FINANZVERTRIEBE
Die aktuellen Hitlisten

STAATSBANKROTTE
Fonds sichern Ihr Vermögen

SCHIFFSFONDS
Die passenden Konzepte für eine veränderte Marktsituation

Cash.

Investieren wie die Profis

Sonderdruck
aus Cash. 7/2010

KLASSENBESTER

DR. REINFRIED POHL – DAS ERFOLGSKONZEPT DES GRÖSSTEN VERMÖGENSBERATERS IN DEUTSCHLAND

www.cash-online.de

Zurück in die Zuku

FINANZBERATUNG – alle reden davon, die Politik will sie stärker regulieren. Dennoch fehlt bei Vielen das Wissen darüber, wer, was, wann beraten darf und kann. Cash. klärt auf.

„Die berufliche Familiengemeinschaft, die wir in der DVAG für unsere Vermögensberatung geschaffen haben, ist einzigartig“, sagt DVAG-Chef Professor Dr. Reinfried Pohl.

FOTO: DVAG

Geschniegelt und gestriegelt sitzt er hinter seinem Schreibtisch, die Rechenmaschine rechter Hand, in der Mitte die Schreibmaschine, links davon akkurat aufgereihte Stempel, dann der Locher, daneben stapeln sich die Ordner. Vor ihm eine Kundenakte. Das war 1956. Das Jahr, in dem Dr. Reinfried Pohl beim Versicherungsunternehmen Gerling anfing und als promovierter Jurist von Tür zu Tür ging, um Versicherungen zu verkaufen. Die Verträge hat er dann im Büro getippt. Pohl kam eher durch Zufall an diesen Job, den er erst gar nicht machen wollte, wegen knapper Finanzen dann aber doch annahm. Er lernt das Geschäft von der Pike auf. Etwas über 700 Mark verdien-

nft

te er damals. Eine klassische Karriereleiter, die nach und nach erklommen wird, gab es dort damals nicht: „Es zählten allein die Umsätze, die stets die gleichen Vergütungen brachten“, sagt er.

Eine weitere Station Pohls war der deutsche Arm der Investors Overseas Services (IOS), einer Aktiengesellschaft mit Sitz in Panama, die 1973 nach einigen Skandalen Insolvenz anmelden musste. 1969 wechselte Pohl zum Deutschen Herold (gehört heute zur Deutschen Bank) und baute dort 1970 die Bonnfinanz auf – Deutschlands ersten reinen Strukturvertrieb.

In dieser Zeit prägt er den Begriff Allfinanz – ein bis dato unbekannter Terminus für die Finanzdienstleistungsbranche. Pohl entwickelt ein neues Konzept zum Direktvertrieb von Finanzdienstleistungen, das Versicherungen, Bausparverträge, Fondssparpläne und Baufinanzierungen unter diesem Oberbegriff vereint. 1975 legt er mit 125.000 geliehenen D-Mark den Grundstein für sein eigenes Unternehmen. Er erwirbt die Kompass-Gesellschaft für Vermögensanlagen in Frankfurt – ein beruflicher Neuanfang mit 47.

35 Jahre später hält Pohl immer noch an seinem Allfinanzkonzept fest. Er polarisiert. Die einen mögen ihn und sein System, die anderen nicht. Unbestritten ist der offenkundige Erfolg seines Modells. Trotz schwankender Marktentwicklung macht er mit 37.000 haupt- und nebenberuflichen Vertretern in vermeintlich schlechten Zeiten immer noch knapp über eine Milliarde Euro Umsatz im Jahr – auch wenn es im Jahr 2009 zehn Prozent weniger sind als 2008. Die Umsatzeinbußen haben indes keine Auswirkungen darauf, dass die DVAG weiterhin ganz oben auf dem Siegertreppchen als Nummer eins der Hitliste der Vertriebe steht, die Cash. in diesem Jahr bereits zum 21. Mal veröffentlicht.

Herausforderungen in der Finanzberatung	
Demografie	✓
Vertrauen	✓
Regulierung	✓
Produktwelt	✓
Komplexität	✓
Wettbewerbsintensität	✓

Vertriebshitliste der testierten Erlöse

Fast alle haben 2009 Federn lassen müssen. Und doch gab es Vertriebe die im schwierigen Umfeld zulegten. Quelle: Cash.

