die richtige Balance zwischen Absicherung und Vermögensaufbau enthalten.«

HEIKO VOGLER
Direktionsleiter aus
Groß-Umstadt

Rund 8 Millionen zufriedene Kunden bestätigen: Es ist die persönliche, langjährige Kundenbeziehung, die den Unterschied macht. Über 18.000 hauptberufliche Vermögensberaterinnen und Vermögensberater stehen ihren Kundinnen und Kunden zur Seite – egal ob im persönlichen oder digitalen Gespräch. Und das regional vor Ort. Sie erarbeiten gemeinsam mit ihren Kunden bedarfsorientierte Allfinanzkonzepte, die komplett auf die Wünsche und Ziele der Kunden ausgerichtet sind. Von Absicherung über Altersvorsorge und Vermögensaufbau: Alles greift Hand in Hand. So erhält jeder Kunde durch die Beratung mit seinem Finanzcoach einen maßgeschneiderten Plan für seine Finanzen und seine aktuelle Situation.

»Das langfristige Ziel ist für mich immer, meinen Kunden eine sorgenfreie Rente zu ermöglichen. Da gibt es keinen Standardweg – jeder Kunde ist anders und hat andere Vorstellungen und Wünsche vom Vermögensaufbau. Wenn aber dann der Renteneintritt bevorsteht und meine Kundinnen und Kunden mit ruhigem Gefühl ihren Lebensstandard im Alter halten können, dann macht mich das unglaublich zufrieden. Denn genau das ist es, was meinen Job ausmacht Mein Kunde muss sich keine Gedanken machen, wenn sich Bedingungen ändern, die Inflation steigt oder weitere Fragen aufkommen. Ich zeige ihm neue Möglichkeiten auf. Und wir haben ein flexibles Konzept aufgestellt, sodass für meinen Kunden die Rechnung langfristig aufgeht. Das ist das beste Geschenk für mich.«

NADINE HENSCHEL
Regionaldirektionsleiterin aus Plauen

SO FUNKTIONIERT FINANZCOACHING

1

ZUHÖREN
Am Beginn steht immer das persönliche Gespräch mit Ihrem Vermögensberater. Individuelle Ziele und Wünsche stehen im Mittelpunkt.

2

EINEN PLAN ENTWICKELN
Als Finanzcoach entwirft Ihr persönlicher Vermögensberater ein individuelles Konzept für Absicherung, Altersvorsorge und Vermögensaufbau.

3

ANALYSIEREN UND KLARHEIT SCHAFFEN
Gemeinsam wird die finanzielle Ist-Situation erfasst und realistische Ziele werden formuliert.

4

GEMEINSAM ZIELE ERREICHEN
Spar- und Vorsorgeziele werden gemeinsam in die Tat umgesetzt, um so das Beste aus den Finanzen herauszuholen.

5

LANGFRISTIGES COACHING
Egal, was im Leben passiert: Ein Vermögensberater bleibt an der Seite seiner Kunden.

2022
UNSERE HIGHLIGHTS

ENDLICH WIEDER
PERSÖNLICHER AUSTAUSCH!

Erfolgreiches Geschäftsjahr

Allen Herausforderungen zum Trotz konnte die Deutsche Vermögensberatung im vergangenen Jahr ihren Erfolgsweg fortsetzen. 2022 haben wir unter deutlich erschwerten Bedingungen erneut die Umsatzschwelle von zwei Milliarden Euro übertroffen – das zweitbeste Ergebnis unserer Unternehmensgeschichte. Das zeigt einmal mehr den besonderen Wert des Geschäftsmodells. Egal wie sich die Marktbedingungen ändern und entwickeln, mit dem Konzept der Allfinanzberatung ist die DVAG bestens aufgestellt.

Umsatz in 2022 (in Milliarden Euro)

2,2

Besondere Wertschätzung

Nach vier Jahren Pause fand im Juni endlich wieder ein Vermögensberater-Tag statt: Rund 6.500 Vermögensberaterinnen und Vermögensberater kamen unter dem Motto „Gemeinsam Zukunft gestalten" in der Frankfurter Festhalle zusammen. Vor Ort gab es ein abwechslungsreiches Programm mit frischen Impulsen für Kundenberatung und Teamaufbau, Infos zu spannenden Neuerungen, informativen Talks und Gelegenheiten zum Netzwerken.

Eine große Gemeinschaft

Bei der DVAG, Allfinanz 1 und Allfinanz 2 arbeiten über 50 verschiedene Nationalitäten. Die große Vielfalt im Vertrieb trägt maßgeblich zum Unternehmenserfolg bei. Der starke Zusammenhalt und Austausch der Vermögensberater untereinander und über alle Gesellschaften hinweg unterstreicht den besonderen Teamgedanken in dem Familienunternehmen.

»Ob alt oder jung, egal welcher Vertriebsbereich und welche Nationalität: Hier hilft einfach jeder jedem, denn wir sind ein Unternehmen.«

ROBERT REICHELT
Direktionsleiter Allfinanz
aus Braunschweig

Women for Future

Im Mai trafen sich rund 400 erfolgreiche Vermögensberaterinnen zum dritten „Women for Future“-Kongress. Auf der zweitägigen Veranstaltung von Frauen für Frauen wurden neben Best-Practice-Beispielen und wertvollen Tipps für die selbstständige Vertriebstätigkeit auch Strategien zur Motivation diskutiert und Coachings für die Arbeitsorganisation angeboten. Auch der Erfahrungsaustausch untereinander, zu Themen wie Partnergewinnung oder Beratungsformen, kam definitiv nicht zu kurz. Der Kongress ist aber nur Teil einer breiten Reihe von unterschiedlichen Maßnahmen zum Thema Frauenförderung. Kein Wunder also, dass unter den hauptberuflichen Finanzcoaches bei der Deutschen Vermögensberatung bereits jeder Dritte weiblich ist – mehr als in jedem anderen Finanzvertrieb.

»Bei der DVAG kann ich mich auf Gleichberechtigung und Chancengleichheit verlassen, ob es nun um Vergütung oder die nächste Karrierestufe geht.«

TANJA WELLE
Direktionsleiterin aus Unterensingen

Alles auf einen Blick

Das Analyse-Tool „Vermögensplanung Digital“, mit dem Vermögensberaterinnen und Vermögensberater den Beratungsprozess noch digitaler und interaktiver gestalten können, wird immer stärker genutzt. Daher lag der Fokus im Jahr 2022 vor allem darauf, weitere Module aufzunehmen und den Kundennutzen auf ein neues Level zu heben. So schafft der neu integrierte Rentenplaner einen Überblick über die aktuelle Vorsorgesituation und die Auswirkungen unterschiedlicher Renditen auf den nötigen Sparbetrag. Im Beratungsgespräch sieht der Kunde damit direkt, welche Folgen es hat, wenn er sein Sparverhalten ändert. Zudem hat er mit einem einzigen Tool alle seine Vermögenswerte und seinen Finanzplan im Blick.

DIGITAL OPTIMAL AUFGESTELLT

Bestens vernetzt

Mit dem Office-Paket „VB365“ ermöglicht die DVAG ihren Beratern nicht nur Zugang zu Klassikern wie Outlook, OneDrive oder PowerPoint, sondern auch zu Webtools wie Forms, Sway und Booking. Dazu ist das speziell an die Bedürfnisse der Vermögensberater angepasste Paket mit den nötigen Schnittstellen ausgestattet, die eine unkomplizierte Zusammenarbeit mit bereits bestehenden Tools sicherstellen. Die Einführung wurde durch intensive Schulungen sowohl im digitalen Format als auch in den einzelnen Berufsbildungs- und Schulungszentren begleitet. Die neuen Tools erleichtern nicht nur die Büroorganisation, sondern minimieren den ansonsten enormen administrativen Zeitaufwand. So können sich die Finanzcoaches ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren: die Kundenberatung.

»Im Gespräch kann ich dem Kunden sofort zeigen, welche Auswirkungen es zum Beispiel auf sein Finanzpolster in der Zukunft hat, wenn er heute mit seiner Altersvorsorge beginnt, statt bis nächstes Jahr zu warten. So interaktiv war Finanzcoaching noch nie.«

JOHNBIR MAHAL
Direktionsleiter aus Augsburg

TALENTE FÖRDERN

»Das Studium war für mich die optimale Verzahnung von Theorie und Praxis. Jetzt habe ich eine exzellente fachliche Ausbildung inklusive Universitätsabschluss und dazu bereits jetzt einen großen eigenen Kundenkreis.«

FLORIAN FUCHS
Geschäftsstellenleiter
aus Cloppenburg

Rekord bei den Studierenden

Im Sommersemester 2022 starteten im dualen Studiengang der Deutschen Vermögensberatung so viele Studierende wie nie zuvor. Bereits seit 2008 arbeitet die DVAG mit der renommierten Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) in Marburg zusammen. 2020 wurde die Kooperation aufgrund der hohen Nachfrage um einen berufsbegleitenden Masterstudiengang erweitert, der sich insbesondere an junge Nachwuchsführungskräfte richtet. Seit Start des Studiums hat sich die Anzahl der Studierenden pro Semester mehr als verdreifacht.

Weiterbildung nach Maß

Lebenslanges Weiterbilden ist das A und O bei der DVAG – fachlich sowie persönlich. Die fachliche Aus- und Weiterbildung in dem Familienunternehmen geht außerdem weit über die gesetzlichen Anforderungen hinaus. Vermögensberaterinnen und Vermögensberater profitieren während ihres gesamten Berufslebens von der Bereitstellung unterschiedlicher Weiterbildungs- und Schulungsangebote. So sind sie immer auf dem neuesten Stand und können ihre Kunden auch in volatilen Zeiten stets optimal beraten. Auch die persönliche Weiterentwicklung wird mit individuell zugeschnittenen Angeboten und Coachings bestmöglich gefördert. Dafür investiert das Familienunternehmen jährlich über 80 Millionen Euro.

