

Unternehmensbericht

20 23



**Familienunternehmen
Deutsche Vermögensberatung**





6

Das Familienunternehmen Deutsche Vermögensberatung zeichnet sich durch langfristiges und zukunftsgerichtetes Handeln aus.



40

Erfolg durch Zusammenhalt: Die Deutsche Vermögensberatung setzt auf Teamgeist und persönliche Weiterentwicklung.



22

Ein Jahr voller Herausforderungen und Highlights. Gemeinsam wurden Chancen frühzeitig erkannt und genutzt und der Markt aktiv mitgestaltet.



18

Gemeinsam Zukunft gestalten:
»Der Tag in der Lanxess Arena war ein ganz besonderer Tag im Jahr 2023. Dieses Miteinander ist es, was uns ausmacht. Wir ziehen gemeinsam an einem Strang.«

Inhalt

- 5 Vorwort
- 6 Deutsche Vermögensberatung im Überblick:
Holding
Vorstand
Leitbild
Aufsichtsrat und Beirat
- 14 Verantwortlich handeln –
Familienunternehmen DVAG
- 18 Interview Andreas Pohl
- 22 Unsere Highlights 2023
- 32 Lernen von den Besten
- 36 Verantwortung wahrnehmen
- 40 Traumberuf Vermögensberater
- 54 Das Jahr in Kürze
- 72 Unsere Geschichte



Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Freunde unseres Unternehmens,

das Jahr 2023 war so herausfordernd wie kaum ein anderes zuvor. Auf die Coronapandemie folgten geopolitische Auseinandersetzungen in der Ukraine und im Nahen Osten. Ihre Auswirkungen haben unser aller Leben und auch unser Unternehmen beeinflusst. Dennoch blicken wir auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurück, in dem die Deutsche Vermögensberatung ihren Umsatz deutlich steigerte. 2023 konnten wir wieder einmal ein Rekordergebnis erzielen! Dies ist ein großartiger Erfolg, den wir insbesondere dem herausragenden Engagement unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater verdanken. Sie stehen ihren Kunden in allen Lebenslagen mit einer kompetenten und erstklassigen Beratung zu den Themen Absicherung, Altersvorsorge und Vermögensaufbau zur Seite.

Es zeigt sich einmal mehr, dass unser Geschäftsmodell überzeugt und optimal zu den Anforderungen der Zukunft passt. Mit der Allfinanzberatung bieten unsere Vermögensberater die richtige Antwort auf die gestiegene Nachfrage nach umfassender und branchenübergreifender Finanzberatung. Die Kunden können sich jederzeit auf den besten Service verlassen und erhalten von ihrem persönlichen Ansprechpartner passende und auf ihre individuelle Lebenssituation ausgerichtete Lösungsvorschläge. Deshalb gehen wir nicht nur gestärkt aus schwierigen Zeiten hervor, sondern erzielen sogar neue Höchstleistungen.

Daran knüpfen wir auch in diesem Jahr an. Wir werden weiter in unser Unternehmen investieren und unsere Zukunft aktiv gestalten. Wir freuen uns auf 2024: Wer kompetente Finanzberatung sucht, kommt an der Deutschen Vermögensberatung nicht vorbei!

Wir grüßen Sie herzlich

Ihr

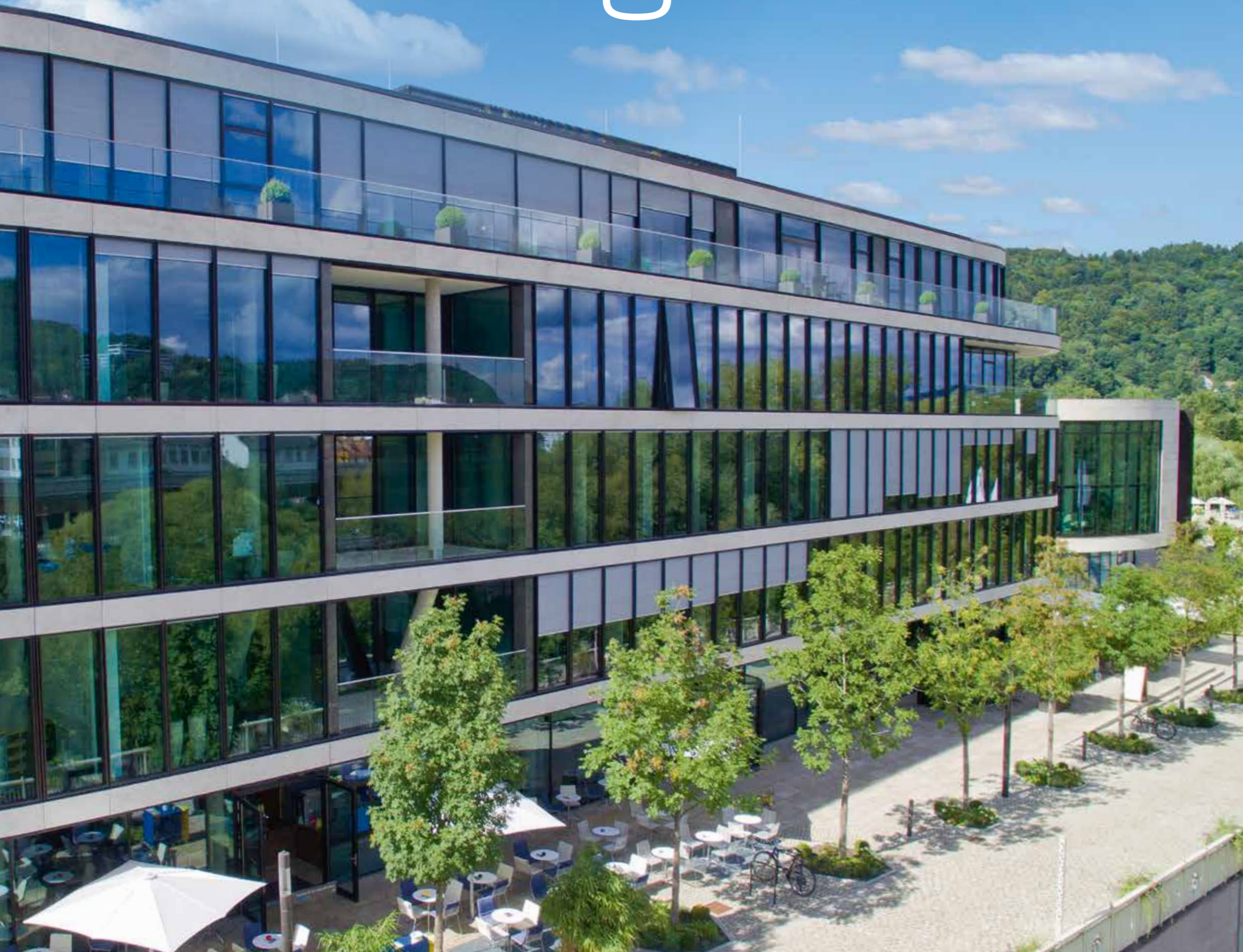
Andreas Pohl

Ihr

Reinfried Pohl



Holding



Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH

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

Vorstand

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

Andreas Pohl
Vorstandsvorsitzender

Andreas Pohl
Vorstandsvorsitzender



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



Robert Peil
Koordination der Vertriebsbereiche,
Veranstaltungen, Führungsausbil-
dung, Berufsbildungszentren



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



Lars Knackstedt
Finanzen, Beteiligungen,
Immobilien, Steuern



Steffen Leipold
Banken und Investment,
Ausland



Dr. Andreas Franken
Recht, Personal



Markus Knapp
Zentrale Vertriebsentwicklung,
Versicherungen, Fach- und
Vertriebsausbildung



Christian Glanz
Informationstechnologie,
Betrieb, Verwaltung



Unser Leitbild

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



Wir sind leistungsorientiert.

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

Wir sind menschlich.

Als modernes Familienunternehmen setzen wir auf offenen Erfahrungsaustausch und menschliches Miteinander. Eine langfristige Zusammenarbeit und ein partnerschaftlicher Umgang sind die zentralen 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 Council der Assicurazioni Generali S. p. A.,
stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats

Prof. Rainer Kirchdörfer

Rechtsanwalt

Giovanni Liverani

Mitglied des Generali Group Management Committees

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.
(bis 31.12.2023)

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
(bis 31.10.2023)

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.

Familien- unternehmen

Kontinuität, Gemeinschaft und innovative Impulse



Familienunternehmen Deutsche Vermögensberatung

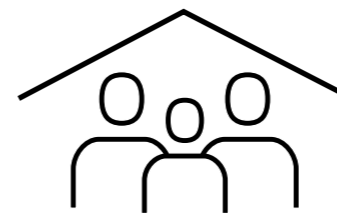
Aus der deutschen Wirtschaftslandschaft sind Familienunternehmen nicht mehr wegzudenken. Beindruckende 86 Prozent der privatwirtschaftlichen Unternehmen sind inhabergeführt. Diese Unternehmen, die fast 60 Prozent aller Arbeitsplätze bereitstellen, zeigen sich auch in konjunkturell schwierigen Zeiten als stabilisierender Faktor für die Wirtschaft. Kein Wunder also, dass etwa ein Drittel der Deutschen am liebsten in einem Familienunternehmen arbeiten würde.

Doch was ist es, das Familienunternehmen so besonders macht? Der Schlüssel liegt laut einer Untersuchung aus dem Jahr 2023 in ihrer Kontinuität und der Verlässlichkeit. Aber auch die regionale Verwurzelung, der wertschätzende Umgang und ihre gesellschaftliche Verantwortung werden positiv gewertet. Vor allem die Inhaber von familiengeführten Unternehmen setzen hier Akzente und machen solche Werte zu einem persönlichen Anliegen. So auch bei der Deutschen Vermögensberatung. Diese Punkte nehmen für Andreas Pohl als Vorstandsvorsitzendem und somit in der Unternehmenskultur einen enormen Stellenwert ein.

Entscheidungen sind bei der DVAG langfristig ausgerichtet. Kurzfristige Managementstrategien zur Maximierung von Quartalszahlen spielen keine Rolle. Dennoch stehen Innovationskraft sowie konsequente Weiterentwicklung im Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns. Auch Vielfalt ist ein entscheidender Erfolgsfaktor: Menschen aus allen Altersstufen und mit jeglicher Herkunft bringen ihre Sichtweisen und unterschiedlichen Erfahrungen ein. Dies macht das Unternehmen nicht nur innovativer, sondern fördert auch ein tiefgehendes Verständnis für die Wünsche und Ziele der Kunden. Nachhaltige Kundenbeziehungen und ein starkes Fundament für den Unternehmenserfolg sind die Folge.

»Wir halten an unseren Werten und Zielen fest. Unser langfristiger Blick lässt uns aber nicht weniger beweglich werden. Ganz im Gegenteil, unsere Entscheidungswege sind schnell und unbürokratisch«,

so **Andreas Pohl**, Vorsitzender des Vorstandes. Er leitet das Familienunternehmen seit zehn Jahren, in denen sich das Wachstum noch einmal beschleunigte: Der Umsatz hat sich nahezu verdoppelt. Immer im Mittelpunkt: die Verantwortung für die Menschen im Unternehmen. Werteorientiertes und innovatives Handeln: Das geht beim Familienunternehmen Hand in Hand.



86 %

der privatwirtschaftlichen Unternehmen sind **inhabergeführt**.

Überall vor Ort

Diese „Unternehmens-DNA“ bildet nicht nur den Rahmen für die mehrfach ausgezeichnete Allfinanzberatung, sondern sichert auch den nachhaltigen Erfolg des Unternehmens seit nahezu 50 Jahren. Wertebasiertes Handeln ist dabei auch in den Regionen der mehr als 5.200 Direktionen und Geschäftsstellen spürbar. Die Vermögensberaterinnen und Vermögensberater sind Teil des Familienunternehmens und damit Teil einer starken Gemeinschaft. Die Werte werden von ihnen als erfolgreiche Unternehmer an junge Talente weitergegeben. Viele von ihnen geben ihr Unternehmen sogar bereits an die zweite oder dritte Familiengeneration weiter. Diese lange Sicht wird auch von Kunden geschätzt. Denn gerade das partnerschaftliche Vertrauen zwischen ihnen und den Vermögensberatern macht die langfristige Begleitung durch jede Lebenssituation aus.



www.dvag.com/ub23-schwittay

»Ich habe selbst als Kind viel von der Deutschen Vermögensberatung mitbekommen. Ich habe erlebt, was für ein tolles Unternehmen das ist und wie viel für die Vermögensberater und deren Familien getan wird. Als ich mich mit 18 gefragt habe, was ich beruflich machen soll, war ich nicht bereit, auf das zu verzichten, was ich bereits kennengelernt hatte. Deshalb habe ich mich für das FHDW-Studium entschieden«,

so **Cedric Schwittay** zum Familienunternehmen.