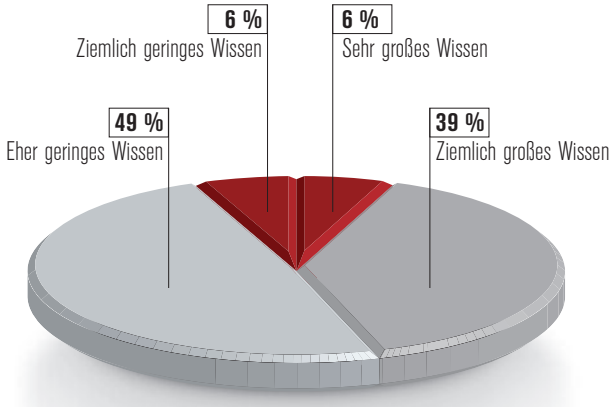
Rang	Gesellschaft	PE 2009	Veränd. zu 2008		Kapital-Beteil. Dritter?	Internet
	Allfinanzvertriebe					
1	Deutsche Vermögensberatung AG	1102,00	↘	-9,99	ja	dvag.com
2	AWD Holding AG	528,50	↘	-16,51	ja	awd.de
3	MLP AG	478,70	↘	-8,26	ja	mlp.de
4	Postbank Finanzberatung AG	312,00	↘	-15,22	ja	postbank.de
5	OVB Holding AG	201,60	↘	-22,52	ja	ovb.de
6	INFINUS Vertrieb & Service AG	95,82	↗	19,05	ja	infinus.de
7	TELIS Finanz AG	80,02	↗	7,27	nein	telis-finanz.de
8	Bonnfinanz AG	72,50	↘	-11,26	ja	bonnfinanz.de
9	Global-Finanz AG [1]	33,21	↘	-4,60	ja	global-finanz.de
10	ASG AssecuranzService GmbH & Co. KG	33,10	↗	6,77	nein	asg24.de
11	FINUM.AG	22,85	↗	3,96	ja	finumfinanzhaus.de
12	Plansecur KG	20,81	↘	-22,90	nein	plansecur.de
13	Compexx Finanz AG	9,72	↗	20,90	ja	compexx-finanz.de
14	EFC AG	7,04	↘	-26,21	nein	efc.ag
15	RWS Vermögensplanung AG	6,38	↘	-20,25	nein	rws.de
16	accaris financial planning AG	5,75	↘	-5,74	nein	accaris.de
17	die Financial Architects AG	4,20	↘	-8,70	nein	die-fa.de
18	BSC Neutrale Allfinanz-Vermittlung GmbH	2,98	↘	-0,67	ja	bsc-gmbh.com
19	Global Vermögensberatung AG	2,68	↘	-6,62	nein	global-gruppe.de
20	FIMATRIX AG	2,66	↘	-2,21	ja	fimatrix.de
21	mercurion AG [2]	2,02	↘	-24,91	nein	mercurion-ag.com
22	Finaro AG	1,13	↗	25,56	nein	finaro.de
23	FUB-AG [3]	0,79	↗	43,64	nein	fub.ag
24	Calix Investmentberatung GmbH	0,63	↗	18,87	nein	calix-invest.de
25	Wertfinanz JHS Finanzdienstleistungs AG	0,48	↘	-18,64	nein	wertfinanz-ag.de
26	Ascofin AG [4]	0,40	–	–	nein	ascofin.de

1) Abweichendes Geschäftsjahr: 01.07. bis 30.06. **2)** Provisionserlöse beinhalten Beratungshonorare in Höhe von 0,57 Mio. € für 2008 und 0,68 Mio € für 2009 **3)** Provisionserlöse beinhalten Beratungshonorare in Höhe von 0,3 Mio. € für 2008 und 0,23 Mio € für 2009 **4)** Neustart: 01.08.2009

Wie bewerten Sie Ihr Finanzwissen?

Unerfreulich: Die Hälfte der Deutschen verfügt über ein eher geringes Wissen zu Finanzen.

Quelle: Fidelity



Wer in den nächsten Jahren den meisten Zulauf hat

Haftungsdächer, Allfinanzvertriebe und Maklerpools werden nach Einschätzung der Vertriebe als Gewinner vom Platz gehen.

Art	Anteil in Prozent
Haftungsdächer	28,07 %
Allfinanzvertriebe	24,56 %
Pools und Verbünde	21,05 %
Spezialvertriebe	17,54 %
Vertriebsorganisationen von Versicherungen	3,51 %
Sonstige	5,27 %

Zukunft offen: Entgegen manchen Studien glauben weniger als vier Prozent, dass die Ausschließlichkeit noch wachsen wird. Quelle: cash.