»Ob Präsenzveranstaltung oder E-Learning von zu Hause aus – bei der DVAG gibt so viele Weiterbildungsmöglichkeiten, dass wirklich keine Frage offenbleibt. Dabei schätze ich neben den vielen fachlichen Angeboten vor allem auch die zahlreichen Seminare, die mich persönlich zusätzlich weiterbringen.«

ANTJE KNIFKA
Regionaldirektionsleiterin aus Hamburg

20 Jahre Partnerschaft mit Deutsche Bank & DWS

Mit den exklusiven Produktlösungen der Deutschen Bank bieten die Vermögensberaterinnen und Vermögensberater ihren Kunden einen herausragenden Mehrwert. Zum 20-jährigen Jubiläum der Partnerschaft gab es noch einmal ganz besondere Highlights dazu, zum Beispiel Top-Konditionen im Bereich Privatkredit sowie der Baufinanzierung und neue Lösungen für die Investmentberatung. Besonders vor dem Hintergrund einer herausfordernden Marktlage und einer Rekordinflation in Deutschland bietet die Beratung unserer DVAG-Finanzcoaches noch mehr Flexibilität, Freiraum und eine optimale ganzheitliche Vermögensberatung.

LEBEN GESTALTEN, ZUKUNFT SICHERN

»Viele meiner Kunden suchen nach Möglichkeiten, um mit der steigenden Inflation umzugehen. Mit unseren Produkten kann ich hier attraktive Lösungen bieten.«

SUSANNE KÄFER
Regionaldirektionsleiterin
aus Oberried

Deutsche Verrechnungsstelle

Die Lösungen der DV Deutsche Verrechnungsstelle GmbH (DV) zur Liquiditätsoptimierung für Unternehmer sind aus dem Firmenkundengeschäft nicht mehr wegzudenken. Gerade Factoring hat sich als attraktive Wachstumsfinanzierung für kleine und mittelständische Unternehmen etabliert. Das gewerbliche Finanzierungsangebot mit Darlehen für Betriebsmittel und Investitionen oder auch Objektfinanzierungen über Leasing und Mietkauf werden immer intensiver genutzt. Die DV begleitet die Vermögensberaterinnen und Vermögensberater unter anderem mit einem vielfältigen Schulungsangebot: In 2022 wurden mit unterschiedlichen Onlineveranstaltungen mehr als 5.000 Teilnehmerinnen und Teilnehmer erreicht.

Ihre Liquidität im Mittelpunkt

Engagement regional und national

Die Deutsche Vermögensberatung ist seit März 2022 gemeinsam mit der Generali Deutschland „Nationaler Förderer der Deutschen Sporthilfe“. Damit baut die DVAG ihr gesellschaftliches Engagement über die bereits bestehenden Projekte hinweg nun auch weiter in den deutschen Spitzensport aus und stärkt so den Leistungsträgerinnen und -trägern den Rücken. Und auch die einzelnen Vermögensberater setzen sich in ihren Regionen vor Ort für den guten Zweck ein: Allein im Sport wurden rund 4.500 Trikotsätze für Kinder- und Jugendmannschaften in ganz Deutschland gesponsert.

GENERALI

»Egal ob der Fußballverein um die Ecke oder die regionale Tafel: Mir ist es wichtig, den Menschen bei mir vor Ort etwas zurückzugeben.«

MARIO THALER
Direktionsleiter
Allfinanz aus
Landau a. d. Isar

Kontinuierliche Verbesserung

Seit jeher setzt die Deutsche Vermögensberatung auf langjährige Partnerschaften mit Produktanbietern und auf die kontinuierliche Entwicklung und Optimierung ihrer Angebote – so auch 2022. Ob in den Bereichen der privaten Altersvorsorge und Sachversicherungen oder im bAV- und bKV-Firmenkundengeschäft: Gemeinsam mit der Generali Deutschland wurden Top-Produkte weiter verbessert oder um innovative Anlagemöglichkeiten erweitert sowie neue Tarife eingeführt und Prozesse vereinfacht. So können auch auf dem aktuell herausfordernden Markt flexibel und bedarfsorientiert die besten Lösungen geboten werden.

DIE WEICHEN FÜR DIE ZUKUNFT STELLEN

Andreas Pohl, Vorsitzender des Vorstands, zu strategischen Entscheidungen und Zukunftsfragen.

Der Blick auf das vergangene Jahr macht mich unheimlich stolz! Denn er zeigt, wie dynamisch wir auch unter herausfordernden Bedingungen als Familienunternehmen sind. Der Einsatz aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter war herausragend. Das gilt im Besonderen für unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater, die den Menschen in all ihren Fragen rund um Absicherung, Altersvorsorge und Vermögensaufbau enger denn je zur Seite standen und stehen.

Unser Umgang mit den großen Herausforderungen der vergangenen Jahre unterscheidet uns von vielen anderen Unternehmen in der Branche. Und er ist die Basis für unser ausgezeichnetes Geschäftsergebnis 2022. Nach dem Ausnahmejahr 2021 haben wir 2022 erneut die Umsatzschwelle von zwei Milliarden Euro übertroffen – das zweitbeste Ergebnis unserer Unternehmensgeschichte.

Gerade in diesem Jahr hat unser Geschäftsmodell damit erneut seine besondere Stärke und seine Zukunftsfähigkeit unter Beweis gestellt. Keinem anderen Unternehmen gelingt es so gut wie uns, die Finanzberatung zu individualisieren und auf die persönlichen Bedürfnisse des Kunden auszurichten. Vor dem Hintergrund der immer komplexer werdenden Fragestellungen rund um finanzielle Themen gewinnt diese Nähe zum Kunden immer mehr an Bedeutung. Die maßgeschneiderte Vermögensberatung ist unersetzbar.

Bei den Themen Digitalisierung, Gerechtigkeit, Vielfalt und Nachhaltigkeit, die derzeit unsere Gesellschaft prägen, sind wir als Familienunternehmen ausgezeichnet aufgestellt.

Die digitale Transformation betrifft nahezu alle Bereiche des Lebens und natürlich auch uns. Wir investieren massiv, um unsere Prozesse noch besser zu machen. Dabei ist unsere oberste Prämisse nicht die Digitalisierung um jeden Preis, sondern die bestmögliche Unterstützung der persönlichen Beratung durch unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater. Denn das haben die Pandemie und unsere Erfolge im vergangenen Jahr nochmals bestätigt: Persönliche Beratung wird von den Menschen stark nachgefragt. Dafür werden wir weiter investieren!

Während andere Unternehmen erst jetzt versuchen, die Themen Gerechtigkeit und Vielfalt in die Unternehmenskultur zu integrieren, haben wir von Beginn an keinen Unterschied gemacht. Unser Karrieresystem ist für jeden

»Unser Wachstum ist nicht von kurzfristigen Renditezielen geprägt. Als Familienunternehmen bietet die Deutsche Vermögensberatung die besten Rahmenbedingungen für den Beratungsalltag der Vermögensberaterinnen und Vermögensberater.«

ANDREAS POHL

identisch: unabhängig von der Herkunft, egal ob Mann oder Frau, jung oder alt. Jeder hat bei uns die gleichen Chancen. Denn es ist die Leistung, die zählt. Wir sind eine starke Gemeinschaft, die aus über 50 verschiedenen Nationalitäten besteht und sich gegenseitig unterstützt. Ich bin stolz, dass wir damit seit mehr als 47 Jahren einen positiven Beitrag zu mehr Fairness in der Arbeitswelt leisten!

Darüber hinaus sind wir uns schon immer unserer besonderen Verantwortung für die kommenden Generationen bewusst. Weil wir als Familienunternehmen den langfristigen Erfolg über kurzfristigen Gewinn stellen. Weil unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater ihre Kunden ein ganzes Leben lang begleiten. Und wir sind 2022 erneut als klimaneutrales Unternehmen ausgezeichnet worden.

Eine der wichtigsten Säulen unseres Geschäftsmodells ist neben dem Allfinanzgedanken das Unternehmertum. Selbstbestimmtes Arbeiten, Eigenverantwortung und eine eigene Gestaltung der Arbeitszeiten werden für junge Menschen immer wichtiger. Viele Menschen können sich mittlerweile vorstellen, selbstständig zu arbeiten. Wir sind die perfekte berufliche Heimat für diese Menschen.

Denn der Beruf des Vermögensberaters ist ein Beruf mit Zukunft, ein erfüllender Beruf, ein chancenorientierter Beruf. Allein 2022 haben sich 1.500 Menschen für eine Karriere bei der Deutschen Vermögensberatung Gruppe entschieden. Und damit für die besten Rahmenbedingungen, die es am Markt gibt: eine fachliche und persönliche Aus- und Weiterbildung, die branchenweit höchste Standards erfüllt und die beste Qualifizierung für den Traumberuf Vermögensberater bietet.

Wir tun alles, damit sich unsere Vermögensberaterinnen und -berater ganz auf ihre Kunden konzentrieren können. Die umfassende Unterstützung geht dabei vom Marketing über die IT bis hin zur Ausstattung mit innovativen Beratungs-Tools. So geben wir unseren Partnerinnen und Partnern alles an die Hand, um wirtschaftlich und unternehmerisch erfolgreich zu sein.

Mit dem Bewusstsein eines in die Zukunft gerichteten Geschäftsmodells im Rücken blicken wir optimistisch auf die kommenden Jahre. Diese werden mit Sicherheit neue, vielleicht jetzt noch nicht absehbare Herausforderungen seitens regulatorischer Anpassungen, sich verändernder Märkte und spezieller Branchenentwicklungen für uns bereithalten. Wir verfügen über das dafür notwendige Fachwissen, die Ausbildungskapazitäten und die Anpassungsfähigkeit.