86 %

der 18- bis 29-Jährigen halten Familienunternehmen für **vertrauenswürdiger** als andere Unternehmen.

Jungunternehmer Cedric Schwittay – als er 2022 die höchste Karrierestufe erreichte, war er 28 Jahre alt und damit der jüngste Direktionsleiter in Deutschland. Berufliches Vorbild ist sein Vater, Georg Schwittay, der seit 40 Jahren erfolgreich für die DVAG tätig ist.

Quelle: Studie PWC



Unternehmer Bernhard Keller hat ein Traditionsunternehmen aufgebaut und ist mächtig stolz. Die vierte Generation, die Söhne Michael und Johannes Keller, übernahmen 2021 die Geschäftsführung. Aktuell betreuen sie zusammen über 10.000 Kundinnen und Kunden. Das Besondere: Die Kellers können auf eine 100-jährige Unternehmensgeschichte zurückblicken.

»Ich bin sehr glücklich über den Zusammenhalt in unserer Familie und darüber, dass unsere Söhne das Unternehmen mit so viel Herzblut weiterführen. Der Übergang war fließend. Wir haben den Prozess früh eingeleitet, denn mir war klar, dass ich rechtzeitig zur Seite treten und Platz für Neues machen möchte«,

so **Bernhard Keller** bei der Jubiläumsfeier.



Direktion Hubert Hegmann, seit 43 Jahren bei der Deutschen Vermögensberatung, und die ganze Familie arbeitet im Familienunternehmen mit. Die Kinder Hanna, Max und Lukas sind in die Fußstapfen des Vaters getreten und ziehen mit ihm erfolgreich an einem Strang:



www.dvag.com/ub23-hegmann

»Natürlich ist unser Vater ehrgeizig. Aber sein Führungsstil ist unterstützend und motivierend. Auch nach 43 Jahren macht es ihm Spaß, zu coachen und sein Wissen ans Team weiterzugeben«,

sind sich **Hanna, Max und Lukas Hegmann** einig.

Gemeinsam Zukunft gestalten



»Der Tag in der Lanxess Arena war eines meiner absoluten Highlights im Jahr 2023. Dieses Miteinander ist es, was uns ausmacht. Wir ziehen gemeinsam an einem Strang.«



»Wir blicken auf ein Rekordjahr, in dem wir unseren Umsatz sogar noch einmal steigern konnten. Diese sensationelle Leistung ist vor allem der Verdienst unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater, die ihren Kundinnen und Kunden zur Seite standen.«

Herr Pohl, wie würden Sie das Jahr 2023 zusammenfassen?

Wir haben im Jahr 2023 mal wieder Großartiges geleistet und ein hervorragendes Geschäftsergebnis erzielt. Wir blicken auf ein Rekordjahr, in dem wir unseren Umsatz sogar noch einmal steigern konnten. Diese sensationelle Leistung ist vor allem der Verdienst unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater, die ihren Kundinnen und Kunden zur Seite standen.

Das Ergebnis ist umso bemerkenswerter, da 2023 stark von externen Einflussfaktoren bestimmt war. Die geopolitischen Krisen, sprich die Kriege in der Ukraine sowie im Nahen Osten, haben weltweit Folgen für Gesellschaft, Politik und Wirtschaft – und auch für uns. Die Rahmenbedingungen, vor allem die der Finanzbranche, waren erneut herausfordernd. Die Inflationsrate sowie die Entwicklungen am Zins- und Immobilienmarkt sorgten für eine extreme Verunsicherung bei den Verbrauchern. Gegen Ende des Jahres verloren diese Entwicklungen zwar an Fahrt, dennoch war die wirtschaftliche Lage durchweg angespannt. Unsere Vermögensberater begleiteten ihre Kunden kompetent durch diese turbulente Zeit und boten ihnen eine erstklassige Beratung zu den Themen Absicherung, Altersvorsorge und Vermögensaufbau. Für diesen großartigen Einsatz bedanke ich mich ausdrücklich.

Seit fast zehn Jahren leiten Sie überaus erfolgreich das Unternehmen als Vorsitzender des Vorstands. Wie lautet Ihr Erfolgsgeheimnis?

Ich habe an mich selbst den Anspruch, als Gestalter und nicht als Verwalter zu agieren. Meine Aufgabe ist es, das Unternehmen strategisch optimal aufzustellen und kontinuierlich weiterzuentwickeln. Immer mit dem Ziel, die Vermögensberaterinnen und Vermögensberater zu wirtschaftlichem und unternehmerischem Erfolg zu führen. Dafür ist es notwendig, Entscheidungen sowohl für die Gegenwart als auch für die Zukunft zu treffen.

Um dem gerecht zu werden, ist mir eine offene Kommunikationskultur besonders wichtig. Ich habe ein tolles Team im Vorstand, dem ich vertraue und mit dem ich mich regelmäßig austausche. Ebenso wichtig ist mir der Kontakt mit unseren Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern. Die Nähe zum Vertrieb liegt mir sehr am Herzen. Deshalb habe ich mich auch besonders darüber gefreut, am Vermögensberatertag im März 2023 endlich wieder mit allen zusammenzukommen. Der Tag in der Lanxess Arena war eines meiner absoluten Highlights im Jahr 2023. Dieses Miteinander ist es, was uns ausmacht. Wir ziehen gemeinsam an einem Strang.

»Wir sind eine starke Gemeinschaft, die aus über 50 verschiedenen Nationalitäten besteht und sich gegenseitig unterstützt. Zu unseren Grundpfeilern zählen seit jeher Tradition, Kontinuität und Loyalität. Darauf bin ich sehr stolz!«

Andreas Pohl



Familienunternehmen gelten als das Rückgrat des deutschen Mittelstands. Worin liegen die Stärke und die Besonderheit des Familienunternehmens DVAG?

Zunächst einmal sind wir in der komfortablen Situation, unseren Fokus nicht auf kurzfristige Renditeziele setzen zu müssen. Vielmehr sind wir auf Langfristigkeit und Stabilität ausgerichtet. Unsere Stärken sind unsere Vielfalt, unsere Flexibilität und unsere Zukunftsgewandtheit.

Die Deutsche Vermögensberatung ist nicht nur ein Familienunternehmen. Sie vereint eine Vielzahl von Familienunternehmen und selbstständigen Unternehmen unter einem Dach. Diese Gemeinschaft ist seit jeher bunt und vielfältig. Themen wie Chancengleichheit, Gerechtigkeit und Vielfalt sind seit der Unternehmensgründung 1975 fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Das Karrieresystem ist für jeden identisch: unabhängig von Herkunft, Religion, Kultur, Alter oder Geschlecht. Jeder hat bei uns die gleichen Chancen. Was zählt, ist die Leistung. Wir sind eine starke Gemeinschaft, die aus über 50 verschiedenen Nationalitäten besteht und sich gegenseitig unterstützt. Zu unseren Grundpfeilern zählen seit jeher Tradition, Kontinuität und Loyalität. Darauf bin ich sehr stolz!

Eng verbunden mit dem Familienunternehmen ist auch das gesellschaftliche Engagement der DVAG. Wie passt das in die Gesamtphilosophie des Unternehmens?

Sich gesellschaftlich zu engagieren, gehörte schon immer zu unserer DNA. Denn die Deutsche Vermögensberatung ist Teil der Gesellschaft, sie steht nicht neben oder gar über ihr. Ganz gleich, ob es um die Förderung des Sports, der Kultur oder der Gesellschaft geht: Die Werte, die die

DVAG prägen, werden von den Generationen der Familie bewahrt und weitergeführt. Uns ist es wichtig, etwas zurückzugeben.

Umso mehr freut es mich, dass das nicht für nur für uns als DVAG, sondern auch für unsere Vermögensberater eine große Rolle spielt. Alle machen sich in vielfältigen Projekten stark, zum Beispiel für den gemeinnützigen Verein „Menschen brauchen Menschen e. V.“, die Arbeit der „Tafel Deutschland e. V.“ oder auch zahlreiche Projekte in ihren Regionen – dieses Engagement finde ich herausragend.

Sind es auch diese Werte, die Menschen dazu motivieren, bei der Deutschen Vermögensberatung neu einzusteigen?

Für maßgeblich halte ich in erster Linie die Attraktivität des Berufsbildes des Vermögensberaters und die zahlreichen Perspektiven, die sich bieten: selbstbestimmtes Arbeiten, Eigenverantwortung und eine flexible Gestaltung der Arbeitszeiten. Bei uns lohnt sich Leistung. Wer möchte, kann Verantwortung übernehmen und ein eigenes Unternehmen aufbauen. Die große Anzahl der Neueinsteiger spricht für sich. Jeden Monat entscheiden sich rund 140 Menschen für eine Karriere bei der Deutschen Vermögensberatung. 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 bietet.

Welche Rolle spielen regulatorische Vorgaben für die Arbeit der Vermögensberaterinnen und Vermögensberater?

Selbstverständlich nehmen die Vorgaben der Regulatorik Einfluss auf unsere Arbeit. Gerade die zuletzt

geführte Diskussion um die Einführung eines Provisionsverbotes erhitzte die Gemüter gewaltig – und das zu Recht. Diese Regulierungsinitiative würde völlig über das Ziel hinausschießen und die Lage für viele Verbraucher verschlechtern. Eine Beratung soll für breite Bevölkerungskreise erschwinglich bleiben. Gerade für Menschen, die über eher geringere Anlagebeträge verfügen, ist die freie Auswahl des Beratungsmodells essenziell. Mit einem Provisionsverbot würde schlichtweg eine Kostenhürde für die Beratung geschaffen.

Die Ergebnisse aus der Fokusgruppe Altersvorsorge werden im kommenden Jahr für weitere Diskussionen sorgen. Vieles, das im Abschlussbericht der Fokusgruppe steht, halte ich für sinnvoll. Ungeachtet der zukünftigen Ausgestaltung steht fest: Die private Vorsorge wird in ihrer Bedeutung weiterwachsen und unverzichtbarer Baustein der Altersvorsorge sein. Nun kommt es darauf an, die Chancen für die Verbraucher auszubauen und das Beratungsangebot zu stärken.

Wie begegnen Sie den Herausforderungen, die sich aus der zunehmenden Regulatorik ergeben?

Regulatorische Änderungen erfordern erfahrungsgemäß ein hohes Maß an Fachwissen und Investitionen. Als größte eigenständige Finanzberatung in Deutschland haben wir das nötige Know-how, um

diesen Herausforderungen zu begegnen. Wir können Gesetze schnell und praxisorientiert umsetzen, sodass die zusätzlichen Belastungen für unsere Vermögensberater gering ausfallen.

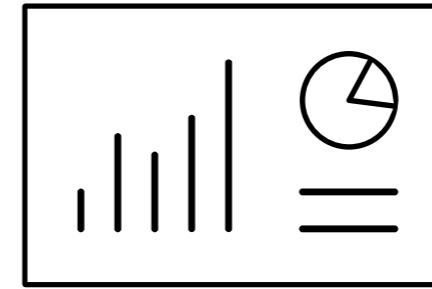
Um unsere Vermögensberater auch in Zukunft bestmöglich von administrativen Aufgaben zu entlasten, treiben wir unter anderem die Digitalisierung stetig voran. Wir nutzen ihre Möglichkeiten zur Unterstützung in der Beratung und entwickeln digitale Tools zur Prozess erleichterung. Denn für uns steht die persönliche und individuelle Beratung des Kunden weiterhin im Mittelpunkt. Sie ist und bleibt die Stütze unseres Erfolges.

Gilt Ihre positive Einstellung auch für die kommenden Jahre?

Ja, ich blicke definitiv optimistisch in die Zukunft. Regulatorische Veränderungen werden zwar die Anforderungen für die private Vorsorge und den Vermögensaufbau sehr wahrscheinlich noch weiter erhöhen. Folglich werden die Themen Geld und Finanzen auch für die Verbraucher immer komplexer. Gute und qualifizierte Allfinanzberatung bietet Antworten auf diese Herausforderungen. Mit dem Bewusstsein eines in die Zukunft gerichteten Geschäftsmodells, einem außergewöhnlichen Team im Rücken und starken Produktpartnern an unserer Seite halte ich uns für sehr gut aufgestellt – heute und in Zukunft.

Ein Jahr voller Herausforderungen und Highlights. Gemeinsam wurden Chancen frühzeitig erkannt und genutzt und der Markt aktiv mitgestaltet.

