

finanzwelt

Das Fachmagazin für Financial Intermediaries



Exklusiv: Interview mit Andreas Pohl – DVAG
Die Nullzinspolitik der EZB
Licht & Schatten des BRSG



**Andreas Pohl, seit 2014
Vorstandsvorsitzender der
Deutschen Vermögensberatung**

Der Vertriebsstrategie

Ob Umsatzsteigerungen, Vertriebspartner- oder Kundenzuwächse: Die Deutsche Vermögensberatung Gruppe (DVAG) als Urgestein unter den Allfinanzvertrieben schreitet im zuverlässigen Jahrestakt von einer Erfolgsmeldung zur nächsten. Ihre Poleposition im Mitbewerbervergleich scheint seit langem fest in Stein gemeißelt. Mehr noch: Die größte eigenständige Finanzberatung Deutschlands lässt die Konkurrenz immer weiter hinter sich.

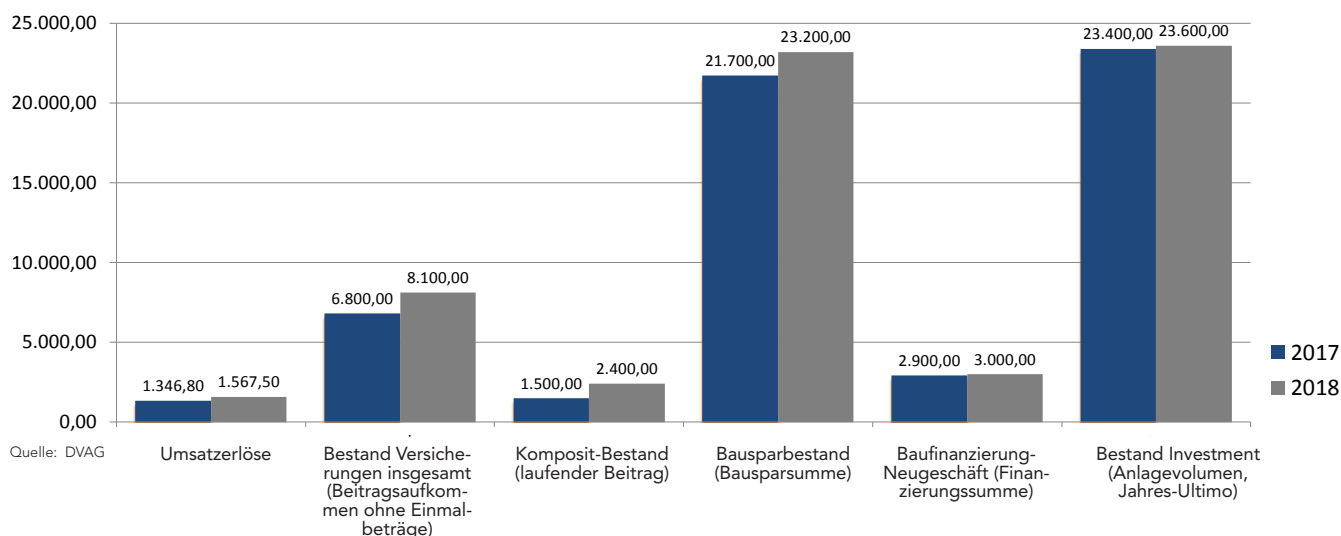
Im Hause DVAG ist man stolz auf diese bemerkenswerte Erfolgsstory. Trotz des vielfach heraufbeschworenen disruptiven Veränderungspotenzials durch Digitalisierung, FinTech-orientierten Innovationen und künstlicher Intelligenz (KI) trifft das Unternehmen unzweifelhaft eine klare Ansage pro „Faktor Mensch“. Denn für die DVAG ist der Erfolg untrennbar mit dem seit über vierzig Jahren erfolgreichen Allfinanzgedanken und der qualifizierten persönlichen Beratung verknüpft. Fällt in Branchenkreisen das Kürzel DVAG, führt einem dies sicherlich zuallererst den jüngsten schlagzeilenträchtigen Coup des Frankfurter Allfinanzriesen vor Augen: Die erfolgreiche Integration von über 2.700 Vermittlern des ehemaligen Exklusiv-Vertriebs der Generali Deutschland (EVG), die