Der entscheidende Erfolgsfaktor aber ist für mich der enorme Zusammenhalt unserer Berufsgemeinschaft und unser gegenseitiges Vertrauen. Ich bin überzeugt, dass wir 2023 unsere Position als führende eigenständige Finanzberatung in Deutschland aus unserer Position der Stärke heraus noch weiter ausbauen werden. Denn wer heute von hochwertiger, qualifizierter Finanzberatung spricht, kommt an der Deutschen Vermögensberatung nicht vorbei!

6 FRAGEN AN ANDREAS POHL

Im Gespräch mit dem Vorstandsvorsitzenden der Deutschen Vermögensberatung über wichtige und besondere Momente eines erfolgreichen Berufslebens.

Wer hat Sie am meisten gefördert?
Eindeutig meine Eltern. Sie haben mich stets unterstützt und gelehrt, dass man im Leben alles erreichen kann, wenn man sich dafür einsetzt.

Was ist Ihnen für Ihre Aufgabe besonders wichtig?
Die Möglichkeit zu gestalten: Mir ist es wichtig, in direktem Austausch mit dem Vertrieb zu stehen und praxisnah strategische Weichen zu stellen.

Was sind für Sie unternehmerische Erfolgsfaktoren?
Ich halte nichts von kurzfristigen Zielen, sondern habe immer die langfristige Perspektive im Blick. Ich möchte das Unternehmen mit strategischen Weichenstellungen optimal aufstellen und durch kontinuierliche Weiterentwicklungen in eine erfolgreiche Zukunft führen.

Warum ist Ihnen gesellschaftliches Engagement so wichtig?
Bei uns im Familienunternehmen gehört es schon immer dazu, etwas zurückzugeben. Das spielt auch für unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater eine große Rolle. Seit jeher engagieren wir uns vielfältig in den Bereichen Soziales, Kultur, Wissenschaft und Sport. Damit wollen wir einen Beitrag zur sozialen Gerechtigkeit leisten.

Worüber können Sie sich ärgern?
Wenn jemand nicht bereit ist, auch mal über den eigenen Tellerrand zu schauen. Gerade ein Perspektivenwechsel und Offenheit für andere Herangehensweisen helfen dabei, neue Lösungen aufzuzeigen.

Ihr größtes Glück?
Beruflich habe ich zum Glück meinen Traumberuf gefunden. Ich darf Gestalter und Visionär für ein großartiges Unternehmen mit tollen Menschen sein. Besondere Bedeutung hat für mich aber natürlich auch die Zeit, die ich mit meiner Familie und meinen Freunden verbringen kann.

VERANTWORTUNG LEBEN

Über 47 Jahre wird die Deutsche Vermögensberatung als Familienunternehmen geführt – inzwischen in zweiter Generation. Nachhaltiges Denken und wertebasiertes Handeln sind dabei seit jeher in der DNA der DVAG verankert. Das zeigt sich nicht nur in der persönlichen, langfristig ausgerichteten Beratung, sondern bedeutet auch, Einsatz zu zeigen und Verantwortung zu übernehmen – sei es für den Klimaschutz oder für Menschen in Not.

Der Mensch im Mittelpunkt

Seit über zwei Jahren unterstützt die Deutsche Vermögensberatung maßgeblich den gemeinnützigen Verein „Menschen brauchen Menschen e. V." (MbM e. V.). Ob breit angelegte Bildungsprojekte, Schwimmförderung oder umfassende Unterstützung für die Opfer der Flutkatastrophe im Ahrtal: Das Engagement ist vielfältig, im Mittelpunkt stehen aber vor allem benachteiligte Kinder und Jugendliche. Neuer Schwerpunkt in diesem Jahr: Hilfe für ukrainische Kinder und deren Familien. So spendete die Finanzberatung eine Million Euro als Soforthilfe nach Kriegsbeginn. Zudem ist das Unternehmen Partner von „Athletes for the Ukraine e. V." geworden, ein Verein, der unter anderem „Kindersporttage" zur Integration in die Gesellschaft veranstaltet.

Zu Kriegsbeginn spendete die Deutsche Vermögensberatung an MbM e. V. eine Million Euro zur Soforthilfe. Zahlreiche Projekte wurden damit bereits angestoßen. Schon im März machten sich die ersten Sattelschlepper in Zusammenarbeit mit dem Verein „Luftfahrt ohne Grenzen/Wings of Help e. V." auf den Weg in Richtung Ukraine, um den Betroffenen dringend benötigte Hilfsgüter zu bringen.

Die Vermögensberaterinnen und Vermögensberater engagieren sich ebenfalls für andere Menschen. Im Rahmen der Aktion „Herzensprojekte" konnten sie Initiativen aus der Flutregion melden, die Unterstützung benötigen. Ronny Richter, Finanzexperte aus Baden-Württemberg, hat das Schicksal des zerstörten Are-Gymnasiums im Kreis Ahrweiler sehr bewegt. Mithilfe von MbM e. V. unterstützte er die Anschaffung einer mobilen, rund 100.000 Euro teuren Multifunktionssportanlage.

MENSCHEN BRAUCHEN MENSCHEN e.V.

gefördert von Deutsche Vermögensberatung

Gemeinsam für Kinder in Not

Die Deutsche Vermögensberatung unterstützt durch MbM e. V. weiterhin die Partner „Tafel Deutschland e. V. “ und die „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“. Allein in diesem Jahr spendete das Familienunternehmen 600.000 Euro für Kinder in Not und war bereits zum dritten Mal beim RTL-Spendenmarathon mit einem eigenen Team vertreten. Vermögensberaterinnen und Vermögensberater aus ganz Deutschland schwitzten mit den DVAG-Markenbotschaftern bei der „24-Stunden-Challenge“ von Joey Kelly für den guten Zweck.

Immer mehr Zulauf, immer weniger Spenden – die Tafeln in Deutschland sind auf Unterstützung angewiesen. MbM e. V. sammelte zusätzlich zum bestehenden Engagement in diesem Jahr 40.000 Euro für die Tafeln an den Unternehmensstandorten Frankfurt und Marburg.

Ein großartiger Erfolg: Annabell Pohl, Gründungsmitglied von MbM e. V., setzt sich für genderneutrale Bildung ein. Mithilfe von DVAG und MbM e. V. kann das Projekt „Wir stärken Mädchen – future ready“ der „Deutschen Kinder- und Jugendstiftung“ und der „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“ zum ersten Mal auch in Hessen angeboten werden.

DR. REINFRIED POHL STIFTUNG

ANNELIESE POHL STIFTUNG

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 Förderer des Vereins „Menschen brauchen Menschen e. V“, der sich für benachteiligte Kinder und Jugendliche einsetzt.

Viele Schritte für eine nachhaltige Zukunft

Für ihr Engagement wurde die Deutsche Vermögensberatung bereits zum zweiten Mal mit dem Siegel „klimaneutrales Unternehmen“ ausgezeichnet. Auch in Zukunft arbeiten alle Hand in Hand daran, möglichst effizient und umweltschonend zu agieren. Die DVAG ist dabei auf dem besten Weg, ihre Prozesse noch nachhaltiger zu gestalten und voranzugehen. So hat das Familienunternehmen erneut die Wiederaufforstung unterstützt und bereits angestoßene Projekte konsequent weiter ausgebaut. Darüber hinaus setzt sich die Deutsche Vermögensberatung gemeinsam mit MbM e. V. auch weiterhin für den Schutz der Flüsse und Meere ein. Dieser liegt Extremschwimmerin Nathalie Pohl, Gründungsmitglied von MbM e. V., neben der Schwimmförderung von Kindern und Jugendlichen besonders am Herzen.

Klimaneutral Unternehmen
ClimatePartner.com/16964-2111-1001

Integration durch Sport ist das Motto von „Athletes for the Ukraine e. V.“. Durch das Engagement von DVAG und MbM e. V. kann der Verein sogenannte Kindersporttage anbieten. Unterstützung gibt es dabei auch von den DVAG-Vermögensberaterinnen und -beratern. Wie zum Beispiel von Oliver Meier, der im September einen solchen Aktionstag mit seinem Ortsverein ausrichtete.

Aller guten Dinge sind drei! Die Deutsche Vermögensberatung war auch in 2022 wieder beim RTL-Spendenmarathon dabei.

TRAUMBERUF VERMÖGENSBERATUNG

Direktionsleiter Robert Melitz mit Familie.

Die Arbeitswelt wandelt sich und viele Arbeitnehmer suchen nach Berufen, die sich ihrem Leben anpassen und nicht umgekehrt. So werden die Rufe nach mehr Flexibilität und einer ausgeglichenen Work-Life-Balance stets lauter. Als selbstständige Unternehmer können die Vermögensberaterinnen und Vermögensberater sich ihren Arbeitsalltag frei gestalten – und dadurch unabhängig Karriere machen. Optimale Rahmenbedingungen also auch für Eltern, die beides vereinen möchten: eine Familie und eine erfüllende Karriere!

»Morgens Kind betreuen und abends Kunden beraten? Kein Problem! Viele meiner Kunden schätzen gerade Termine außerhalb der klassischen Arbeitszeiten, da sie selbst berufstätig sind. Ich kann mir gar nicht mehr vorstellen, in einem von anderen festgelegten Zeitrahmen zu arbeiten.«

JÜRGEN WEBER
Direktionsleiter aus Gechingen, Vorberuf: Bankkaufmann

Gelebte Vielfalt und Transparenz

Gleiche Chancen für alle: Das ist seit jeher ein Grundwert der Deutschen Vermögensberatung. Unabhängig von Herkunft, Alter oder Geschlecht stehen bei dem Familienunternehmen der Mensch und seine Leistung im Vordergrund. Starre Gehaltstabellen und unfaire Gehaltsverhandlungen haben keinen Raum. So ist auch das transparente Karrieresystem konzipiert: Wer etwas leistet, wird belohnt. So haben in den letzten drei Jahren fast 100 Vermögensberater die höchste Karrierestufe erreicht – eine beachtliche Leistung. Dabei ist Diversität ein wichtiger Erfolgsfaktor, denn vielfältige Kunden brauchen vielfältige Berater.