Unsere Highlights 2023



2,3

Umsatzerlöse (in Milliarden Euro)

Ein denkwürdiges Rekordjahr

Das wirtschaftliche Umfeld 2023 war herausfordernd. Umso bemerkenswerter, dass es dennoch das erfolgreichste Jahr in der Unternehmensgeschichte der Deutschen Vermögensberatung ist. Dank des herausragenden Einsatzes der Vermögensberaterinnen und Vermögensberater betrug der Umsatz 2023 2,3 Mrd. Euro. Die Rekordzahl unterstreicht die strategische Weitsicht des Unternehmens ebenso wie das Selbstverständnis der Vermögensberater, ihre Kundinnen und Kunden auch in turbulenten Zeiten umfassend zu unterstützen. Das seit 1975 bestehende Geschäftsmodell der Deutschen Vermögensberatung hält auch den aktuellen Marktentwicklungen stand und unterstreicht: Wer nach Allfinanzberatung mit Mehrwert sucht, kommt an der Deutschen Vermögensberatung nicht vorbei.



Gemeinsam zum Erfolg

Bei dem Fest der Gewinner wurde einmal mehr die enge Verbindung zwischen der Deutschen Vermögensberatung und der Allfinanz deutlich. Ein abwechslungsreiches Programm bot neben Impulsen für Kundenberatung und Unternehmertum auch zahlreiche Gelegenheiten zum Netzwerken. Fester Bestandteil des Events: die Ehrung der erfolgreichsten Vermögensberater in verschiedenen Kategorien. Der Zusammenhalt in der Berufsgemeinschaft untereinander und über alle Gesellschaften hinweg unterstreicht den Teamgedanken des Familienunternehmens.



Robert Peil
Vorstand

»Die Deutsche Vermögensberatung hat sich in den nun nahezu 50 Jahren erfolgreich durchgesetzt und bewiesen, dass ihr Geschäftsmodell stark und anpassungsfähig ist. Das hat sich auch 2023 erneut gezeigt. Unsere Vermögensberater sind verlässliche Partner, die ihre Kunden kompetent durch alle Marktveränderungen begleiten – ein Leben lang.«



Das Miteinander im Fokus

Neuerungen aus der Geschäftsführung und den Produktpartnern, informative Talks mit hochkarätigen Gästen und ein internationaler Superstar: Der Vermögensberaterntag war das Highlight im Veranstaltungskalender 2023. Über 13.000 Vermögensberaterinnen und Vermögensberater kamen am 14. März in der Kölner Lanxess Arena zusammen, um sich gemeinsam auf die kommenden Chancen einzustimmen. Besonderes Highlight: die Auszeichnung von 14 neuen Direktionsleiterinnen und Direktionsleitern vor atemberaubender Kulisse. Für den krönenden Abschluss sorgte Superstar Robbie Williams, der die Arena mit seinen Hits und Späßen zum Kochen brachte.

»Unser gelebter Allfinanzansatz ist ein echter Wettbewerbsvorteil. Wir setzen auf Kontinuität und entwickeln uns zugleich stetig weiter. Im Kern steht bei uns dabei immer der Mensch – Kunde sowie Vermögensberater. Vertrauensvolle und persönliche Finanzberatung ist und bleibt ein Zukunftsmodell!«



Marcus Aßmuth
Vorstand



Mehr Netzwerktreffen für Unternehmerinnen

Das Jahr 2023 ist mit dem Format „Women for Future Regio Day“ gestartet. Im Mai 2023 ging das erfolgreiche Format „Women for Future Deutschland Special“ in eine neue Runde. Rund 800 Vermögensberaterinnen trafen sich in insgesamt neun Berufsbildungszentren zum Austausch. Zum ersten Mal waren auch die Kolleginnen aus Österreich mit dabei. Highlight für die Teilnehmerinnen: die Liveübertragung des Impulsvortrags von Top-Speakerin Daniela Ben Said über die Wichtigkeit, sich als eigene Marke zu etablieren und durch die eigene Persönlichkeit zu überzeugen. Anschließend gab es an jedem der neun Standorte eigene Workshops mit Impulsen zu Praxis, Teamaufbau und Persönlichkeitsentwicklung sowie Best-Practice-Tipps. Nach den erfolgreichen Auftaktveranstaltungen wurde das Format als „Women for Future Regio Days“ im zweiten Halbjahr fortgeführt.



Starkes Unternehmen

Bei der Deutschen Vermögensberatung als Familienunternehmen stehen seit jeher langfristige Erfolge im Mittelpunkt. Dank einer vorausschauenden Strategie und Steuerung ist das Unternehmen gut aufgestellt für die Zukunft. Das hohe Eigenkapital ermöglicht strategisch wichtige Investitionen, beispielsweise in den Bereichen Digitalisierung sowie Aus- und Weiterbildung. Diese Weitsicht gibt den Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern eine stabile Basis und gleichzeitig Rückenwind für ihre Erfolge als Unternehmer im Unternehmen.



Regelmäßig Wissen vertiefen

Ob aktuelle Marktentwicklungen, Hintergrundinformationen zu neuen Produkten oder Erfolge im Teamaufbau: Wer sich in kurzer Zeit auf den neuesten Stand bringen möchte, nutzt Onlineformate wie den regelmäßigen „Coaching Friday“ oder besondere Coaching-Events. Rund 21.000 Teilnehmende erweiterten hier 2023 ihr Wissen – digital, ohne großen Zeitaufwand und flexibel abrufbar. Die Themenpalette ist so vielfältig wie die Gäste des Formats. Hier kommen erfolgreiche Vermögensberater ebenso zu Wort wie erfahrene Fondsmanager oder Experten zum Thema Investment und Altersvorsorge. Wer mehr erfahren will, schaltet hier ein.



Erfolg durch Vielfalt

Heute wichtiger denn je und bei der Deutschen Vermögensberatung seit der Gründung selbstverständlich: Diversität wird im Familienunternehmen schon immer aktiv gelebt. Unter den Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern arbeiten Menschen mit über 50 verschiedenen Nationalitäten. Bei der Deutschen Vermögensberatung ist eine erfolgreiche Karriere transparent und unabhängig von Herkunft, Alter oder Geschlecht möglich.

»Gerade in Zeiten des Wandels sind gemeinsame Werte und Regeln entscheidend. Mit einem gemeinsamen Verhaltenskodex und unseren Compliance-Richtlinien unterstützen wir dieses werteorientierte Handeln. Alle arbeiten Hand in Hand für dasselbe Ziel.«

Dr. Andreas Franken
Vorstand



»Als inhabergeführtes Unternehmen handelt die DVAG aus einer Position der Stärke und setzt auf eigenes Kapital. Dies macht uns krisensicher und weitgehend unabhängig vom Kapitalmarkt. Mit unserem besonderen Geschäftsmodell sind wir exzellent für die Zukunft aufgestellt.«

Aus- und Weiterbildung setzt Maßstäbe

Qualität setzt sich durch: In die Aus- und Weiterbildung investierte die Deutsche Vermögensberatung auch 2023 über 80 Millionen Euro. So wurden unter anderem die Führungs- und die Fachausbildung weiterentwickelt sowie die Berufsbildungszentren in Berlin, Düsseldorf und Hamburg umfassend modernisiert. Ob in Präsenz oder hybrid: Die Berufsbildungszentren der Deutschen Vermögensberatung sind wichtiger Pfeiler im unternehmenseigenen Aus- und Weiterbildungs-konzept. Das umfangreiche Weiterbildungsangebot

Lars Knackstedt
Vorstand



umfasst eine Vielzahl von E-Learnings, Präsenzseminaren und hybriden Formaten. Dadurch kann jeder das notwendige Lernpensum an seine individuellen Zeitpläne anpassen.

Darüber hinaus gab es 2023 einen Rekord in der Kooperation zwischen der Deutschen Vermögensberatung und der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) in Marburg zu feiern: Insgesamt 38 Studierende erlangten ihren Bachelorabschluss – der bisher stärkste Jahrgang. Die Kombination aus wissenschaftlichem Studium und einer intensiven vertriebsorientierten Berufsausbildung mit lehrreichen Praxisphasen setzt Maßstäbe in der gesamten Branche.



Vorreiter in der digitalen Vertriebsunterstützung

Mit dem Ziel, die persönliche Beratung der Kunden durch die Vermögensberaterinnen und Vermögensberater noch besser zu machen, war die Deutsche Vermögensberatung bei allen technischen Entwicklungen stets von Beginn an dabei. So auch in Bezug auf Künstliche Intelligenz (KI): Zeitraubende manuelle Prozesse werden fortlaufend digitalisiert, sodass sich die Vermögensberater noch stärker auf die persönliche Betreuung ihrer Kunden fokussieren können. In den vergangenen Jahren wurden bereits viele Vorgänge erfolgreich digitalisiert, vom elektronischen Antrag über einen KI-basierten Helfer zur Unterstützung in der Kundenkommunikation bis hin zu einem digitalen Beratungstool. Seit 2023 hilft der KI-gestützte Mail-Helfer den Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern bei der Kundenansprache. Erste Schritte ins Metaverse wagte das Unternehmen mit der Eröffnung eines eigenen Virtual-Reality-Raums in der Frankfurter Firmenzentrale.

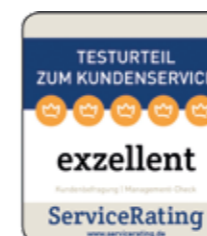


Christian Glanz
Vorstand

»Um in dieser dynamischen Zeit als Unternehmen zukunftsfähig zu bleiben, ist die Fähigkeit zur Anpassung an Veränderungen und deren Tempo unverzichtbar. Unser vorrangiges Ziel ist die optimale Förderung der Vermögensberater. Neue Technologien sind ein entscheidender Hebel zur Automatisierung manueller Prozesse. In der Beratung gilt aber nach wie vor: Menschen brauchen Menschen!«



Steffen Leipold
Vorstand



»Wir sind die Bank im Wohnzimmer des Kunden. Mit unserer innovativen Produktvielfalt und starken Partnerschaften bieten wir unseren Kunden ein breites Angebot für ihre finanziellen Fragen.«

Beratungsqualität von Experten bestätigt

Im renommierten ServiceRating erzielte die Deutsche Vermögensberatung 2023 erneut herausragende Ergebnisse. Zum zwölften Mal in Folge wurde das Familienunternehmen für seinen Kundenservice mit der bestmöglichen Gesamtnote „exzellent“ ausgezeichnet. In sämtlichen geprüften Teilaspekten überzeugt die DVAG mit hervorragenden Noten. Laut ServiceRating steht damit bei der DVAG eine ganzheitliche „exzellente“ Serviceleistung weiterhin immer im Fokus, sowohl gegenüber den Kunden als auch gegenüber den Vermögensberatern.

Auch das IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung und das Magazin Focus Money kürten 2023 wieder die besten Finanzdienstleister in ganz Deutschland. Dabei wurde unter anderem geprüft, welche Anbieter ihre Kunden mit ihren Leistungen und Produkten überzeugen und an sich binden konnten. In der Kategorie „Finanzvertriebe“ landete die Deutsche Vermögensberatung auf dem ersten Platz, erhielt als einziges Unternehmen die volle Punktzahl und setzte damit die Benchmark.



Immer am Puls der Zeit

Ob Investment, Geldanlage oder Sparen: Die Branche ist im Wandel und ein breites Beratungsportfolio entscheidend. Mit starken Partnern an ihrer Seite ist die Deutsche Vermögensberatung bestens aufgestellt, um den Markt und seine Möglichkeiten zu analysieren und zu nutzen. So ergänzen neue Investment-, Festgeld- und Edelmetalllösungen das bisherige Angebot. In der ganzheitlichen Vermögensberatung fest verankert sind mittlerweile auch die Privatkreditberatung und alles „rund um die Immobilie“. Und auch die Zinssicherung durch Bausparen bleibt weiterhin ein großes Beratungsthema. Das zeigt sich auch in den Kennzahlen: Hier stiegen Bausparen und das Investmentvolumen um 9,6 beziehungsweise 10,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Außerdem wurden über sieben Tonnen Gold und 41 Tonnen Silber vermittelt und auch der einmillionste DVAG/Deutsche Bank-Kunde wurde gewonnen.