„Das Allfinanzkonzept ist ein Erfolgsmodell“

DVAG Cash. sprach mit dem Gründer Professor Dr. Reinfried Pohl und seinen Söhnen Andreas und Reinfried über die Zukunft des Allfinanzvertriebs und die Unternehmensnachfolge in der Deutschen Vermögensberatung.

Cash.: *Herr Professor Pohl, Sie agieren mit der DVAG seit 1975 am Markt. Wie lange wird Ihr Unternehmensmodell Allfinanz noch Bestand haben und wie viel Anpassung war in den letzten Jahren notwendig?*

Pohl: Was die DVAG anbelangt, sehe ich uns erst am Anfang unserer Zukunft. Schließlich hat sich die von mir entwickelte Allfinanzkonzeption in den letzten Jahrzehnten zu einem wahren Erfolgsmodell entwickelt. Sie wurde vielfach nachgeahmt, gerade auch von Sparkassen und Volksbanken. Aber Gott sei Dank ist „kopieren“ nicht immer gleichbedeutend mit „kapieren“. Wer nicht das richtige Fingerspitzengefühl für das optimale Einstellen von Stellschrauben am Geschäftsmodell hat, wird zweitklassig bleiben oder ganz vom Markt verschwinden. Übrigens: Oft ist es besser, sich nicht jeder kurzfristigen Bewegung am Markt anzupassen, sondern lieber die Richtung vorzugeben. So kann man langfristig Kurs halten.

Cash.: *Welche Rolle spielt der Allfinanzvertrieb in fünf Jahren?*

Pohl: Strategisch betrachtet ist der Allfinanzvertrieb die optimale Lösung für die ganzheitliche Betreuung der Kunden bei ihren finanziellen Fragestellungen, heute genauso wie in fünf Jahren und auch danach. Denn immer mehr Menschen wünschen sich einen persönlichen Vermögensberater, der sie wie ein Hausarzt umfassend und nachhaltig betreut. Das wird angesichts der zunehmenden Sorge vor Altersarmut und eines für Laien kaum mehr durchschaubaren Dschungels von Produktangeboten immer wichtiger. Betriebswirtschaftlich gesehen wird es jedoch für viele Finanzvertriebe immer schwieriger, die gesetzlichen und institutionellen Anforderungen hierfür zu erfüllen. Da geht es auch um die Sicherstellung einer hohen Beratungsqualität, eines leistungsfähigen Berichtswesens und einer reibungslosen Geschäftsabwicklung. Das werden langfristig eher nur sehr große Unternehmen in der Branche leisten können.

Cash.: *Die Finanzvertriebe stehen immer wieder im Kreuzfeuer der Kritik – schlechte Beratung und gierige Berater. Was tun Sie gegen schlechtes Image von außen?*

Pohl: Im Zuge der Finanzkrise sind ja eher Bank- oder Sparkassenberater in die Kritik geraten, die ihren Kunden bestimmte Zertifikate oder andere Produkte verkauften, bei denen am Ende ein Totalverlust eintrat. Ich bin dagegen froh, dass wir uns bei unserem Produktangebot nur auf bundesaufsichtsamtlich geprüfte Produkte des Finanzdienstleistungsmarktes beschränken und generell keine hochriskanten Papiere vermitteln.

Zuversichtlich: DVAG-Gründer Professor Reinfried Pohl mit seinen Söhnen Reinfried und Andreas

Cash.: *Die Kunden halten sich in schwachen Marktphasen, wie beispielsweise im Zuge der Finanzkrise, zurück. Was ist Ihr Rezept, um Kunden doch zu überzeugen?*

Pohl: Zweifelsohne ist die derzeitige Marktlage anspruchsvoll und setzt ein hohes Engagement eines jeden Beraters bei der Kundenbetreuung voraus. Gleichwohl haben sich die drängenden Probleme in unserer Gesellschaft, beispielsweise die demografische Entwicklung, die damit verbundene Krise der staatlichen Sozialsysteme, nicht grundlegend verändert. Mehr denn je gilt die Devise, dass man sich bei der privaten Vorsorge nicht allein auf den Staat verlassen sollte, sondern selbst etwas unternehmen muss. Die meisten Bürgerinnen und Bürger haben das auch im Grundsatz verstanden und akzeptiert. Aber sie wissen eben nicht, wie man hier optimal handeln und beispielsweise auch von öffentlichen Fördermaßnahmen profitieren kann. Unsere Vermögensberater stehen dabei den Menschen mit Rat und Tat zur Seite.