NEW WORK: SELBSTBESTIMMUNG UND FLEXIBILITÄT IM FOKUS

Arbeiten auf Augenhöhe: Gestaltung und Perspektive

Die Rahmenbedingungen in der Finanzbranche werden zunehmend herausfordernder. So finden auch immer mehr Fachkräfte aus dem Bankensektor bei der Deutschen Vermögensberatung eine neue berufliche Heimat. Gerade weil sie in der Branche bleiben möchten, jedoch in der Bank oftmals Freiraum zum Gestalten und entsprechende Karriereperspektiven vermissen. Bei der Deutschen Vermögensberatung finden sie ein Arbeiten auf Augenhöhe: Statt starrer Vorgaben werden hier Individualität und ein ganzheitliches Konzept großgeschrieben.

»Egal, wie verschieden wir sind, wir teilen dieselben Werte. Ob als Kunde oder im Team: Vielfalt wird bei der Deutschen Vermögensberatung Tag für Tag gelebt. Hier kann ich zeigen, was ich kann, und werde gesehen.«

HANNAH SCHÄFER
Hauptgeschäftsstellenleiterin aus Limburg,
Vorberuf: Bankberaterin

»Bei der Deutschen Vermögensberatung gibt es eine einzigartige Kombination aus unternehmerischer Freiheit und umfassender Unterstützung. Selbstständigkeit ist hier kein Einzelkämpfertum. Wenn ich eine Frage habe oder Input zu einem bestimmten Thema brauche, kann ich jeden anrufen. Dieses Gemeinschaftsgefühl ist die besondere DNA der DVAG. Man kann es nicht beschreiben, man muss es erleben! Teamarbeit, Weiterbildung und Wertschätzung sind täglich spürbar.«

PATRIK SIMON
Direktionsleiter aus Lörrach,
Direkteinstieg nach der Schule

Beruf der Zukunft: ausgezeichnet, digital, persönlich

Ein weiteres Argument, warum sich zahlreiche Menschen für einen Karrierestart als Vermögensberater entscheiden: Sie suchen nach einem Beruf mit Sinn. Private Absicherung und Vorsorge werden immer wichtiger. Es herrscht ein steigender Bedarf an kompetenter und individueller Beratung. Die Menschen wünschen sich einen Finanzcoach, der ihnen in allen Fragen rund um Finanzen und Versicherungen zur Seite steht. Hier sind die Vermögensberater für ihre Kunden oft die ersten Ansprechpartner. So sehr digitale Tools den Beratungsalltag bereichern, eines können sie nicht ersetzen: den persönlichen, vertrauensvollen Kontakt zwischen Vermögensberater und Kunde.

Unternehmenskultur: Teamgeist und Gemeinschaft

Transparente Aufstiegschancen, umfassende Fortbildungsangebote und ein wertschätzendes Miteinander: Eine positive Unternehmenskultur macht für viele Beschäftigte den Unterschied und ist entscheidend für den Erfolg. Als Familienunternehmen legt die Deutsche Vermögensberatung auf diese Faktoren besonderen Wert. Denn trotz Selbstständigkeit ist hier niemand auf sich allein gestellt. So wird bei fachlichen Veranstaltungen auch stets ausreichend Raum zum Austausch geboten. Die Unternehmenskultur ist geprägt durch Kommunikation und gemeinschaftlichen Zusammenhalt: Wer Fragen hat, findet bei den Kollegen wertvolle Hilfe.

»Ich bin nach der ›klassischen‹ Banklehre schnell an meine Grenzen gestoßen. Ich wollte kunden- und bedarfsorientiert beraten. Daher hat mir das ganzheitliche Konzept der Deutschen Vermögensberatung, das individuell auf den jeweiligen Kunden eingeht und seine Ziele und Wünsche in den Mittelpunkt stellt, so zugesagt.«

PEER DIETRICH
Direktionsleiter aus Hamburg,
Vorberuf: Bankkaufmann

Austausch und Entwicklung: Bei den Tagungen in den Schulungsanlagen in Portugal, Österreich und Deutschland wird gemeinsam die Zukunft gestaltet.

LEISTUNG LOHNT SICH

Anerkennung und Wertschätzung von Erfolgen

Die vielen Erfolgsgeschichten der Vermögensberaterinnen und Vermögensberater sind auch Ergebnis des besonderen Karrieresystems, das auf Wertschätzung und Anerkennung beruht. Ganz maßgeblich werden diese durch den Austausch zwischen erfolgreichen Kollegen, Führungskräften und dem Management geprägt. Ort und Raum dafür bieten die unternehmenseigenen Berufsbildungszentren und Schulungsanlagen in Deutschland, Österreich und Portugal. Sie sind unverzichtbar für die persönliche Kommunikation sowie die Aus- und Weiterbildung. Aus diesem Grund wird kontinuierlich in die Anlagen und ihre moderne technische Ausstattung investiert.

BESONDERE LEISTUNG VERDIENT
BESONDERE ANERKENNUNG

»Die regelmäßigen Veranstaltungen sind für mich enorm wertvoll. Aus den Gesprächen mit erfahreneren Kollegen kann ich viel für meinen eigenen Beratungsalltag mitnehmen und mich dadurch weiterentwickeln.«

SIMON TRÜTZSCHLER
Direktionsleiter aus Auerbach,
Vorberuf: Bäcker

FACHLICH FUNDIERT ZUM ERFOLG

Maßstäbe in der Aus- und Weiterbildung

Die Kunden umfassend und auf hohem Niveau zu beraten, geht nur mit einer fundierten Aus- und Weiterbildung. Ein solides fachliches Fundament zählt zu den zentralen Erfolgsfaktoren bei dem Familienunternehmen. Hier setzt die Deutsche Vermögensberatung in der Branche deutliche Maßstäbe und investiert jährlich über 80 Millionen Euro in diesen Bereich. Bereits seit 2008 kooperiert die Deutsche Vermögensberatung mit der renommierten Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW). Neben dem Studium ist der Berufseinstieg als Vermögensberater zudem mit einer IHK-Ausbildung sowie durch eine intensive interne fachliche Ausbildung möglich. Auch die in der Finanzbranche entscheidenden Qualifikationen wie beispielsweise diejenige zum Immobiliendarlehensvermittler oder die Zertifizierung zur Beratung nach § 34f GewO werden durch individuelle Weiterbildungsmaßnahmen auf höchstem Niveau umgesetzt.

»Auch als Branchenkennerin gehören regelmäßige Fortbildungen für mich selbstverständlich dazu. Es gibt schließlich immer die Chance, sich weiterzubilden und zu verbessern, ob nun gesetzliche Vorgaben, Produktanpassungen oder auch einfach die eigene Persönlichkeitsentwicklung.«

MICHAELA LANGE
Regionaldirektionsleiterin
aus Kümmersbruck, Vorberuf:
Vertriebsberaterin bei einer
Bausparkasse

Unsere Berufsbildungszentren

Bester Service: starker Support und Rückendeckung

Ob Neueinsteiger, Quereinsteiger oder Branchenkenner: Unternehmerische Freiräume machen die Selbstständigkeit attraktiv. Dennoch gibt es häufig auch zahlreiche Fragen. Wer bei der Deutschen Vermögensberatung einsteigt, profitiert von einer Selbstständigkeit mit starker Rückendeckung. Vom IT-Support über ein umfangreiches Weiterbildungsangebot bis zur Klärung regulatorischer Fragestellungen gibt es für die Vermögensberater eine umfassende Unterstützung durch die Servicegesellschaft. Das ist nicht nur für Einsteiger ein großes Plus. Sie profitieren von dem Service und der Begleitung und müssen nicht als Einzelkämpfer ihren Erfolgsweg suchen. Auch die erfahrenen Kollegen schätzen den Support. Durch den engen Austausch können sie Ideen verwirklichen und sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Vermögensberater erhalten so das Beste aus zwei Welten und genießen zum einen die Vorteile der Selbstständigkeit und zum anderen einen umfassenden Support durch den Innendienst.

»Die Zusammenarbeit mit meinem Mentor, einem erfahrenen Vermögensberater, hat mich von Beginn an gestärkt. In vielen intensiven Gesprächen mit ihm, aber auch mit anderen Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern habe ich gemerkt: Meine Sorgen sind unbegründet, denn ich werde gut gecoacht, eingearbeitet und unterstützt.«

ABDELLAH EL MOURABIT
Direktionsleiter aus Frankfurt am Main,
Vorberuf: Heizungs- und Lüftungsbauer

»Vom Fußballtrainer zum Vermögensberater klingt erst einmal ungewöhnlich, doch es passt sehr gut zusammen. Ich habe den Ball gegen den Laptop getauscht, Coach bin ich aber geblieben.«

PETER STARZMANN
Direktionsleiter aus Kusterdingen,
Vorberuf: Fußballtrainer

RÜCKENDECKUNG FÜR INDIVIDUELLE WEGE

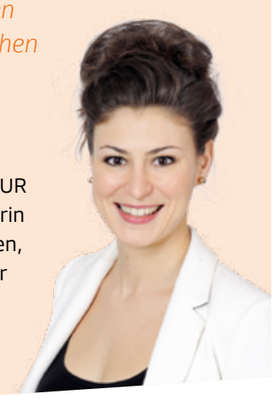
Selbstständigkeit „zur Probe“: individuelle Wege für Quereinsteiger und Branchenkenner

Nur selten bleiben Menschen heute ein Leben lang bei einem Arbeitgeber. Die Möglichkeiten und Karrierewege werden immer vielfältiger, und selbst komplette Berufswechsel sind in der heutigen Arbeitswelt längst Normalität. So finden sich auch bei der Deutschen Vermögensberatung neben Branchenkennern zahlreiche Quereinsteiger. Das einzigartige Aus- und Weiterbildungssystem ist optimal, um als Vermögensberater noch mal neu durchzustarten. Dank dieses Angebots erhält jeder Neuzugang das Rüstzeug, um als Vermögensberater erfolgreich zu sein. Der Einstieg ist zudem problemlos im Nebenberuf möglich. So kann man den Job erst einmal ohne Risiko ausprobieren, bevor man sich voll und ganz dafür entscheidet.