seit Juli 2018 unter dem Dach der DVAG als „Allfinanz AG“ firmieren. Auch sonst beweist die positive Geschäftsentwicklung unter Führung von Andreas Pohl, der seit 2014 als Vorstandsvorsitzender des Branchenprimus verantwortlich zeichnet, wie man trotz rasanter Marktveränderungen mit einem lückenlos profitablen Wachstumskurs aufwarten kann. Dass die Geschäftsergebnisse 2018 nahtlos an die Erfolgsgeschichte des in zweiter Generation geführten Familienunternehmens anknüpfen, ist konsequent und Beweis des klugen, strategischen Vorgehens der Geschäftsführung. Im folgenden Interview spricht Andreas Pohl über den neuesten Ergebnisbericht, Marktentwicklungen sowie über die weiteren Ambitionen der Deutschen Vermögensberatung.

finanzwelt: Herr Pohl, gleich als Erstes ganz unverblümt gefragt: Wie halten Sie es mit der alten Binsenweisheit „Konkurrenz belebt das Geschäft“? Immerhin scheint die DVAG ihren Mitbewerbern immer weiter davonzuziehen?

Andreas Pohl: Für unsere Partnerinnen und Partnern haben wir einfach den Anspruch, bei vertriebs- und kundenorientierten Innovationen möglichst überall eine Vorreiterrolle zu besetzen. Dabei behalten wir natürlich auch die Konkurrenz im Auge. Unsere Vision lautet ganz klar, wenn man von Vermögensberatung in Deutschland spricht, soll von unserer Vermögensberatung die Rede sein! Und mit mittlerweile acht Millionen Kunden und weiter wachsenden Erfolgen kommen wir unserer Vorstellung von Jahr zu Jahr immer näher.

Entwicklung von Bestand und Neugeschäft der einzelnen Segmente (in Mio. Euro)



finanzwelt: Die kürzlich veröffentlichten Geschäftsergebnisse glänzen ja wieder mit bemerkenswerten Steigerungsraten – und das sowohl bezogen auf Umsatzerlöse, Jahresüberschuss als auch Vertriebspartnerzuwachs.

Pohl» Ja, 2018 war wieder ein extrem erfolgreiches Jahr für die DVAG. Unser Umsatz ist um mehr als 16 % auf knapp 1,6 Mrd. Euro gewachsen – wir konnten damit das vierte Rekordergebnis in Folge erreichen! Und auch der Gewinn von über 200 Mio. Euro ist der bislang höchste unserer Firmengeschichte. Das ist insbesondere dem Engagement unserer Vermögensberaterinnen

und Vermögensberater zu verdanken, denen meine ganze Anerkennung gilt! Ihre großartigen Leistungen und engen Kundenbeziehungen sind im Hinblick auf den Wettbewerb ein großer Vorteil und für die hervorragenden Zukunftsperspektiven des Unternehmens ein entscheidender Faktor.

finanzwelt: Kontinuierliche Vertriebsstärkung zählt sicherlich zu den fundamentalen Säulen eines Allfinanzvertriebs. Hier konnten Sie ja vergangenes Jahr mit der Übernahme des EVG einen „Riesenfisch“ an Land ziehen...

Pohl» Mit der Integration des EVG-Vertriebs schenken uns über 2.700 neue

Kolleginnen und Kollegen ihr Vertrauen und verstärken unser schlagkräftiges Team. Das freut mich sehr, denn wir konnten eine exzellente Vertriebsmannschaft von uns überzeugen! In einem echten Mammutprojekt mit insgesamt mehr als 600 Veranstaltungen durften sich die Generali-Vermittler vergangenes Jahr ein persönliches Bild davon machen, dass ihnen unter dem Dach der DVAG ein starker, innovativer und damit ausgezeichneter Servicepartner zur Seite steht. Im Ergebnis vereint unsere Vertriebsorganisation nun bundesweit über 5.000 Direktionen und Geschäftsstellen unter dem DVAG-Banner, die Zahl der hauptberuflichen Vermögensberater liegt jetzt bei rund 17.000. Auch die übrige Gesamtentwicklung belegt, dass wir sowohl die großen Herausforderungen des EVG-Übergangs als auch die des Marktes exzellent gemeistert haben. Deshalb bin ich auch überzeugt, dass wir gemeinsam weiterhin erfolgreich wachsen werden.

finanzwelt: Nachhaltige Qualifikation und erstklassiger Kundenservice sind zweifellos enorm wichtige Vertriebsfaktoren. Und so gut wie jedes Unternehmen behauptet von sich, man sei diesbezüglich hervorragend aufgestellt. Was sagen Sie dazu?