Cash.: *Sie haben den Begriff des Vermögensberaters geprägt. Wie viel Ansehen hat heute der Beruf des Vermögensberaters in Ihren Augen?*

FOTO: DVAG

Pohl: Da geht es am Ende nicht nur um meine Augen, sondern vor allem um die Augen der Menschen, die ich für diesen Beruf begeistern möchte, und um die Augen der Kunden und der Interessenten, die ihre persönliche Vermögensplanung gemeinsam mit unseren Vermögensberatern gestalten. Und da sind wir in den letzten Jahren ein sehr gutes Stück vorangekommen. Ich will aber, dass das Ansehen des Vermögensberaters genauso gut wird wie das des Hausarztes. Ich will, dass die Zahl der Menschen weiter zunimmt, die ihrem Vermögensberater für eine gute Vermögensplanung und -absicherung genauso dankbar sind wie ihrem Hausarzt, der sie mit seiner Therapie von unterschiedlichsten Beschwerden befreit und hilft, lang und gut zu leben.

Cash.: *Und wie treiben Sie in diesen Zeiten Ihre Vermögensberater zu Höchstleistungen an?*

Pohl: Der Mensch lebt nicht vom Brot allein. Am Ende macht es die Mischung von Geld, Anerkennung und immateriellen Vorteilen aus, die Menschen in einem Unternehmen dazu bewegt, mehr zu leisten als anderswo. Manches ist kopierfähig, eines aber nicht: Die einzigartige berufliche Familiengemeinschaft, die wir in der Deutschen Vermögensberatung für unsere Vermögensberatung geschaffen haben! Dazu attraktive Betätigungsmöglichkeiten, sensationelle Wettbewerbe und ein Wir-Gefühl, das kein anderes Unternehmen so bieten kann!

Cash.: *Anderes Thema: Herr Prof. Pohl, warum haben Sie sich für eine Unternehmensnachfolge innerhalb der Familie entschieden?*

Pohl: Weil es die logische und beste Lösung für unser Unternehmen ist. Die Deutsche Vermögensberatung ist und bleibt eine familiengeführte Unternehmensgruppe, und dies über Generationen hinweg. Meine Söhne Andreas und Reinfried sind seit über 25 Jahren in der Deutschen Vermögensberatung aktiv, kennen jeden kleinsten Winkel der Firma und wissen längst, wie man so ein großes Schiff steuert und weiter nach vorne bringt. Sie haben ihr Kapitänspatent seit Jahren in der Tasche und stehen mit mir gemeinsam am Ruder. Sie sind mit Herzblut und Kapital dabei! Dazu haben wir einen erfahrenen Vorstand und ein tolles Mitarbeiterteam, das uns zur Seite steht, mit dem wir unsere Marktführerschaft weiter ausbauen werden.

Cash.: *Welche Erfahrung war die wichtigste, die Sie für das Geschäft an Ihre Söhne weitergegeben haben?*

Pohl: Oh, da gibt es viele wichtige Erfahrungen und Werte, die ich an meine Söhne weitergegeben habe. Letztendlich geht es doch darum, Menschen für eine Sache zu begeistern, Sie zu fordern und zu fördern. Es gilt, Leistung zu messen und zu belohnen, Erfolge anzuerkennen, Mitarbeiter wertzuschätzen, ansprechbar und verlässlich zu sein, Lebenspartner einzubinden und Emotionen zu wecken. Reicht das?

Cash.: *Sie haben angekündigt, auch in den nächsten fünf Jahren Vorstandschef bleiben zu wollen. Können Sie nicht loslassen oder trauen Sie Ihren Söhnen die Führung der DVAG nicht zu?*

Pohl: Ich übe meinen Beruf sehr gerne aus, und – da haben Sie Recht – ich kann auch nicht loslassen. Ich habe dieses Unternehmen aufgebaut, an die Spitze der eigenständigen Finanzvertriebe geführt, und hier weiterhin voll dabei zu sein, das bereitet – trotz mitunter etwas rauem Fahrwasser – Freude und macht Stolz, jeden Tag aufs Neue. Übrigens gibt es wahrscheinlich kaum ein großes Familienunternehmen, das bereits so lange unter einer Führung steht! Allerdings sind meine Söhne Reinfried und Andreas jederzeit bereit, das Ruder ganz zu übernehmen, wenn es der Herrgott einmal so will. Und ich traue ihnen zu, dass sie das hervorragend machen werden. Aber bis dahin vergeht hoffentlich noch viel Zeit. Schließlich will ich meinen Vorstandsvertrag auch erfüllen!