MOTIVATION VON EXPERTEN

»Der Einstieg in die Selbstständigkeit war für mich einfacher als gedacht. Neben der Unterstützung durch mein Team vor Ort konnte ich zahlreiche Angebote der Servicegesellschaft nutzen und so die ersten Schritte zum erfolgreichen eigenen Unternehmen recht sicher gehen.«

SOPHIE LATOUR
Regionaldirektionsleiterin
aus München,
Vorberuf: Analystin für
Immobilieninvestments



Die besten Coaches an der Seite

Als Finanzcoaches unterstützen die Vermögensberater ihre Kundinnen und Kunden bei all ihren Finanzangelegenheiten. Sie bieten Orientierung, damit jeder Kunde die für ihn individuell richtigen Entscheidungen für seine Finanzen treffen kann. So wie Jürgen Klopp als Fußballcoach seinen Traumberuf gefunden hat, sehen viele Vermögensberater das Coaching ihrer Kunden als ihre Berufung. Dabei erhalten sie entscheidende Impulse aus dem prominenten Coaching-Team der Deutschen Vermögensberatung. Die Markenbotschafter geben Wissen und Erfahrungen weiter und zeigen, wie gutes Coaching zum Erfolg führt. Ob im Sport oder im Finanzbereich: Jeder braucht Coaches, die einen fordern und fördern. Dies wird durch die TV-Kampagne mit Jürgen Klopp verdeutlicht, die zeigt, warum ein Finanzberuf ein echter Traumberuf ist.

BESTENS BEWERTET
TOP-AUSZEICHNUNGEN
FÜR DAS FAMILIENUNTERNEHMEN

TESTURTEIL ZUM KUNDENSERVICE
exzellent
Kundenbefragung | Management-Check
ServiceRating
www.servicerating.de

Zum 11. Mal in Folge exzellenter Kundenservice

Top 2023 Company
kununu

Offizielle Top-Company mit bestem Arbeitsumfeld und ausgezeichneten Karriere-Chancen

Zum 13. Mal Top-Arbeitgeber

KARRIERE-RATING
Finanzvertrieb
A++
EXZELLENT
Deutsche Vermögensberatung AG
ASSEKURATA
06/2022
www.assekurata-solutions.de

Zum 15. Mal exzellente Karrierebedingungen

DEUTSCHLANDS KUNDENCHAMPIONS 2022
www.deutschlands-kundenchampions.de

Champions der Kundenorientierung

UNSERE PARTNER

Unsere Partnergesellschaften

Partnergesellschaften 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 Deutsche Bank AG, Bonn
Fondsdepot 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
Oberbank AG, Linz
Raiffeisenbank Im Rheintal eGen, Dornbirn
Raiffeisenlandesbank Oberösterreich Aktiengesellschaft, Linz
Santander Consumer Bank GmbH, Wien
Sparkasse Bregenz Bank AG, Bregenz
Sparkasse der Stadt Feldkirch, Feldkirch
Sparkasse Bludenz Bank AG, Bludenz
Sparkasse der Stadt Kitzbühel, Kitzbühel
Sparkasse Kufstein, Tiroler Sparkasse von 1877, Kufstein
Steiermärkische Bank und Sparkassen AG (Steiermärkische Sparkasse), Graz
Tiroler Sparkasse Bankaktiengesellschaft Innsbruck, Innsbruck
UniCredit Bank Austria AG, Wien
Volksbank Vorarlberg e. Gen., Rankweil

Schweiz:
Bank Cler AG, Zürich
Glarner Kantonalbank, Glarus
Crédit Suisse (Schweiz) AG, Brugg
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
Deutsche Investment GmbH, Frankfurt
DWS Investment S.A., Luxemburg
LLB Immo Kapitalanlagegesellschaft m.b.H., Wien
Generali Investments Partners S.p.A., Köln

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 Pensionskasse AG, Aachen
Generali Deutschland Versicherung AG, München

Österreich:
Europäische Reiseversicherung AG, Wien
Generali Versicherung AG, Wien

Schweiz:
Assura SA, Pully
CONCORDIA Versicherungen AG, Luzern
CSS Versicherung AG, Luzern
emmental versicherung, Konolfingen
Fortuna Rechtsschutzversicherungs-Gesellschaft AG, Adliswil
Generali Allgemeine Versicherungen AG, Nyon
Generali Personenversicherungen AG, Adliswil
Groupe Mutuel Versicherungen GMA SA, Martigny
Helsana Versicherungen AG, Dübendorf
Innova Versicherungen AG, Muri bei Bern
ÖKK Kranken- und Unfallversicherungen AG, Landquart
Pax Schweizerische Lebensversicherungs-Gesellschaft AG, Basel
Sanitas Grundversicherungen AG, Zürich
Swica Krankenversicherung AG, Winterthur
Swiss Life AG, Zürich
Sympany Versicherungen AG, Basel
Visana Services AG, Bern
Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG, Vaduz

Servicegesellschaften
Deutschland:
FingerHaus GmbH, Frankenberg/Eder
Generali Vitality GmbH, München
Geiger Edelmetalle AG, Rötha
Jura Direkt GmbH, Nürnberg
PlanetHome Group GmbH, München/Unterföhring
Prohyp GmbH, München
TeleSon Vertriebs GmbH, München

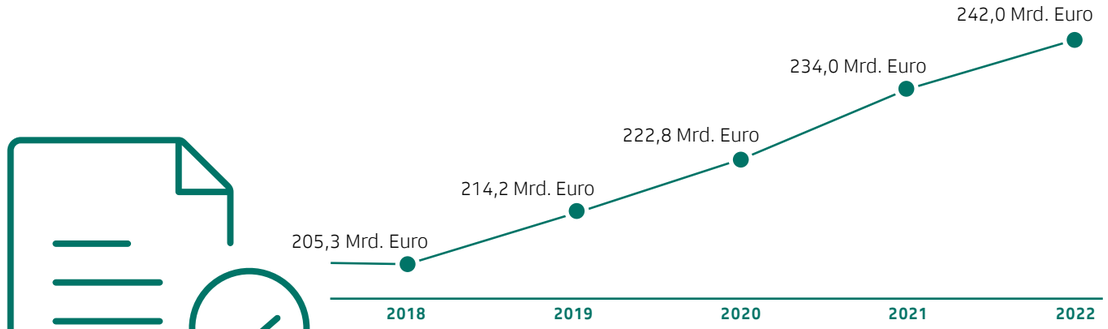
DAS JAHR IN KÜRZE

Die Deutsche Vermögensberatung blickt auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2022 zurück, in dem sie erneut in mehreren Bereichen Rekordergebnisse erzielen konnte. Dies unterstreicht: Die Menschen haben auch in Zeiten großer Verunsicherung und vieler offener Fragen starkes Interesse an der Vermögensbildung, der Vorsorge sowie der Risikoabsicherung und wollen dazu vor Ort, persönlich und umfassend beraten werden. Die Perspektiven für den Beruf des Vermögensberaters mit seiner Allfinanzberatung sind damit besser denn je.

Umsatzerlöse
(in Milliarden Euro)

2,2

über 18.000
hauptberufliche Vermögensberaterinnen und Vermögensberater



Gesamtbestand der Verträge
Vertragssumme inkl. Baudarlehen

UNSERE VERMÖGENSBERATER SIND DIE BASIS UNSERES ERFOLGS

In anspruchsvollem Umfeld weiter auf Erfolgskurs

Das Jahr 2022 war übergeordnet durch den Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine geprägt, der auch die Medienberichterstattung dominierte. Er löste Verunsicherung aus, stellte die Weltwirtschaft auf die Probe, warf Sorgen um die Energieversorgung auf und sorgte für einen starken Anstieg der Inflation und damit korrespondierend der Zinsen. Unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater und deren Tätigkeit haben sich in diesem Umfeld mehr denn je bewährt. Sie haben ihre Kunden nicht nur bestmöglich beraten und betreut. Sie waren auch gefragte Ratgeber, wenn es darum ging, Zusammenhänge an den Finanzmärkten zu erklären und wegen der stark gestiegenen Preise dabei zu helfen, Einsparmöglichkeiten in anderen Bereichen zu identifizieren. Neben allen damit verbundenen geschäftlichen Erfolgen haben so die Bedeutung und die Wertigkeit des Berufs nochmals zugenommen.

Das Unternehmen konnte seine Umsatzerlöse mit mehr als 2,2 Milliarden Euro nahezu auf dem Niveau des durch Sondereffekte geprägten Vorjahres halten und im Vergleich zum „Normaljahr" 2020 sogar um fast 10 Prozent steigern. Der Jahresüberschuss (245,7 Millionen Euro) und viele Einzelbereiche der Geschäftstätigkeit erreichten neue Rekordmarken. Und wie in den Vorjahren haben sich im Jahr 2022 weit mehr als 1.500 Interessierte dafür entschieden, ihren bisherigen Beruf aufzugeben, um die Chancen und Vorteile einer Tätigkeit als Vermögensberater zu nutzen. All dies zeigt: Die Deutsche Vermögensberatung befindet sich gemeinsam mit ihren Vermögensberatern auf einem langfristigen Wachstums- und Erfolgspfad, der sich auch in einem mit Blick auf die Rahmenbedingungen schwierigen Jahr fortgesetzt hat.