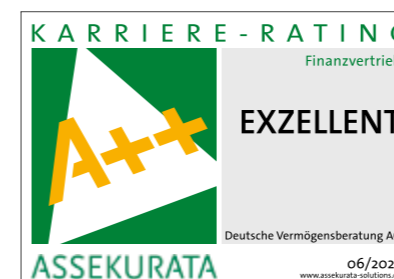
www.deutschlands-kundenchampions.de



Auch 2023 exzellente Karrierechancen

Erneut wurde die Deutsche Vermögensberatung für ihre herausragenden Karrierechancen ausgezeichnet. Im mehrstufigen Prüfverfahren des „Top Employer Germany“ glänzte das Unternehmen besonders in den Bereichen Employer Branding, Karrieremöglichkeiten und Entwicklungschancen und konnte die bereits exzellenten Ergebnisse aus dem Vorjahr noch weiter ausbauen. Auch im Assekurata-Karriere-Ranking setzte die Deutsche Vermögensberatung zum 16. Mal in Folge Maßstäbe. Hier bewerteten die Marktexperten die Karrierechancen für Vermögensberaterinnen und Vermögensberater mit dem bestmöglichen Urteil „exzellent“. Die Deutsche Vermögensberatung bietet ihren Finanzcoaches modernste Vertriebsunterstützung, reagiert agil auf Marktveränderungen und beweist mit kontinuierlichen technischen Weiterentwicklungen einen hohen Digitalisierungsgrad.

»Es sind unsere Vermögensberater, die den Bürgern Wege zur staatlichen Förderung ihrer Altersvorsorge und des Vermögensaufbaus aufzeigen. Vermögensberater verschaffen so ihren Kunden nicht nur handfeste finanzielle Vorteile, sie sind zugleich unerlässlicher Mittler zwischen Politik, Staat und Bürgern.«



Unternehmer absichern

Von Absicherung bis hin zu Finanzierung und Leasing – und das alles aus einer Hand: 2023 wurde im Firmenkundenbereich ein neues Leistungspaket geschnürt, das einzigartig am Markt ist. Das neue Konzept bietet einen leistungsstarken Sachversicherungsschutz speziell für kleine und mittelständische Unternehmen.



Dr. Helge Lach
Vorstand



Ergänzend dazu sind die Lösungen der Deutschen Verrechnungsstelle GmbH (DV) zur Liquiditätsoptimierung inzwischen fester Bestandteil des Firmenkundengeschäfts. Neben Factoring als attraktiver Wachstumsfinanzierung wird auch das gewerbliche Finanzierungsangebot mit Darlehen für Investitionen der Unternehmen in die Zukunft oder auch Objektfinanzierungen über Leasing und Mietkauf intensiv genutzt. Darüber hinaus ist das klassische Forderungsmanagement weiterhin fester Bestandteil des DV-Angebots.

Die Menschen im Blick

Altersvorsorge ist und bleibt ein bestimmendes und für jede Generation individuelles Thema. Gemeinsam mit der Generali Deutschland brachte die Deutsche Vermögensberatung im Juni 2023 eine neue Lösung speziell für die jüngere Zielgruppe an den Start. Damit lässt sich bereits mit einem kleinen Startbeitrag über die Jahre ein Vermögen für das Alter aufbauen. Auch die neuen Tarife in der betrieblichen Altersversorgung sowie in der betrieblichen Krankenversicherung bieten Vorsorgelösungen, so individuell wie die Kundinnen und Kunden.



»Die Gefahr einer finanziellen Schieflage im Alter wird inzwischen auch für die sogenannte Mittelschicht, also für weite Teile der Bevölkerung, eine ganz reale Bedrohung. Unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater erarbeiten gemeinsam mit den Kundinnen und Kunden individuelle Lösungen, um dieser Situation vorzubeugen.«



Markus Knapp
Vorstand

**Erfolg durch Zusammenhalt:
Die Deutsche Vermögensberatung
setzt auf Teamgeist und
persönliche Weiterentwicklung.**

Lernen von
den Besten

Die richtige Einstellung ist der Schlüssel

Der Erfolg des Familienunternehmens Deutsche Vermögensberatung ist eine echte Teamleistung. Wichtiges Merkmal für die fortlaufende positive Entwicklung ist es auch, sich persönlich immer neue Ziele zu setzen und diese zu erreichen. Der Blick auf inspirierende Erfolgsgeschichten, auf Höhepunkte und auch auf Niederlagen ist dabei ein wichtiger Teil der persönlichen Weiterentwicklung.

Höhepunkte und Tiefschläge gehören auch zur Karriere von Nathalie Pohl. Sie ist eine der erfolgreichsten Extremschwimmerinnen Deutschlands, hält zwei Weltrekorde. Und ist auf dem besten Weg, als erste Deutsche die Ocean's Seven zu bezwingen. Die Freiwasserschwimmerin ist im Meer zu Hause und setzt sich als Gründungsmitglied gemeinsam mit „Menschen brauchen Menschen e. V.“ für die Schwimmförderung von Kindern und Jugendlichen ein. Im Gespräch mit Nathalie Pohl wird deutlich, wie sie ihre Herausforderungen im Extremsport meistert.

*Nathalie Pohl,
Extremschwimmerin und Gründungsmitglied
von „Menschen brauchen Menschen e. V.“*



Für viele ist es unglaublich, dass Sie sich freiwillig solchen Strapazen aussetzen. Was treibt Sie an?

Im Meer bin ich auf mich allein gestellt, gerade mental ist das eine Herausforderung. Aber auch wenn man das nicht denkt, Extremschwimmen ist ein Teamsport. Ohne die Unterstützung meines Teams im Begleitboot wäre das alles nicht möglich. Mein Team ist nicht nur während des Schwimmens dabei, es ist auch für mich da, wenn ich mal nicht erfolgreich war.

Was passiert dann? Wie gehen Sie damit um, wenn Sie einen Rückschlag erlitten haben?

Die mentale Stärke ist entscheidend dafür, ob man einen Wettkampf gewinnt oder ob man scheitert. Genau diese Extremsituationen, in meinem Fall stundenlanges Schwimmen bei hohem Wellengang oder ein dritter Versuch auf ein und derselben Strecke, sind es, die einen Menschen wachsen lassen. Selbstverständlich ist man im ersten Moment enttäuscht, wenn man es nicht geschafft hat. Aber mit ein paar Tagen Abstand versuche ich das Ganze zu analysieren: Woran hat es gelegen? Gemeinsam mit meinem Team mache ich einen neuen Plan, das Ziel

habe ich dabei immer vor Augen. Und dann gehe ich das Ganze an, gehe einfach wieder ins Wasser und trainiere noch härter, um mein Ziel zu erreichen. Und ich versuche dabei immer gelassen zu bleiben und geduldig auf meine Chance zu warten, wobei das natürlich manchmal nicht leicht ist.

Haben Sie nie ans Aufhören gedacht?

Nein! Erfolg beginnt zunächst im Kopf. Mit der richtigen Einstellung lernt man auch Rückschläge anzunehmen und sich dadurch weiterzuentwickeln. Hätte ich bei meiner ersten Niederlage im Ärmelkanal direkt aufgegeben, hätte ich niemals die Erfolge danach feiern können. Und ich hätte mir vermutlich immer vorgeworfen, es nicht noch einmal versucht zu haben. Wer für sein Ziel brennt, der sollte dieses auch niemals aufgeben, sondern immer positiv denken und diszipliniert und motiviert weiter an sich arbeiten.



*Coachen und gecoacht werden:
die Markenbotschafter der Deutschen
Vermögensberatung.*

Neben der bestehenden engen Partnerschaft mit erfahrenen Sportlern und Coaches setzt das Familienunternehmen mit diesem Schritt einen weiteren Schwerpunkt: Alle neuen Partner befinden sich noch mitten in ihrer aktiven Karriere und verfolgen mit Leidenschaft ihren großen Lebenstraum. Das neue DVAG Dreamteam setzt sich zusammen aus Sophia Flörsch, Sebastian Steudtner, Juri Knorr, Wojtek Czyz und Mick Schumacher. Sie erzielen nicht nur sportliche Spitzenleistungen, sondern haben auch die Fähigkeit, Grenzen zu überwinden und neue Wege zu beschreiten. Im Rahmen der Zusammenarbeit unterstützt die Deutsche Vermögensberatung sie dabei, ihren Traum zu erreichen, und steht ihnen als enger Partner zur Seite.

Im Sport wie in der Finanzberatung: Auf die Motivation kommt es an

Eine erfolgreiche Karriere lebt immer vom Austausch und von der Inspiration durch andere. So entstehen neue kreative Impulse und Ideen. Und so kann man manchmal mit einem anderen Blick an Dinge herangehen oder sie verändern.

Gerade die Erfahrungen aus dem Leistungssport sind für die Vermögensberaterinnen und Vermögensberater besonders wertvoll. Es geht um Motivation, eigene Träume leben, Siege feiern, aber auch mit Rückschlägen umgehen. Manchmal sind diese sogar hilfreich, um die Karriere danach auf ein neues Level zu heben. Wichtig ist nur, immer wieder aufzustehen und an sich zu arbeiten.

Für noch mehr Input und Weiterentwicklung hat die Deutsche Vermögensberatung ihr Sponsoringengagement 2023 weiter ausgebaut und arbeitet ab Dezember 2023 mit vier weiteren Athleten zusammen.

*Das DVAG Dreamteam:
Sebastian Steudtner,
Sophia Flörsch, Juri Knorr,
Mick Schumacher und
Wojtek Czyz.*



Seit 1975 wird die Deutsche Vermögensberatung als Familienunternehmen geführt. Sie verfolgt seitdem eine Strategie, die auf nachhaltigem Denken und werteorientiertem Handeln basiert.



Verantwortung wahrnehmen

Die verlässliche Unterstützung anderer hat seit jeher eine besondere Bedeutung. So übernimmt nicht nur das Unternehmen seit Jahren Verantwortung in den Bereichen Klimaschutz, Kunst, Kultur, Wissenschaft und Sport. Auch die Finanzcoaches selbst unterstützen verschiedene Initiativen und Vereine überall in Deutschland oder veranstalten sogar eigene Charityaktionen.

Der persönliche Einsatz macht den Unterschied

Vor über drei Jahren baute die Deutsche Vermögensberatung ihr soziales Engagement nochmals deutlich aus. Seitdem fördert das Familienunternehmen maßgeblich den gemeinnützigen Verein „Menschen brauchen Menschen e. V.“ (MbM e. V.). Die Unterstützung ist vielfältig und reicht von Bildungsprojekten über Schwimmförderung bis hin zur Hilfe für die Tafeln. Im Fokus der breit angelegten Förderung: Kinder und Jugendliche aus benachteiligten Familien. Für sie setzen sich auch die Gründungsmitglieder von MbM e. V. Nathalie Pohl und Annabell Pohl ein. Nathalie Pohl, erfolgreiche Extremschwimmerin und Weltrekordhalterin, ist Schirmherrin zahlreicher Schwimmprojekte und ist auch schon selbst mit den Kindern im Wasser gewesen. Annabell Pohl engagiert sich im Rahmen der Kooperation mit der „Deutschen Kinder- und Jugendstiftung“ dafür, dass Mädchen und junge Frauen in naturwissenschaftliche Themen hineinschnuppern können und sich vorurteilsfrei und selbstbestimmt für einen Beruf entscheiden können.



Sie hat ein großes Herz für Kinder: Nathalie Pohl betreut gemeinsam mit MbM e. V. Schwimmförderungsprojekte in ganz Deutschland.

**MENSCHEN
BRAUCHEN
MENSCHEN** e.V.

gefördert von



**Deutsche
Vermögensberatung**



Dank Annabell Pohl, der DVAG und MbM e. V. kann das Projekt „Wir stärken Mädchen – future ready“ zum zweiten Mal in Hessen angeboten werden.

Für Kinder in Not

Die langfristige Partnerschaft der Deutschen Vermögensberatung mit MbM e. V. und der „Tafel Deutschland e. V.“ sowie der „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“ nimmt ebenfalls einen hohen Stellenwert ein. So wurde die Partnerschaft mit der „Tafel Deutschland e. V.“ um weitere drei Jahre verlängert. Darüber hinaus startete die DVAG gemeinsam mit MbM e. V. eine eigene, breit angelegte Spendenaktion: den #Spendenwurf. Insgesamt 500.000 Euro sammelte das Familienunternehmen in diesem Jahr und war zudem zum vierten Mal beim RTL-Spendenmarathon dabei.



Als Gründungsmitgliedern ist die Arbeit von „Menschen brauchen Menschen e. V.“ eine Herzensangelegenheit für Nathalie Pohl und Annabell Pohl.



Die Deutsche Vermögensberatung war auch 2023 wieder beim RTL-Spendenmarathon dabei – bereits zum vierten Mal!



Bereits seit zehn Jahren unterstützt die DVAG den Breitensport. Mehr als 20.000 Mannschaften und damit über 300.000 Menschen wurden so über die Vermögensberaterinnen und Vermögensberater mit Trikotsätzen ausgestattet.

Gleich zwei Sätze Trikots wurden von Vermögensberaterin Jana Schindler an die Basketballer „Rolling Lions Dresden“ übergeben.