Cash.: *Reinfried Pohl und Andreas Pohl, wie viel Einfluss hatte Ihr Vater bei der Berufswahl?*

Andreas Pohl: Die Frage ist berechtigt, denn es gibt zahlreiche Beispiele für Familienunternehmen, in denen die Kinder zunächst bewusst nicht im elterlichen Betrieb arbeiten wollen. Oftmals kehren sie jedoch nach beruflichen Erfahrungen in anderen Firmen zurück, um aus freien Stücken heraus im Familienunternehmen mitzuarbeiten. Wir haben uns diesen Zwischenschritt erspart und damit viel Zeit dafür gewonnen, um die DVAG gemeinsam mit meinem Vater und meiner Mutter aufzubauen. Und mit unserer Entscheidung waren und sind wir sehr glücklich!

Reinfried Pohl: Das sehe ich genauso. Und je mehr Einblicke ich in das Geschäft meiner Eltern bekam und je mehr Berührungspunkte ich mit den Vermögensberatern in unserer beruflichen Familiengemeinschaft hatte, desto mehr faszinierte mich der Gedanke, das Lebenswerk unserer Eltern gemeinsam mit meinem Bruder fortzusetzen. Und das natürlich auf unsere Art und Weise.

Cash.: *Wie viel Rivalität herrscht zwischen Ihnen beiden?*

Reinfried Pohl: Unser gemeinsames Oberziel ist es, die Unternehmensgruppe Deutsche Vermögensberatung erfolgreich in die nächste Generation zu führen und unsere Spitzenposition unter den eigenständigen Finanzvertrieben nachhaltig zu festigen und weiter auszubauen. Wir sind als Unternehmen so stark und erfolgreich geworden, weil unsere strategischen Leitlinien eine hohe Leistungsorientierung vorsehen, wir aber gleichzeitig immer den Menschen in den Mittelpunkt unserer Entscheidungen stellen. Und da ziehen wir gemeinsam an einem Strang. Da gibt es keinen Interessenkonflikt und keine Rivalität zwischen uns beiden.

Andreas Pohl: Sicherlich gibt es mal die eine oder andere Situation, bei der wir zunächst eine unterschiedliche Auffassung vertreten. Aber dann wird das ausdiskutiert und lösungsorientiert entschieden. Schließlich dient es der Sache, wenn wir beide unseren Erfahrungsschatz und unser Temperament einbringen. Da handeln wir ganz nach dem Leitspruch unseres Vaters: Erfolg haben wir gemeinsam – oder gar nicht!

Cash.: *Wie wollen Sie beide das Unternehmen erfolgreich in die nächste Generation führen?*

Andreas Pohl: Das klingt nach Zukunftsmusik, ist aber doch bereits Realität! Die entscheidenden Weichen wurden längst gestellt, damit die Deutsche Vermögensberatung über Generationen hinweg als Familienunternehmen gesichert bleibt. Denn das ist der Schlüssel für langfristige Stabilität und nachhaltigen Erfolg!

Reinfried Pohl: Ja, mein Bruder und ich tragen bereits die Verantwortung dafür, dass die Deutsche Vermögensberatung auch künftig ganz vorne steht. Wir haben die Vorkehrungen dafür getroffen, damit wir schnell, finanziell gesund und gut geführt bleiben. Der Markt wird sich in den nächsten Jahren weiter bereinigen. Ich bin überzeugt: Wir werden zu den Gewinnern gehören! ■

Das Gespräch führte **Katja Schuld**, Cash.

STICHWORT MITARBEITERMOTIVATION

„Der Mensch lebt nicht vom Brot allein. Am Ende macht es die Mischung von Geld, Anerkennung und immateriellen Vorteilen aus, die Menschen in einem Unternehmen dazu bewegt, mehr zu leisten als anderswo."

Professor Reinfried Pohl, Deutsche Vermögensberatung

Ausgezeichnet.

Sie wollen das Beste für sich und Ihre Finanzen? Wir haben die unabhängige Beurteilung dazu. Die Deutsche Vermögensberatung erhält von angesehenen Ratingagenturen Bestnoten: »exzellent« im Karriere-Rating und «exzellent« im Kundenservice.

Wenn Sie sich eine hervorragende Beratung oder eine aussichtsreiche Karriere wünschen: Entscheiden Sie sich für Vermögensberatung mit Gütesiegel.

Wir freuen uns auf Sie.

Früher an Später denken!

Deutsche Vermögensberatung

Informieren Sie sich kostenlos unter **0800 3824000** oder **www.dvag-unternehmensgruppe.com**