Pohl» Natürlich messen wir den beiden Aspekten besondere Bedeutung bei. Umfassendes Fachwissen und Beratungsexpertise sowie eine ganz klare Kundenorientierung sind für die DVAG schon von Beginn an zentrale Erfolgsfaktoren. Wir investieren jährlich mehr als 70 Mio. Euro in die Aus- und Weiterbildung unserer Vermögensberater und haben auch bei der akademischen Ausbildung eine Vorreiterrolle im Markt. Als einziger Finanzvertrieb bietet die DVAG zum Beispiel einen exklusiven Bachelor-Studiengang an, dessen Lehrplan ganz auf den Finanzvertrieb zugeschnitten ist. Dazu kommt ein berufsbegleitendes Master-Studium, das auch Absolventen anderer Hochschulen offensteht. Unser exzellentes Ausbildungskonzept und die





Vertriebskonferenz der Deutschen Vermögensberatung im September 2018

guten Karrierechancen werden regelmäßig mit Bestnoten ausgezeichnet. Und ich bin absolut davon überzeugt, dass wir für unsere Vermögensberater den richtigen Weg in puncto Ausbildung, Wissen und Qualität gehen.

finanzwelt: Ein vieldiskutierter Aspekt, der gerade in der Branche für viel Wirbel sorgt, betrifft die Frage nach der künftigen Daseinsberechtigung persönlicher Beratung in Zeiten künstlicher Intelligenz, Robo-Advisor und Online-Vertrieb. Wohin geht die Reise?

Pohl» Auch in Zeiten von FinTechs und sonstigen digitalen Finanzinnovationen, die meines Erachtens allzu schnell als revolutionär angesehen werden, behält unser Motto fraglos seine Gültigkeit: Menschen brauchen Menschen! Denn kein noch so ausgeklügelter Robo-Advisor kann ersetzen, was gerade in Finanzangelegenheiten unabdingbar ist: das Vertrauen des Kunden zu seinem Vermögensberater und das Verständnis des Beraters für die individuelle Lebenssituation seines

Kunden. Wir sind allerdings auch fest davon überzeugt, dass digitale und analoge Welten sich zunehmend enger miteinander verzahnen und dabei gegenseitig ergänzen werden. Hierfür bieten wir schon heute die bestmögliche IT-Unterstützung. Wir sehen deshalb die Digitalisierung für uns nicht als ernsthafte Gefahr oder unkalkulierbares Risiko, sondern als große Chance zur fortgesetzten Professionalisierung unserer Vertriebsorganisation.

finanzwelt: Lassen Sie uns zum Abschluss nochmals zu dem besonderen Stützpfiler der DVAG zurückkehren – Ihrer enorm starken Vertriebsmannschaft. Was ist das Erfolgsgeheimnis, immer und immer wieder neue Vertriebspartner von Ihrem Unternehmen zu überzeugen?

Pohl» Seit Unternehmensgründung liegt unser Fokus darauf, unsere Vermögensberater in jeder Hinsicht bestmöglich für die Beratung auszustatten. Wir entlasten sie in ihrem administrativen Aufwand, stellen innovative Produkte bereit und gestalten die gesamte Ge-

schäftsabwicklung zwischen Kunde, Vermögensberater und Anbieter enorm effizient und komfortabel. Darüber hinaus zählen die Aus- und Weiterbildung, die IT- und Marketingunterstützung, die Abwicklung der monatlichen Provisionsabrechnung sowie das ausgesprochen faire und transparente Aufstiegs- und Vergütungssystem dazu. Und natürlich heißt das für uns auch, sich in allen Bereichen ständig weiterzuentwickeln, die Chancen der Digitalisierung zu nutzen, innovativ zu sein und auf neue regulatorische Vorgaben oder veränderte Rahmenbedingungen bestmöglich zu reagieren. Denn unser großes gemeinsames Ziel ist es, auch weiterhin zu wachsen und noch erfolgreicher zu werden!

Für die Deutsche Vermögensberatung steht eines offenbar fest: Der Allfinanz-Marktführer will die sich bietenden Chancen auch 2019 ergreifen und weiterhin mit aller Kraft daran arbeiten, die Angebote und Leistungen für seine Vermögensberater und Kunden zu optimieren. (sf)