Nachhaltig denken, nachhaltig handeln

Um effizient und dennoch umweltschonend zu agieren, zählt jeder Schritt. Ob Einkauf, Fuhrpark oder Gebäudemanagement: In der Frankfurter Unternehmenszentrale arbeiten alle Hand in Hand, um die Reduzierung von CO₂ zu erreichen. Mit Erfolg: Bereits zum dritten Mal wurde die Deutsche Vermögensberatung mit dem Siegel „klimaneutrales Unternehmen“, das künftig „Klimabeitrag“ heißt, ausgezeichnet. Im vergangenen Jahr wurden bereits angestoßene Projekte weiter umgesetzt und ausgebaut. Fast 50 Prozent der dienstlichen Poolfahrzeuge wurden beispielsweise bereits erfolgreich auf Elektroautos umgestellt! Darüber hinaus bestätigte EcoVadis in einem umfassenden Ratingprozess die Qualität des Nachhaltigkeitsmanagements der Deutschen Vermögensberatung in Bezug auf ESG-Kriterien.



Der Gesellschaft etwas zurückgeben

Auch für Andreas Pohl, Vorsitzender der Vorstandes der Deutschen Vermögensberatung, war es schon immer eine Herzensangelegenheit, sich selbst zu engagieren und etwas zurückzugeben. Er setzt sich mit dem Unternehmen aber auch persönlich für andere ein. So hat er beispielsweise direkt zu Beginn des Krieges in der Ukraine neben einer Spende zur Soforthilfe in Höhe von einer Million Euro auch zahlreiche Hilfstransporte veranlasst und sich umfassend und langfristig für die Flutopfer in Deutschland starkgemacht. Für sein Engagement wurde Andreas Pohl mit dem „Legends Wings of Help Award“ ausgezeichnet.



Andreas Pohl wurde von Frank Franke mit dem „Legends Wings of Help Award“ ausgezeichnet.



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.

Finanzexpertise, strategisches Denken und ausgeprägte Kundenorientierung. Bei der Deutschen Vermögensberatung erhält man die Rückendeckung und den Zusammenhalt, die für unternehmerischen Erfolg unabdingbar sind.

Traumberuf

Vermögensberater

Beratung auf Augenhöhe

Anderen Menschen helfen und die passgenauen Lösungen für alle Anliegen anbieten. Das ermöglicht das mehrfach ausgezeichnete Geschäftsmodell der Allfinanzberatung. Die Vermögensberater können in ihrem Beruf gestalterisch sein und entwickeln für jede Lebenslage und jedes Ziel ihrer Kunden ein maßgeschneidertes und individuelles Konzept, ohne an Vertriebsvorgaben gebunden zu sein. Augenmerk in der Kundenbeziehung ist immer eine ganzheitliche und langjährige Beratung, die auf Augenhöhe stattfindet.



»Meine Kunden begleite ich in allen Lebensbereichen, ab der Geburt, Ausbildung, beruflicher Veränderung, Eheschließung, Geldanlage sowie der Realisierung des Immobilienwunschs etc. Diese Lebensumstände haben individuelle Einflüsse auf die finanziellen Verhältnisse. Eine besondere Herzensangelegenheit für mich ist, Frauen ihre aktuelle Rentensituation aufzuzeigen und ein Konzept zu entwickeln, um sie vor der Altersarmut zu bewahren.«



Melanie Sigl
Ehem. Bankkauffrau,
Vermögensberaterin seit 2018

2005
Fernstudium
Diplom-Kauffrau (FH)

2018
Einstieg DVAG



Freiheit und Flexibilität: die Stärken der Selbstständigkeit

Einen Beruf, der nicht nur erfüllend ist, sondern auch in einem abwechslungsreichen und inspirierenden Arbeitsumfeld stattfindet: Wer wünscht sich das nicht? Schließlich verbringt fast jeder einen wesentlichen Teil des Tages bei der Arbeit. Umso wichtiger ist es, dass der Beruf zu den eigenen Vorstellungen und Zielen passt. Auch deshalb entscheiden sich immer mehr Menschen für den Beruf als Vermögensberater. Das Thema Selbstständigkeit bringt die gewünschte Flexibilität und Freiheit. Denn: Wer sein eigener Chef ist, bestimmt selbst, wann und wie viel gearbeitet wird. Die perfekten Rahmenbedingungen also auch für Eltern.



[www.dvag.com/
ub23-schubert](http://www.dvag.com/ub23-schubert)

»Frauen und das Finanzcoaching sind für mich das ideale Match. Ich bin durch einen Quereinstieg nach der Bundeswehr und im Einzelhandel hier gelandet und habe es nicht einen Tag bereut. Ich möchte insbesondere Frauen ermutigen, den Beruf Vermögensberaterin besser kennenzulernen. Denn das, was hier geboten wird, passt meiner Meinung nach genau zu den Wünschen und Zielen der meisten Frauen.«



Christina Schubert
Ehem. bei der Bundeswehrpolizei,
Vermögensberaterin seit 2019



»Was mir in meinem Beruf als Vermögensberaterin besonders gefällt, ist die gute Work-Life-Balance. Ganz ohne umständliche Organisation kann ich vormittags einen privaten Termin wahrnehmen und dann dafür eine Kundenberatung außerhalb der gewöhnlichen Geschäftszeiten durchführen. Durch die selbstständige Tätigkeit kann ich meine Arbeit so strukturieren, dass sie zu mir passt und nicht andersherum.«



Hanna Horsch
Vermögensberaterin seit 2018

Erfolgreiches New Work

Die Arbeitswelt befindet sich im Wandel. Genauso wie das Verhältnis der Menschen zu ihrer Arbeit. Die Erwartungen von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern sind heute vielfältiger denn je. Hier bietet das Familienunternehmen einzigartige Chancen.



[www.dvag.com/
ub23-fellhauer](http://www.dvag.com/ub23-fellhauer)

»Unabhängigkeit und Freiheit bedeuten mir viel. Was ich an dem Beruf liebe, ist, dass ich das Leben so gestalten kann, wie ich mir das Leben gestalten möchte. Das Thema Familienunternehmen ist hier nicht nur eine Aussage, sondern wird von oben nach unten gelebt.«



Joris Fellhauer
Vermögensberater seit 2004



Emre Bükrücü
Vermögensberater seit 2018

»Vielfalt wird bei der Deutschen Vermögensberatung großgeschrieben. Hier gelten die gleichen Aufstiegschancen für alle. Wir sind eine große Gemeinschaft und das Miteinander steht an erster Stelle. Leistung lohnt sich – das motiviert mich täglich bei meiner Arbeit.«



Transparentes Karrieresystem

Der Erfolg hängt auch mit dem einzigartigen Karrieresystem zusammen, das auf Wertschätzung und Anerkennung fußt. Der dauerhafte Dialog zwischen Kollegen, Führungskräften und der Unternehmensleitung fördert diese Erfolge. Im Rahmen des Karrieresystems wird herausragende Leistung konsequent belohnt und die Vermögensberaterinnen und Vermögensberater erhalten verdiente Wertschätzung. Erfolgreiche Vermögensberaterinnen und Vermögensberater können regelmäßig an Schulungsveranstaltungen teilnehmen. Diese Kultur der Anerkennung schafft nicht nur eine motivierende Arbeitsumgebung, sondern stärkt auch das Zusammengehörigkeitsgefühl im Team. In den letzten drei Jahren haben über 90 Vermögensberater die höchste Karrierestufe erreicht, eine beachtliche Leistung.



Diversität und Transparenz als Leitprinzipien

Allein die Leistung zählt: Der Erfolg richtet sich nach dem persönlichen Einsatz und Engagement – unabhängig von Herkunft, Alter oder Geschlecht stehen der Mensch und seine Leistungen im Vordergrund. Die Vielfalt der Vermögensberater ist ein entscheidender Erfolgsfaktor, denn so kann auf die vielfältigen Kundenbedürfnisse passgenau eingegangen werden. Diversität und die gleichen Aufstiegschancen für alle sind fester Bestandteil der Unternehmenskultur. Frauen sind in der Finanzbranche häufig noch unterrepräsentiert, doch die Zeiten ändern sich. Für sie eröffnen sich in dem Unternehmen immer mehr Chancen. Im letzten Jahr betrug der Frauenanteil am Zuwachs der Vermögensberaterinnen und Vermögensberater in der DVAG über 30 Prozent, eine positive Quote im Branchenvergleich.

»Das Karrieresystem ist einfach megafair. Wenn man die Zahlen und den Umsatz erreicht und die Partner hat, wird man befördert, egal ob jung oder alt, Quereinstieg oder aus der Branche. So ein Karrieresystem habe ich gesucht.«

Steffen Ziser
Vermögensberater seit 2007



www.dvag.com/ub23-ziser



Mustafa Zabalawi
Vermögensberater seit 2021

»Ich schätze vor allem die einzigartigen Perspektiven, die durch die vielfältigen Entwicklungsmöglichkeiten bei der DVAG entstehen. Das umfassende Weiterbildungsangebot ermöglicht es mir, stets dazuzulernen und gemeinsam in einer starken Gemeinschaft zu wachsen. Das motiviert mich täglich.«





www.dvag.com/
ub23-steuke



»Leistungsbereitschaft und Teamfähigkeit sind in der Deutschen Vermögensberatung sehr wichtig. Man muss immer versuchen, als Gemeinschaft alle Herausforderungen zu lösen. So ein super Team an meiner Seite zu haben – ich kann mir nichts Schöneres vorstellen.«

Kevin Steuke
Vermögensberater seit 2015



Gemeinsam stark

Entgegen dem Markttrend verzeichnet die DVAG seit Jahren ein dauerhaftes und nachhaltiges Wachstum. Hier gilt: Erfolg hat man nur gemeinsam. Trotz Selbstständigkeit ist hier niemand auf sich allein gestellt. Teamgeist und Gemeinschaft sind wichtige Werte und jeder wird entsprechend unterstützt. Bei zahlreichen fachlichen Veranstaltungen wird regelmäßig der richtige Rahmen zum Austausch geboten. Die Veranstaltungen schaffen Raum dafür, dass erfahrene Vermögensberater ihre Erfolgsrezepte weitergeben und junge Berufseinsteiger ihre Ideen einbringen und Verantwortung übernehmen können. So entsteht eine unterstützende Gemeinschaft, in der beruflicher Erfolg Hand in Hand mit persönlichem Wachstum geht.

Exzellente Aus- und Weiterbildung für herausragende Karrieren

Praxisnah statt grauer Theorie: Eine erstklassige Qualifizierung bildet die optimale Grundlage, um Kundinnen und Kunden individuell und auf hohem Niveau zu beraten. Aus diesem Grund investiert das Familienunternehmen jährlich über 80 Millionen Euro in Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten. Denn die fachliche Ausbildung bildet das Fundament, auf dem die Kompetenzen aufbauen und eine passgenaue Konzeptberatung stattfinden kann. Deshalb setzt das Unternehmen auf maßgeschneiderte individuelle Weiterbildungsmaßnahmen, um die wichtigen Qualifikationen in der Finanzbranche wie Immobiliendarlehensvermittler oder die Zertifizierung zur Beratung nach § 34f zu erlangen. Das Engagement geht weit über die fachliche Expertise hinaus. Durch gezielte Schulungen und Coachings werden nicht nur fachliche, sondern auch persönliche Fähigkeiten gefördert. So wird man dem Anspruch an eine Rundumausbildung gerecht.



Unsere
Berufsbildungszentren



Für ein dynamisches Berufsfeld wie das der Allfinanzberatung sind die Qualität der Bildungseinrichtungen und die Effektivität der Lernumgebung enorm wichtig. Das Wissensmanagement setzt hier branchenweit Benchmarks. Seit 2008 kooperiert die DVAG erfolgreich mit der FHDW. Im dualen Bachelorstudium (Bachelor of Arts, Bachelor of Science) werden Studierende praxisnah für komplexe Aufgaben im Finanzvertrieb geschult, begleitet von erfahrenen Finanzcoaches. Die erworbenen Kenntnisse werden direkt in der Kundenberatung angewandt, um eine optimale Verbindung von Theorie und Praxis zu gewährleisten. Auch wird ein berufs begleitender Masterstudiengang (Master of Arts) für junge Führungskräfte angeboten. Unternehmenseigene Schulungsanlagen in Deutschland, Österreich und Portugal bilden dabei den Dreh- und Angelpunkt als zentrale Kommunikations- und Ausbildungsstätten. Allein in Deutschland bieten elf Berufsbildungszentren modernste Infrastruktur für mehr Wissen und mehr Austausch.