Deutsche Vermögensberatung

Allfinanz Deutsche Vermögensberatung

DAS SIND WIR

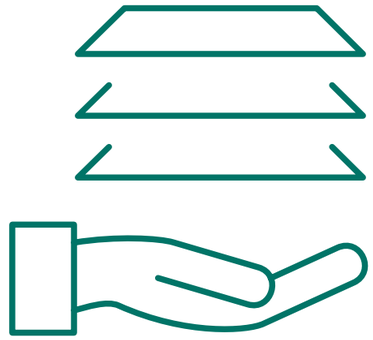
Allfinanz und Deutsche Vermögensberatung

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, und jede Vermögensberaterin und jeder Vermögensberater gehört dazu, wie selbstverständlich auch diejenigen, die für ihre Tochterunternehmen der Allfinanz oder die in Österreich und in der Schweiz arbeiten. Auch sie haben zu den Erfolgen des Jahres 2022 beigetragen. Ein ganz wesentlicher Faktor dabei: Unsere Vermögensberater lassen ihre Berufskollegen vorbehaltlos an ihren Erfolgsrezepten teilhaben. Der Erfolg des Einzelnen wird so zum Erfolg des anderen und in der Summe zum Erfolg des gesamten Unternehmens.

Eingereichte Anträge

(in Millionen)

3,6



ALTERSVORSORGE

Die Rente ist sicher – dank Vermögensberatung

„Die Rente ist sicher" – jeder weiß, dass das so nicht stimmt. Das Niveau der gesetzlichen Rente ist in den letzten Jahrzehnten stetig gesunken und liegt heute bei 48 Prozent – zu wenig, um allein davon im Alter zu leben. Und die Prognose ist nicht besser. Es ist deshalb eine der wichtigsten Aufgaben unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater, ihren Kunden Wege zu einer auskömmlichen und sicheren Rente aufzuzeigen. Sei es durch private Rentenversicherungen, durch betriebliche Altersvorsorge oder durch die Nutzung staatlicher Förderung.

Dass dies tagtäglich gelingt, zeigen auch die Ergebnisse: In der Lebensversicherung hat die Deutsche Vermögensberatung ihren Bestand (Versicherungssumme ohne Berufsunfähigkeitsversicherung) um 2,7 Prozent auf nunmehr 179,2 Milliarden Euro (Vorjahr 174,5 Milliarden Euro) ausgebaut. Damit hat das Unternehmen weit besser abgeschnitten als der Markt, der mit 2 Prozent im Minus lag. Das Neugeschäft erreichte 16,6 Milliarden Euro, also etwas weniger als im Vorjahr (19,1 Milliarden Euro). Das lag maßgeblich daran, dass die Politik es bislang versäumt hat, die gerade für Menschen mit niedrigem Einkommen und Kindern attraktive Riester-Rente zu reformieren. Das Produkt kann deshalb seit 2022 nicht mehr angeboten werden. Der Wegfall konnte aber weitgehend ausgeglichen werden. Denn als staatlich gefördertes Produkt können Vermögensberater ihren Kunden ab diesem Jahr eine stark aufgewertete Basisrente anbieten, die hohe steuerliche Vorteile bietet. 35.298 Verträge konnten davon bereits vermittelt werden, Tendenz schnell steigend. Das entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr von mehr als 72,3 Prozent. Der Marktanteil der Deutschen Vermögensberatung in diesem Segment stieg von 20,3 Prozent auf 30,2 Prozent sprunghaft an. Dies unterstreicht: Vermögensberater haben für ihre Kunden immer die beste Lösung im Angebot. Und sie helfen, beim so wichtigen Thema Rente staatliche Förderung zu bekommen.

+2,7 Prozent

Bestand Lebensversicherung

Versicherungssumme

GESUNDHEITSVORSORGE

Gesund mit privater Krankenversicherung

Die Pandemie hat bei vielen Spuren hinterlassen, auch im Bewusstsein für die eigene Gesundheit. Und die Menschen in Deutschland werden älter. Die gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung bietet aber nur eine Grundsicherung und hat große Lücken. Vermögensberater sind hier die ersten Ansprechpartner, wenn es um Ergänzungsbausteine in der Krankenversicherung oder um Aufstockung der völlig unzureichenden gesetzlichen Pflegeversicherung geht. Eine Grundlage dafür ist auch die Partnerschaft mit der BKK Linde, von der jeder Vermögensberater mit seinen gesetzlich versicherten Kunden profitieren kann. Mehr als 18.000 Neukunden konnten allein im Jahr 2022 an die Ersatzkasse vermittelt und mit den attraktiven Tarifen der Generali Krankenversicherung zusatzversichert werden. Das ist ein neuer Rekordwert. Der Bestand unseres Unternehmens in der privaten Kranken- und Pflegeversicherung hat sich so im Jahr 2022 um 3,5 Prozent auf jetzt 1.531,6 Millionen Euro Jahressollbeitrag erhöht. Auch hier haben wir besser abgeschnitten als der Markt. Das Neugeschäft lag mit 58,3 Millionen Euro nur knapp unter dem des Vorjahres.

+3,5 Prozent

Bestand private Krankenversicherung und Pflegeversicherung

Jahressollbetrag (in Millionen Euro)

1.531,6

+2,9 Prozent

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, Diebstahl, bei Feuer oder Sturmschaden. 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 des Unternehmens davon bereits vermittelt. So konnte der Bestand des Unternehmens an Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Rechtsschutzversicherungen im Jahr 2022 um 2,9 Prozent auf 2,8 Milliarden Euro ausgebaut werden. Das Neugeschäft ging etwas zurück (410,2 Millionen Euro), was in erster Linie am hart umkämpften Geschäft mit Autoversicherungen lag, bei denen es vielen nur um den Preis geht. Vermögensberatern hingegen ist Qualität wichtig – also lückenlose Deckung und erstklassiger Service im Schadenfall.

2,8

Bestand Schaden-/Unfallversicherung (einschließlich Rechtsschutzversicherung)

(in Milliarden Euro)

Starke Partner

VERMÖGENSAUFBAU

Ratierlich und mit Aktienfonds – so wächst Vermögen

Niedrige Zinsen, Strafzinsen der Banken und Sparkassen und jetzt auch noch hohe Inflation – wer sein Geld einfach auf dem Konto belässt, bildet kein Vermögen, sondern verliert. Doch immer noch ist das Vertrauen vieler Deutscher in Aktien und Aktienfonds gering. Zu Unrecht. Denn gerade beim langfristigen Sparen ist das Aktiensparen fast genauso wenig risikoanfällig wie andere Sparformen – aber mit viel besseren Renditechancen. Das gilt ganz besonders, wenn nicht auf einzelne Aktien, sondern breit gestreute Fonds gesetzt wird. Genau diese Zusammenhänge zu erklären, ist eine der wichtigsten Aufgaben eines Vermögensberaters. So hilft er seinen Kunden dabei, langfristig das Beste aus dem mühsam erarbeiteten Geld zu machen – und zwar mit Rendite und weitgehend sicher. Was Vermögensberater nicht tun: Sie bieten keine hochriskanten Anlageprodukte an oder motivieren ihre Kunden zum kurzfristigen, vermeintlich lukrativen Geschäft. Stattdessen stehen mit der Deutschen Bank und ihrem Tochterunternehmen DWS Investments zuverlässige und finanzstarke Partner mit den richtigen Produkten an der Seite der Vermögensberater.

Allein 350.000 Fondssparpläne wurden im Jahr 2022 neu abgeschlossen. Fast 1.000 pro Kalendertag also. Auch das ist ein neuer Rekordwert, der mit Blick auf die durch den Krieg ausgelösten, vorübergehenden Börsenturbulenzen besonders hoch einzuschätzen ist. Das Neugeschäft (Direktanlage ohne fondsgebundene Lebensversicherung) mit Investmentfonds legte um +2,0 Prozent auf einen neuen Rekordwert von 3,0 Milliarden Euro zu. Trotz der Kurseinbrüche verringerte sich der Investmentbestand nur geringfügig auf 33,8 Milliarden Euro. Bei wieder anziehenden Börsen ist dieser Rückgang zugunsten der Kunden schnell ausgeglichen.

Neugeschäft Investment

Direktanlage ohne fondsgebundene Lebensversicherung (in Milliarden Euro)

3,0

Neugeschäft Bausparen

3,7 Milliarden Euro

2022

2,1 Milliarden Euro

2021

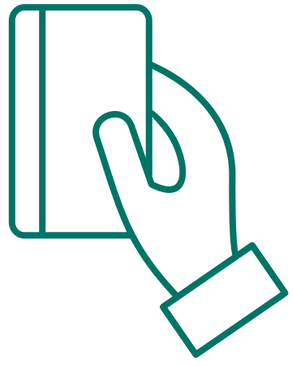
IMMOBILIEN, FINANZIERUNG UND ZAHLUNGSVERKEHR

Goldene Zeiten für das Bausparen

Wer schlau war, hat sich im Jahr 2022 von einem Vermögensberater die Idee des Bausparens erklären lassen. Denn selten war dieses so wertvoll und sinnvoll wie gerade jetzt. Bei aktuell steigenden Zinsen kann man sich durch einen Abschluss das aktuelle Zinsniveau auf Dauer sichern, egal wie hoch die Zinsen noch ansteigen. Ein Kredit für den Kauf einer Immobilie in vielleicht 5 oder 10 Jahren wird so gut kalkulierbar, und nebenbei sammelt sich im Bausparvertrag das notwendige Eigenkapital an. Kein Wunder, dass sich Vermögensberaterinnen und Vermögensberater angesichts der Inflation und der daraus resultierenden Zinserwartungen aktuell vor Beratungsanfragen kaum zu helfen wissen. Das Bauspar-Neugeschäft der Deutschen Vermögensberatung erreichte so mit einer Steigerung von 77,7 Prozent einen absoluten Rekordwert von 3,7 Milliarden Euro. Der Bestand liegt bereits bei 26,2 Milliarden Euro, ein Zuwachs von 11,9 Prozent.