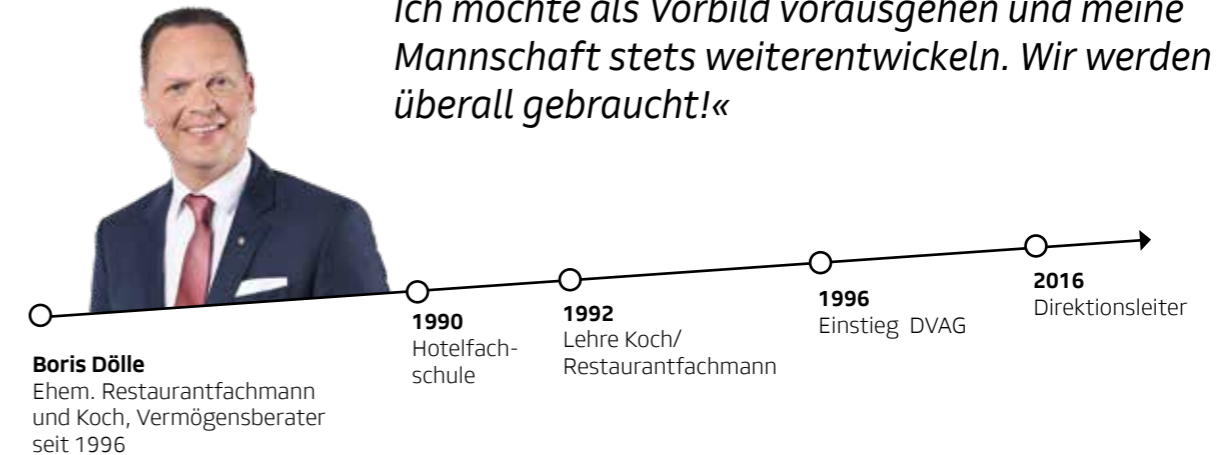
»Die Verbindung aus Theorie und Praxis innerhalb meines Studiums war einfach perfekt. Die gelernten Inhalte direkt im Gespräch mit meinen Kundinnen und Kunden anzuwenden, hat viel zu meiner Entwicklung und meinem Erfolg beigetragen. Die Ausbildung in der Deutschen Vermögensberatung ist erstklassig.«



Hanna Hegmann
Studentin im berufs begleitenden Master-of-Arts-Studium, Vermögensberaterin seit 2020



»Auch in meinem vorherigen Beruf wurde die Dienstleistung am Gast großgeschrieben. Mein Ziel war es schon immer, Menschen zu helfen. Ich bin überzeugt, dass wir jedem Interessenten/Kunden individuell bei seinen finanziellen Fragen und Anliegen weiterhelfen können. Ich möchte als Vorbild vorausgehen und meine Mannschaft stets weiterentwickeln. Wir werden überall gebraucht!«



Selbstständigkeit meistern: Unterstützung auf dem Weg in die Unabhängigkeit

Bei der Deutschen Vermögensberatung ist man nicht nur Vermögensberater, sondern gleichzeitig auch selbstständiger Unternehmer. Termine beim Finanzamt, Genehmigungen und Gespräche mit Behörden sind von Anfang an ein Thema. Die DVAG unterstützt daher jeden Einsteiger mit ihrem Know-how und begleitet auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Mit einem umfassenden IT-Support, Marketingunterstützung, maßgeschneiderten Weiterbildungsangeboten und klaren Lösungen für regulatorische Fragestellungen wird viel Raum für unternehmerisches Wachstum geschaffen. Die Flexibilität ist einer der großen Vorteile des Berufs, umso wichtiger ist es, dass man für jede administrative Aufgabe einen starken Support hat. Die unterstützende Partnerschaft ermöglicht es jedem, selbstbewusst in die Selbstständigkeit zu starten.

»Ich konnte mir in meiner beruflichen Laufbahn kein Leben als Angestellter vorstellen. Diese Freiheit bedeutet aber auch Verantwortung. Das A und O der Selbstständigkeit sind unternehmerisches Denken und Handeln zu jeder Zeit. Was die Faszination DVAG ausmacht, ist, dass man sich immer aktiv in das Unternehmen einbringen kann.«

Thomas Grüter
Ehem. Finanzbeamter,
Vermögensberater
seit 1987



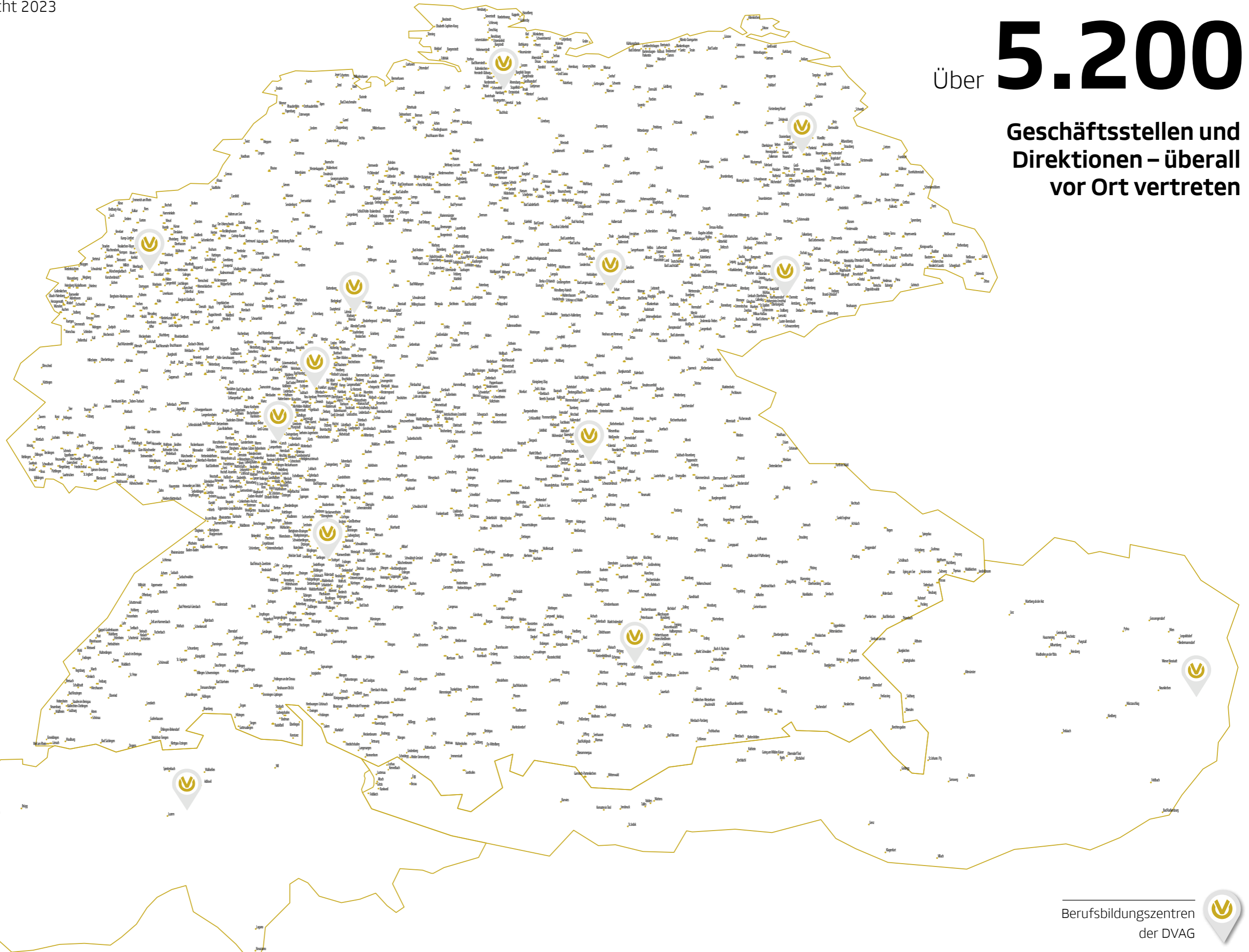
Flexibler Einstieg in die Selbstständigkeit

Fluktuation und der „War for Talents“ sind mittlerweile gängige Begriffe in der Arbeitswelt. Die Möglichkeiten, sich beruflich neu zu erfinden, werden immer vielfältiger, und viele wagen einfacher und schneller den Schritt des Berufswechsels. Egal ob Quereinsteiger, Branchenkenner oder Berufseinsteiger, die Möglichkeiten in der Deutschen Vermögensberatung sind vielfältig. Ob die Karriere als Vermögensberater passt, ist einfach im Nebenberuf zu erfahren. Unverbindlich und ohne Investitionen ist ein Einstieg ins Unternehmertum möglich. Das maßgeschneiderte Aus- und Weiterbildungssystem ermöglicht einen schnellen Einstieg. Eine Karriere, so individuell wie das Leben.



Über **5.200**

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



Code scannen und
Vermögensberater in
der Nähe finden!





**Bewährtes Geschäftsmodell ist gefragt
denn je: kompetente und individuelle
Allfinanzberatung.**

Das Jahr in Kürze

Die Deutsche Vermögensberatung blickt auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2023 zurück, in dem sie bei den wichtigsten Erfolgskennzahlen und in den meisten Geschäftsbereichen neue Bestmarken in der fast 50 Jahre andauernden Unternehmensgeschichte erzielen konnte. Dies unterstreicht: Die Menschen haben auch weiterhin starkes Interesse an der Vermögensbildung, der Vorsorge sowie der Risikoabsicherung und wollen dazu vor Ort, persönlich und umfassend beraten und betreut werden. Die Perspektiven für den Beruf des Vermögensberaters mit seiner Allfinanzberatung sind damit besser denn je.



UNSERE VERMÖGENSBERATER SIND
DIE BASIS UNSERES ERFOLGS

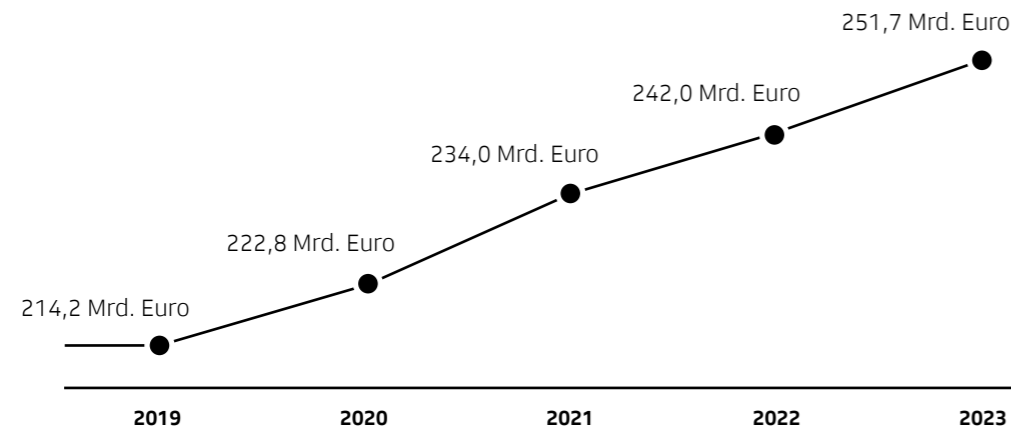
In anspruchsvollem Umfeld mit neuen Bestmarken

Die Rahmenbedingungen im Jahr 2023 waren mehr als anspruchsvoll. Zu den bestehenden geopolitischen Herausforderungen aus dem Ukraine Konflikt kamen weitere aus den Entwicklungen im Nahen Osten hinzu. Wichtige Bereiche der deutschen Wirtschaft stehen deshalb unter Druck oder sie befinden sich im Umbruch. Und vor allem im ersten Halbjahr bekamen die Unternehmen und die privaten Haushalte die Auswirkungen der bereits im Vorjahr aufgekommenen starken Inflation deutlich zu spüren. Unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater und deren Tätigkeit waren in diesem Umfeld mehr denn je gefragt.

Wie groß bei alledem die Nachfrage nach Beratung und Unterstützung ist, zeigt die Tatsache, dass sich allein im Jahr 2023 über 1.700 Menschen für die Aufnahme einer Tätigkeit als selbstständige Vermögensberaterin oder als selbstständiger Vermögensberater entschieden haben.

Ebenso eindrucksvoll: Unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater konnten im Durchschnitt an jedem Arbeitstag rund 14.000 Verträge neu abschließen, ein neuer Rekordwert.

Die Umsatzerlöse hat das Unternehmen in diesem Umfeld mit mehr als 2,3 Milliarden Euro auf einen neuen Rekordwert gesteigert, der sogar um 3,0 Prozent über dem des bisherigen Rekordjahres 2021 lag. Der Jahresüberschuss (271,9 Millionen Euro) stand dem in nichts nach und erreichte damit ebenfalls eine neue Bestmarke. All dies unterstreicht: 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.