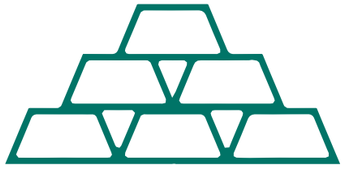
Das Geschäft mit Baufinanzierungen über Banken konnte da nicht ganz mithalten. Das ist nachvollziehbar: Denn wer mit dem Immobilienerwerb nicht mehr warten wollte oder konnte, hatte keine andere Wahl, als mit den deutlich gestiegenen Zinsen zu finanzieren. Die hohen Immobilienpreise und hohe Preise für Baustoffe tun ihr Übriges. Das Neugeschäft des Unternehmens mit Baufinanzierungen war deshalb wegen rückläufiger Nachfrage mit -10,5 Prozent und einem Finanzierungsvolumen in Höhe von 3,7 Milliarden Euro (Vorjahr: 4,1 Milliarden Euro) leicht rückläufig.

Vermögensberatung beinhaltet immer auch, auf das Zahlungsverhalten des Kunden einzugehen. Keine Finanzierungsform ist teurer als die Überziehung des Kontos. Und mit einer sorgfältigen Auswertung der monatlichen Ausgaben lassen sich schnell „Kostenfresser“ identifizieren. Vermögensberater bieten ihren Kunden deshalb auch eine Beratung zu ihren Finanzen mit den entsprechenden Produkten, allen voran einem Girokonto der Deutschen Bank mit Sonderkonditionen und günstigen Privat- bzw. Konsumentenkrediten, mit denen sich durch Umschuldung viel Geld einsparen lässt. 508,7 Millionen Euro Kreditvolumen konnten so im Jahr 2022 vermittelt werden. Und 52.426 Kunden haben sich für das „Zinskonto Plus“ der Deutschen Bank entschieden.



Neue Kunden beim Zinskonto Plus

52.426



6,4

Tonnen

vermitteltes Gold

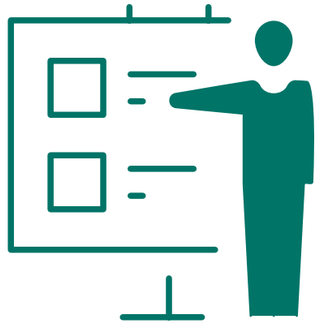
SICHERHEIT UND VERTRAUEN

Gold ist Inflationsschutz und Krisenwährung

Gold glänzt – allein deshalb fasziniert es die Menschen, und man trägt es als Schmuck oder verschenkt Münzen. Das Edelmetall gilt aber auch als krisen- und inflationsfest und wird deshalb bei der Geldanlage gerne beigemischt. Die Möglichkeiten sind dabei vielfältig und in dieser Breite nirgendwo anders aus einer Hand zu bekommen als bei den Vermögensberatern: sei es in Form von physischem Gold, als Sparplan oder Einmalanlage oder sogar als Möglichkeit der Altersvorsorge, eingebunden in private Lebens- und Rentenversicherungen. Ergänzt wurde das Angebot in 2022 zusätzlich um einen neuen exklusiven Silbersparplan. Der Goldpreis ist aufgrund der großen Nachfrage nicht mehr weit von seinem historischen Höchststand entfernt. So konnten unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater im Direktgeschäft insgesamt bereits 6,4 Tonnen Gold vermitteln, ein Zuwachs von mehr als 80 Prozent.

über 5.200

Geschäftsstellen und Direktionen



VERMÖGENSBERATUNG FÜR DEN MITTELSTAND

Vermögensberatung auch für Unternehmer und Selbstständige

Vermögensberatung beschränkt sich nicht auf Privatkunden. Viele kleinere und mittlere Unternehmen des Mittelstands und Selbstständige benötigen auf der kaufmännischen Seite ihres Unternehmens Beratung, um kein Geld liegen zu lassen oder sich gar unnötig hohen Risiken auszusetzen. Auch die betriebliche Altersvorsorge ist für viele interessant, um Mitarbeiter an das eigene Unternehmen zu binden. Im gewerblichen Versicherungsgeschäft konnte die Deutsche Vermögensberatung so ihr Geschäft weiter ausbauen. Der Bestand legte um 7,8 Prozent auf 316 Millionen Euro zu. Besonders interessant und in dieser Form auf dem Markt woanders nicht zu finden ist das Dienstleistungsangebot der Deutschen Verrechnungsstelle, das Vermögensberater ihren gewerblichen Kunden exklusiv vermitteln können. Es geht dabei um das Rechnungs- und Forderungsmanagement sowie die Finanzierung betrieblicher Investitionen. Die Nachfrage nach diesen Leistungen und entsprechender Beratung wächst kontinuierlich.

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. Eines aber gilt für alle Länder: Die Bürgerinnen und Bürger benötigen Beratung, da die Materie komplex ist. Diese Beratung branchenübergreifend aus einem Kopf bieten zu können, ist immer ein Vorteil. Dies zeigt sich an den Erfolgen der Deutschen Vermögensberatung in Österreich und der Schweiz. So blickt die Deutsche Vermögensberatung Bank AG mit Sitz in Wien erneut auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurück, in dem die Umsatzerlöse nach dem Ausnahmejahr 2021 nur geringfügig zurückgegangen sind. Die Schweizer Vermögensberatung in Zürich hat ihr Geschäft im Berichtsjahr nach dem Führungswechsel konsolidiert und die Grundlagen für eine nachhaltige Wachstumsstrategie geschaffen. Die bislang auf die Vermittlung von Krankenversicherungen spezialisierte Global Sana AG, an der sich die Deutsche Vermögensberatung mehrheitlich beteiligt hat, konnte erste Erfolge bei der Weiterentwicklung des Geschäftsmodells hin zu einer Allfinanzberatung aufweisen.

KONZERNKENNZAHLEN GESCHÄFTSJAHR 2022

NEUGESCHÄFT (IN EURO)	2022	2021	
Baufinanzierung	**3,7 Mrd.**	4,1 Mrd.	-10,5 %
Lebensversicherung (Versicherungssumme, ohne BUZ)	**16,6 Mrd.**	19,1 Mrd.	-13,2 %
Bausparen	**3,7 Mrd.**	2,1 Mrd.	+77,7 %
Investment (Direktgeschäft)	**3,0 Mrd.**	2,9 Mrd.	+2,0 %

BESTÄNDE (IN EURO)			
Versicherungen (gebuchte Beiträge)	**10,4 Mrd.**	10,1 Mrd.	+ 2,7 %
Bausparen	**26,2 Mrd.**	23,4 Mrd.	+11,9 %
Gesamtbestand (inkl. Baudarlehen)*	**242,0 Mrd.**	234,0 Mrd.	+3,4 %
Lebensversicherung	**179,2 Mrd.**	174,5 Mrd.	+2,7 %
Investment (inkl. FLV)	**33,8 Mrd.**	37,2 Mrd.	-9,2 %

FINANZDATEN KONZERN (IN EURO)			
Umsatzerlöse	**2.204,6 Mio.**	2.240,9 Mio.	-1,6 %
Ergebnis vor Steuern	**390,6 Mio.**	378,3 Mio.	+3,3 %
Jahresüberschuss	**245,7 Mio.**	241,6 Mio.	+1,7 %

*Vertragssumme

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

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.

DEUTSCHE VERMÖGENSBERATUNG AKTIENGESELLSCHAFT

KONZERNBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2022

Aktiva	**31.12.2022**	31.12.2021
	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	**44.858.710,50**	69.149.704,91
2. Geschäfts- oder Firmenwert	**12.423.707,72**	4.375.000,00
II. Sachanlagen		
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	**239.298.282,09**	239.100.539,55
2. technische Anlagen und Maschinen	**2.536.639,38**	3.210.111,31
3. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	**28.402.672,35**	32.213.856,48
4. geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	**216.559,77**	432.066,93
III. Finanzanlagen		
1. Beteiligungen	**29.913.358,47**	25.206.536,00
2. Wertpapiere des Anlagevermögens	**649.118.601,96**	500.456.990,21
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
Waren	**1.809.233,13**	1.698.882,87
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 2.132.690,79 Euro (Vorjahr 1.724.115,58 Euro)	**116.161.257,01**	82.635.652,61
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen – davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 0,00 Euro (Vorjahr 0,00 Euro)	**682.399,18**	102.566,59
3. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht – davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 0,00 Euro (Vorjahr 0,00 Euro)	**954.079,80**	1.891.489,11
4. sonstige Vermögensgegenstände – davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 2.742.934,13 Euro (Vorjahr 1.274.074.47 Euro)	**24.366.651,51**	24.898.297,74
III. Wertpapiere		
sonstige Wertpapiere	**180.000.000,00**	0,00
IV. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	**203.714.140,64**	420.686.615,08
C. Rechnungsabgrenzungsposten	**4.676.595,34**	3.360.465,81
	1.539.132.888,85	1.409.418.775,20

Passiva	**31.12.2022**	31.12.2021
	in Euro	in Euro
A. Konzerneigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	**150.000.000,00**	150.000.000,00
II. Erwirtschaftetes Konzerneigenkapital aus Vorjahren	**271.559.394,87**	207.324.537,26
III. Nicht beherrschende Anteile	**-2.048.285,40**	0,00
IV. Konzernjahresüberschuss	**245.723.016,43**	241.563.804,63
B. Rückstellungen		
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	**166.876.646,00**	139.371.602,00
2. Steuerrückstellungen	**44.020.391,01**	38.097.728,46
3. sonstige Rückstellungen	**389.161.009,04**	387.219.111,38
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten – davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 1.665.972,00 Euro (Vorjahr 1.665.972,00 Euro)	**4.997.897,00**	6.663.869,00
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 102.154.522,10 Euro (Vorjahr 81.452.101,30 Euro)	**246.014.041,18**	225.904.173,70
3. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht – davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 7.694.581,54 Euro (Vorjahr 1.295.692,63 Euro)	**7.694.581,54**	1.295.692,63
4. sonstige Verbindlichkeiten – davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 14.837.833,41 Euro (Vorjahr 11.294.133,50 Euro) – davon aus Steuern: 7.384.073,89 Euro (Vorjahr 6.361.921,05 Euro) – davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: 725.085,82 Euro (Vorjahr 157.604,67 Euro)	**14.837.833,41**	11.294.133,50
D. Rechnungsabgrenzungsposten	**296.363,77**	684.122,64
	1.539.132.888,85	1.409.418.775,20

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

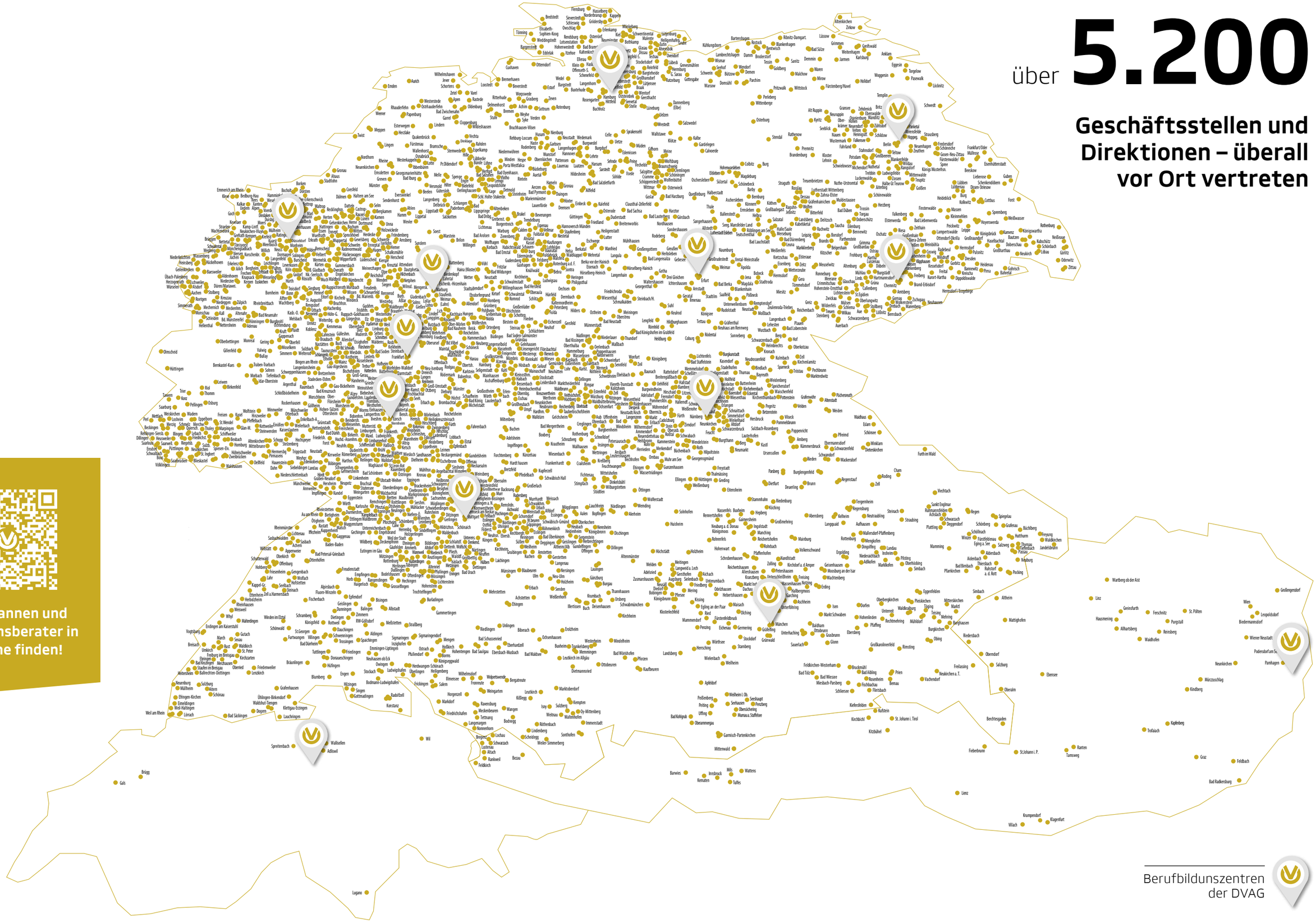
FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2022

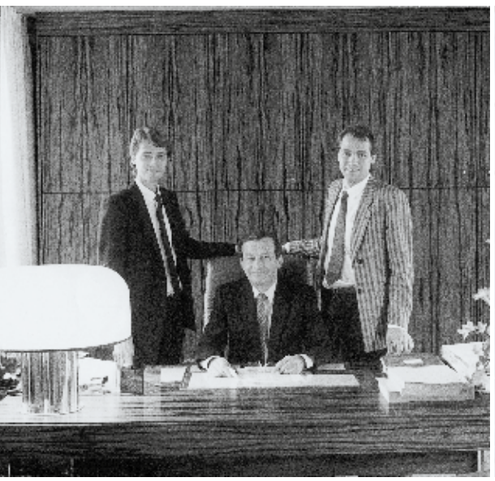
		2022	2021
		in Euro	in Euro
1.	Umsatzerlöse	**2.204.633.433,94**	2.240.852.320,65
2.	sonstige betriebliche Erträge	**24.306.394,61**	18.480.366,05
3.	Personalaufwand a) Löhne und Gehälter	**84.485.575,99**	82.571.426,39
	b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung – davon für Altersversorgung: 26.742.607,60 Euro (Vorjahr 13.047.160,98 Euro)	**28.909.151,27**	14.969.520,18
4.	Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	**43.408.906,86**	44.075.508,36
5.	Aufwendungen für Beratung und Vermittlung	**1.592.078.647,34**	1.658.703.251,25
6.	sonstige betriebliche Aufwendungen	**86.501.456,35**	76.197.440,01
7.	Erträge aus Beteiligungen	**2.448.723,57**	2.348.543,61
8.	sonstige Zinsen und ähnliche Erträge – davon aus der Abzinsung von Rückstellungen: 286.622,67 Euro (Vorjahr 0,00 Euro)	**656.831,68**	735.803,45
9.	Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	**6.067,23**	1.906,56
10.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen – davon aus der Abzinsung von Rückstellungen: 5.106.829,41 Euro (Vorjahr 5.990.630,57 Euro)	**6.021.145,40**	7.622.510,63
11.	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	**144.442.469,94**	136.042.899,52
12.	Ergebnis nach Steuern	**246.191.963,42**	242.232.570,86
13.	sonstige Steuern (+/-)	**+468.946,99**	-668.766,23
14.	Konzernjahresüberschuss	**245.723.016,43**	241.563.804,63
15.	anderen Gesellschaftern zustehender Verlust/Gewinn (-/+)	-2.545.899,02	0,00

über **5.200**

Geschäftsstellen und Direktionen – überall vor Ort vertreten

Code scannen und Vermögensberater in der Nähe finden!





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

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 „Allfinanz-Ansatz“ entwickeln sollte. Ein Konzept, bei dem Menschen für Finanz- und Versicherungsfragen nicht mehr verschiedene Experten aufsuchen müssen, sondern alle Lösungen aus einem Kopf bekommen, von einem Vermögensberater. 1975 beginnt Reinfried Pohl gemeinsam mit seiner Frau Anneliese dann den Aufbau seines eigenen Unternehmens, der „Kompass Gesellschaft für Vermögensanlagen GmbH“, die später zur „Deutsche Vermögensberatung AG“ wurde.

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 das Familienunternehmen den Ausschließlichkeitsvertrieb des langjährigen Partners AachenMünchener 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 sind alleinige und gleichberechtigte Gesellschafter und Geschäftsführer der Deutschen Vermögensberatung Holding. Andreas Pohl wird Vorstandsvorsitzender der Deutschen Vermögensberatung. 2018 erreicht das Unternehmen unter neuer Führung den nächsten großen Meilenstein: die Integration des Exklusiv-Vertriebs der Generali in die Deutsche Vermögensberatung.

Für die Zukunft aufgestellt
Inzwischen ist die DVAG Deutschlands größte eigenständige Finanzberatung mit über 18.000 Vermögensberatern und rund 8 Millionen Kundinnen und Kunden. Mit Andreas Pohl als Vorstandsvorsitzendem übertrifft das Unternehmen 2021 zum ersten Mal die Zwei-Milliarden-Marke beim Umsatz. Strategischer Weitblick und umfassende Investitionen sichern den nachhaltigen Erfolg. Sowohl bei der Aus- und Weiterbildung, in die das Familienunternehmen jährlich rund 80 Millionen Euro investiert, als auch bei der digitalen Ausstattung der Vermögensberater setzt die Deutsche Vermögensberatung branchenweit neue Maßstäbe und ist mit ihrem krisensicheren Geschäftsmodell auch für die Zukunft bestens aufgestellt.

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
Robert Peil

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. 19 Adobe Stock/Delmaine Donson/peopleimages.com; S. 37 Adobe Stock/Me studio; S. 37 Adobe Stock/Robert Kneschke; 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 534-22 CI008998-001
© Deutsche Vermögensberatung AG

RECYCLED
Aus Recyclingmaterial
FSC® C014639
www.fsc.org

Klimaneutral Unternehmen
ClimatePartner.com/16964-2111-1001

Die Deutsche Vermögensberatung ist ein klimaneutrales Unternehmen. Mit diesem Label bestätigt ClimatePartner, dass der CO_2-Fußabdruck eines Unternehmens regelmäßig berechnet, reduziert und ausgeglichen wird. Für weitere Informationen bitte den QR-Code scannen.

Deutsche
Vermögensberatung