Gesamtbestand der Verträge

Vertragssumme inkl. Baudarlehen



DAS SIND WIR

Allfinanz und Deutsche Vermögensberatung

Leistungsorientiert, menschlich und stark – das sind die Werte, die die Kultur des Unternehmens und seiner Berufsgemeinschaft ausmachen, nach denen zusammengearbeitet wird und an denen sich jeder Vermögensberater orientiert. Die Deutsche Vermögensberatung ist durch und durch ein Familienunternehmen 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 2023 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.



Deutsche Vermögensberatung

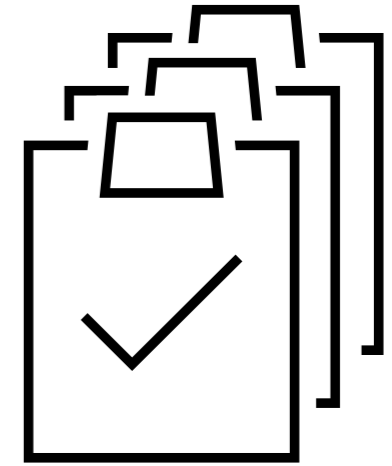


Allfinanz Deutsche Vermögensberatung

Eingereichte Anträge

(in Millionen)

3,5



ALTERSVORSORGE

Die Rente ist sicher – dank Vermögensberatung

„Die Rente ist sicher“ – jeder weiß, dass das so nicht stimmt, wenn man sich nur auf seine gesetzliche Rente verlässt. Denn die liegt bei nur 48 Prozent des letzten Einkommens – für fast alle zu wenig, um allein davon im Alter zu leben. Und die Prognosen sind eher düster, denn schon bald gehen die geburtenstarken Jahrgänge in den Ruhestand. Es ist deshalb eine der wichtigsten Aufgaben unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater, ihren Kunden schon früh Wege zu einer auskömmlichen und sicheren Rente aufzuzeigen. Sei es durch private Rentenversicherungen, durch betriebliche Altersvorsorge oder durch die Nutzung staatlicher Förderung.



Bestand Lebensversicherung

Versicherungssumme

+ 2,6 Prozent

Wie wichtig dieses Thema den Bürgerinnen und Bürgern ist, zeigen die Ergebnisse: In der Lebensversicherung hat die Deutsche Vermögensberatung ihren Bestand (Versicherungssumme ohne Berufsunfähigkeitsversicherung) um 2,6 Prozent auf nunmehr 183,9 Milliarden Euro (Vorjahr 179,2 Milliarden Euro) ausgebaut. Das Neugeschäft lag mit 17,4 Milliarden Euro deutlich um 5,4 Prozent über dem des Vorjahres. Ein wichtiger Baustein war dabei die Basisrente, von der allein 41.115 Verträge neu abgeschlossen werden konnten und von deren Steuervorteilen die betroffenen Kundinnen und Kunden nunmehr über Jahrzehnte profitieren werden.

GESUNDHEITSVORSORGE

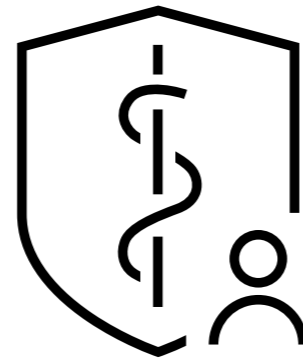
Gesund mit privater Krankenversicherung

Die Menschen werden älter, und damit rücken Themen wie Gesundheit und Pflege mehr und mehr in den Fokus, auch weil die sozialen Sicherungssysteme nicht alles leisten können. Vermögensberater sind hier die ersten Ansprechpartner, wenn es um einen Wechsel oder um Ergänzungsbausteine in der Krankenversicherung oder um eine Aufstockung der gesetzlichen Pflegeversicherung geht. Zunehmend entdecken aber auch die Unternehmen die Chancen, ihrer Belegschaft mit einer betrieblichen Krankenzusatzversicherung etwas Gutes zu tun. In diesem Bereich konnten wir im Jahr 2023 die Anzahl neu abgeschlossener Kollektivverträge verdreifachen. Neue Rekordergebnisse haben wir aber auch in den anderen Bereichen der privaten Kranken- und Pflegeversicherung erzielt. So erhöhte sich hier der Bestand unseres Unternehmens im Jahr 2023 um 6,4 Prozent auf jetzt 1.664,2 Millionen Euro Jahressollbetrag. Das Neugeschäft lag mit 86,2 Millionen Euro deutlich (40,8 Prozent) über dem des Vorjahres (58,3 Millionen Euro).

Bestand private Krankenversicherung und Pflegeversicherung

Jahressollbetrag (in Millionen Euro)

1.664,2



+ 6,4 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, bei Diebstahl, bei Feuer oder bei 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. Den Bestand des Unternehmens an Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Rechtsschutzversicherungen konnte das Unternehmen so im Jahr 2023 um 6,2 Prozent auf 3,0 Milliarden Euro ausbauen. Das Neugeschäft lag mit 434,1 Millionen Euro erkennbar (5,8 Prozent) über dem des Vorjahres (410,2 Millionen Euro).

Investmentbestand

Direktgeschäft und Zuflüsse aus fondsgebundenen Lebensversicherungen (in Milliarden Euro)

37,4

+ 10,4 Prozent

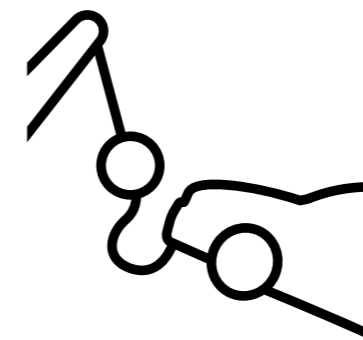


VERMÖGENSAUFBAU

Ratierlich und mit Aktienfonds – so wächst Vermögen

Ging es um die Geldanlage, dominierte im Jahr 2023 ein Thema: die inflationsbedingt deutlich und schnell gestiegenen Zinsen. Mehr oder weniger „von heute auf morgen“ waren plötzlich Festgelder wieder attraktiv. Die Börsen waren hingegen volatil, konnten zum Jahresende aber bei den meisten wichtigen Indizes dennoch erfreuliche Steigerungen verzeichnen. Es ist naheliegend, dass in einem derart in Bewegung geratenen Markt unsere Vermögensberater stark gefragt waren, wenn es um die Geldanlage ging. Denn viele Kunden wollten bestehende Anlagen auf den Prüfstand stellen, und bei Neuanlagen war guter Rat wertvoller denn je.

In diesem für den „normalen“ Anleger kaum einschätzbaren Umfeld konnten wir bei Fest- und Termingeldern mit Neuanlagen in Höhe von 351 Millionen Euro ein Rekordergebnis erzielen. Der Investmentbestand (Direktgeschäft und Zuflüsse aus fondsgebundenen Lebensversicherungen) erhöhte sich um 10,4 Prozent zweistellig von 33,8 auf nunmehr 37,4 Milliarden Euro. Im Neugeschäft (nur Direktanlage) konnten wir in einem volatilen Markt mit 2,9 Milliarden Euro ein sehr gutes Ergebnis erzielen, das nur ganz knapp hinter dem des Vorjahres zurückblieb (3,0 Milliarden Euro).



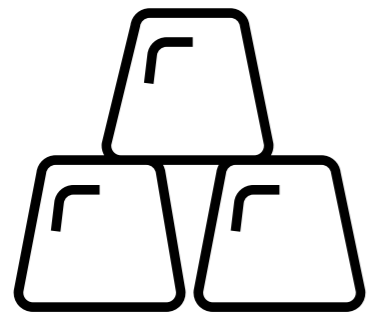
3,0

Bestand Schaden-/Unfallversicherung

(einschließlich Rechtsschutzversicherung) (in Milliarden Euro)

Über **5.200**

Geschäftsstellen und Direktionen



7,6
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. So konnten unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater im Direktgeschäft insgesamt bereits 7,6 Tonnen Gold und über 41 Tonnen physisches Silber vermitteln.

IMMOBILIEN, FINANZIERUNG UND ZAHLUNGSVERKEHR

Goldene Zeiten für das Bausparen

War das Jahr 2022 schon ein Jahr des Bausparens, so kann das Jahr 2023 als bislang einmalig bezeichnet werden. Denn der im Jahr 2022 einsetzende, durch die Zinswende bedingte Boom hat sich im Jahr 2023 fortgesetzt. Dies war in erster Linie darauf zurückzuführen, dass wir unseren Kundinnen und Kunden mit den Tarifen unseres Partners Deutsche Bausparkasse Badenia für zukünftige Finanzierungen einen Zinssatz zusagen konnten, der weiterhin deutlich unterhalb der aktuellen Marktzinsen für die Baufinanzierungsangebote der Banken liegt. Dies zeigt: Viele warten mit dem Erwerb einer Immobilie ab und nutzen die Zeit, um Eigenkapital zu bilden und später von sehr günstigen Finanzierungsbedingungen zu profitieren. In diesem Umfeld konnte das Unternehmen das Neugeschäft nochmals um herausragende 23,1 Prozent auf eine neue Rekordmarke in Höhe von 4,5 Milliarden Euro steigern (Vorjahr 3,7 Milliarden Euro). Der Bestand hat um 9,6 Prozent von 26,2 auf 28,7 Milliarden Euro zugelegt.

Was des einen Freude ist oft des anderen Leid. Denn mit den schnell und stark steigenden Zinsen stellten viele ein Immobilienkauf- oder Bauvorhaben zurück. Entsprechend sind der Immobilienmarkt und die Baubranche nahezu eingebrochen. Dies zeigte sich auch in unseren Ergebnissen bei der Vermittlung von Baufinanzierungen, die im Neugeschäft, korrespondierend mit dem Markt, mit 2,0 Milliarden Euro deutlich rückläufig (minus 46,2 Prozent) waren. Wir sind aber zuversichtlich, dass mit wieder sinkenden Zinsen dieses Geschäft wegen der zurückgestellten Kauf- und Bauentscheidungen stark anziehen wird.

Vermögensberatung beinhaltet immer auch, auf das Zahlungsverhalten des Kunden einzugehen. Keine Finanzierungsform ist mit durchschnittlich 10,8 Prozent Zins teurer als die Überziehung des Kontos. Und mit einer sorgfältigen Auswertung der monatlichen Ausgaben lassen sich gerade in Zeiten höherer Inflation 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. 450 Millionen Euro Kreditvolumen konnten so im Jahr 2023 vermittelt werden. Und mehr als 60.000 Kunden haben sich für das „Zinskonto Plus“ der Deutschen Bank entschieden.

8 Mio.
Kunden

+ 23,1
Prozent

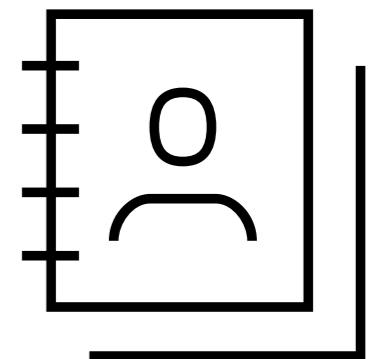
Neugeschäft Bausparen

4,5 Milliarden Euro

2023

3,7 Milliarden Euro

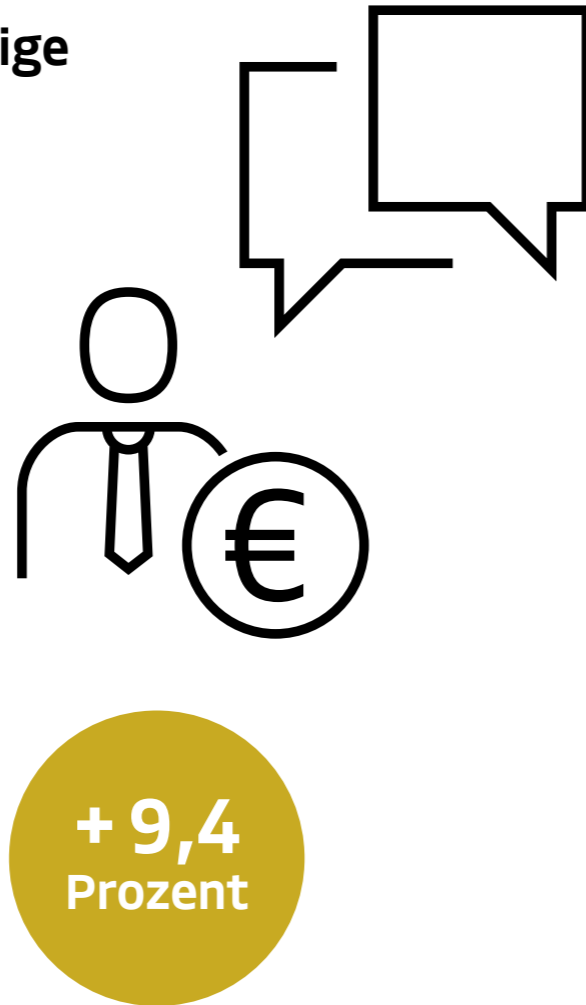
2022



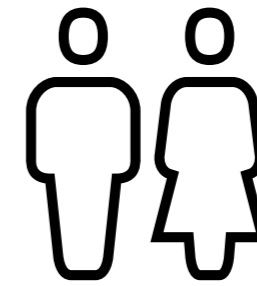
VERMÖGENSBERATUNG FÜR DEN MITTELSTAND

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 und die betriebliche Krankenversicherung sind 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 9,4 Prozent auf 346 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. Das Gesamtvolumen vermittelter Verträge lag 2023 bereits bei über 400 Millionen Euro.



Starke Partner



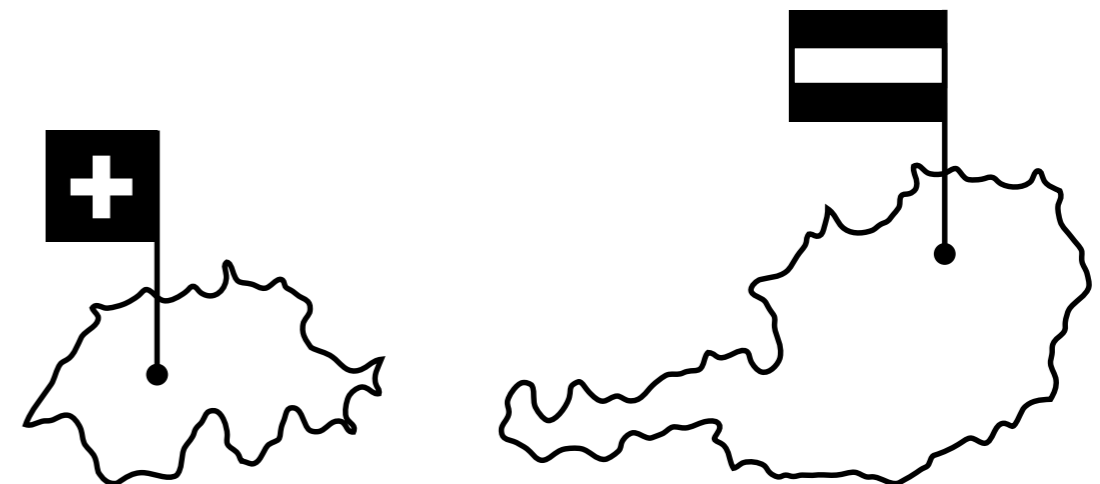
Rund **18.000**
hauptberufliche Vermögensberaterinnen
und Vermögensberater

ÖSTERREICH UND SCHWEIZ

Exportschlager Vermögensberatung

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

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





Konzernkennzahlen Geschäftsjahr 2023

NEUGESCHÄFT (IN EURO)	2023	2022	
Baufinanzierung	2,0 Mrd.	3,7 Mrd.	-46,2 %
Lebensversicherung (Versicherungssumme, ohne BUZ)	17,4 Mrd.	16,6 Mrd.	+5,4 %
Bausparen	4,5 Mrd.	3,7 Mrd.	+23,1 %
Investment (Direktgeschäft)	2,9 Mrd.	3,0 Mrd.	-0,7 %

BESTÄNDE (IN EURO)			
Versicherungen (gebuchte Beiträge)	10,8 Mrd.	10,4 Mrd.	+4,1 %
Bausparen	28,7 Mrd.	26,2 Mrd.	+9,6 %
Gesamtbestand (inkl. Baudarlehen)*	251,7 Mrd.	242,0 Mrd.	+4,0 %
Lebensversicherung	183,9 Mrd.	179,2 Mrd.	+2,6 %
Investment (inkl. FLV)	37,4 Mrd.	33,8 Mrd.	+10,4 %

FINANZDATEN KONZERN (IN EURO)			
Umsatzerlöse	2.308,1 Mio.	2.204,6 Mio.	+4,7 %
Ergebnis vor Steuern	455,9 Mio.	390,6 Mio.	+16,7 %
Jahresüberschuss	271,9 Mio.	245,7 Mio.	+10,6 %

*Vertragssumme

Die Veränderungsdaten 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 2023

Aktiva	31.12.2023	31.12.2022
	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	25.148.441,74	44.858.710,50
2. Geschäfts- oder Firmenwert	11.323.704,11	12.423.707,72
II. Sachanlagen		
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	244.222.172,84	239.298.282,09
2. technische Anlagen und Maschinen	2.024.142,43	2.536.639,38
3. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	23.979.120,51	28.402.672,35
4. geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	1.306.891,91	216.559,77
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	93.067,23	0,00
2. Beteiligungen	40.103.305,88	29.913.358,47
3. Wertpapiere des Anlagevermögens	677.600.709,13	649.118.601,96
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
Waren	2.814.170,70	1.809.233,13
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 1.956.346,86 Euro (Vorjahr 2.132.690,79 Euro)	118.693.167,25	116.161.257,01
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen – davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 0,00 Euro (Vorjahr 0,00 Euro)	580.071,00	682.399,18
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)	1.715.468,85	954.079,80
4. sonstige Vermögensgegenstände – davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 837.134,49 Euro (Vorjahr 2.742.934,13 Euro)	23.055.225,37	24.366.651,51
III. Wertpapiere		
sonstige Wertpapiere	371.252.772,00	180.000.000,00
IV. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks		
	136.306.864,49	203.714.140,64
C. Rechnungsabgrenzungsposten		
	13.002.023,96	4.676.595,34
	1.693.221.319,40	1.539.132.888,85

Passiva	31.12.2023	31.12.2022
	in Euro	in Euro
A. Konzerneigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital		
	150.000.000,00	150.000.000,00
II. Erwirtschaftetes Konzerneigenkapital		
	608.866.865,65	517.282.411,3
III. Nicht beherrschende Anteile		
	-1.105.301,59	-2.048.285,40
B. Rückstellungen		
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	167.932.656,00	166.876.646,00
2. Steuerrückstellungen	82.056.097,14	44.020.391,01
3. sonstige Rückstellungen	412.769.869,97	389.161.009,04
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)	3.331.925,00	4.997.897,00
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 105.696.154,45 Euro (Vorjahr 102.154.522,10 Euro)	250.087.932,47	246.014.041,18
3. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht – davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 3.922.135,78 Euro (Vorjahr 7.694.581,54 Euro)	3.922.135,78	7.694.581,54
4. sonstige Verbindlichkeiten – davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 13.610.728,62 Euro (Vorjahr 14.837.833,41 Euro) – davon aus Steuern: 7.354.337,57 Euro (Vorjahr 7.384.073,89 Euro) – davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: 308.418,09 Euro (Vorjahr 725.085,82 Euro)	13.610.728,62	14.837.833,41
D. Rechnungsabgrenzungsposten		
	1.748.410,36	296.363,77
	1.693.221.319,40	1.539.132.888,85

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 2023

	2023	2022
	in Euro	in Euro
1. Umsatzerlöse	2.308.112.705,25	2.204.633.433,94
2. sonstige betriebliche Erträge	36.155.319,05	24.306.394,61
3. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	93.536.299,10	84.485.575,99
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	4.328.448,81	28.909.151,27
– davon für Altersversorgung: 1.648.007,71 Euro (Vorjahr 26.742.607,60 Euro)		
4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	42.138.843,03	43.408.906,86
5. Aufwendungen für Beratung und Vermittlung	1.664.733.867,03	1.592.078.647,34
6. sonstige betriebliche Aufwendungen	84.713.022,39	86.501.456,35
7. Erträge aus Beteiligungen	2.318.522,90	2.448.723,57
8. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	5.007.715,55	656.831,68
– davon aus der Abzinsung von Rückstellungen: 281.733,71 Euro (Vorjahr 286.622,67 Euro)		
9. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	0,00	6.067,23
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	6.281.532,07	6.021.145,40
– davon aus der Abzinsung von Rückstellungen: 6.045.317,62 Euro (Vorjahr 5.106.829,41 Euro)		
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	168.928.848,96	144.442.469,94
12. Ergebnis nach Steuern	286.933.401,36	246.191.963,42
13. sonstige Steuern (+/-)	+15.046.942,57	+468.946,99
14. Konzernjahresüberschuss	271.886.458,79	245.723.016,43
15. anderen Gesellschaftern zustehender Gewinn/Verlust (+/-)	+1.072.826,73	-2.545.899,02

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 Deutschen 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
INFINA Credit Broker GmbH, Innsbruck
Oberbank AG, Linz
Raiffeisenbank im Rheintal eGen, Dornbirn
Raiffeisenlandesbank Oberösterreich Aktiengesellschaft, Linz
Santander Consumer Bank GmbH, Wien
Sparkasse Bludenz Bank AG, Bludenz
Sparkasse Bregenz Bank AG, Bregenz
Sparkasse der Stadt Feldkirch, Feldkirch
Sparkasse Kufstein, Tiroler Sparkasse von 1877, Kufstein
Tiroler Sparkasse Bankaktiengesellschaft Innsbruck, Innsbruck
UniCredit Bank Austria AG, Wien
Volksbank Vorarlberg e. Gen., Rankweil

SCHWEIZ:
Crédit Suisse (Schweiz) AG, Brugg
Glärner Kantonalbank, Glarus
Schwyzer Kantonalbank, Schwyz

Investmentgesellschaften

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

ÖSTERREICH:
Allianz Global Investors Europe GmbH, Frankfurt am Main
Allianz Investmentbank AG, Wien
Amundi Austria GmbH, Wien
DWS Investment GmbH, Frankfurt am Main
DWS Investment S. A., Luxemburg
Generali Investments Partners S. p. A., Köln
LLB Immo Kapitalanlagegesellschaft m. b. H., Wien

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

Versicherungsgesellschaften

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

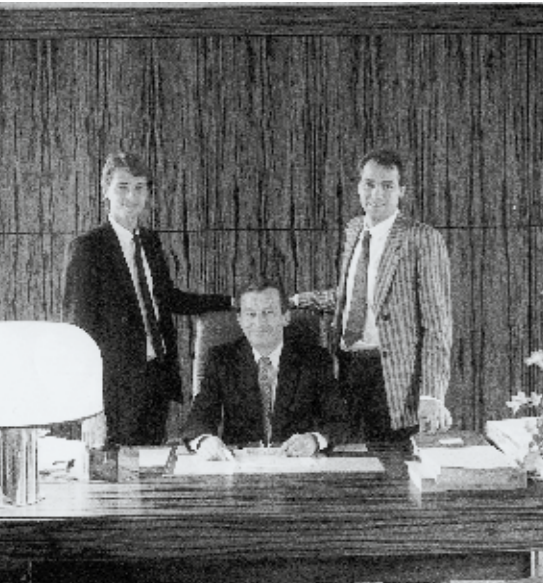
Generali Deutschland Pensionskasse AG, Aachen
Generali Deutschland Versicherung AG, München

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

SCHWEIZ:
Assura SA, Pully
CONCORDIA Versicherungen AG, Luzern
CSS Versicherung AG, Luzern
Fortuna Rechtsschutzversicherungs-Gesellschaft AG, Adliswil
Generali Allgemeine Versicherungen AG, Nyon
Generali Personenversicherungen AG, Adliswil
Groupe Mutuel Versicherungen GMA SA, Martigny
Helsana Versicherungen AG, Dübendorf
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)
Geiger Edelmetalle AG, Rötha
Generali Vitality GmbH, München
Jura Direkt GmbH, Nürnberg
PlanetHome Group GmbH, München Unterföhring
Prohyp GmbH, München
TeleSon Vertriebs GmbH, München



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 „Allfinanzansatz“ 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 Dr. Reinfried Pohl gemeinsam mit seiner Frau Anneliese dann den Aufbau seines eigenen Unternehmens, der „Kompass Gesellschaft für Vermögensanlagen GmbH“, die später zur „Deutschen Vermögensberatung AG“ wird.

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 Aachen-Münchener Versicherungen und gründet hierfür die Tochtergesellschaft Allfinanz Deutsche Vermögensberatung. Im gleichen Jahr startet auch die Kooperation mit der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW), um dem wachsenden Bedarf an neuen Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern gerecht zu werden.

Die nächste Generation

Am 12. Juni 2014 verstirbt Dr. Reinfried Pohl, seine Söhne Andreas Pohl und Reinfried Pohl 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 rund 18.000 Vermögensberatern und rund 8 Millionen Kundinnen und Kunden. 2021 überschreitet der Umsatz erstmals die Zwei-Milliarden-Grenze. Strategischer Weitblick und umfassende Investitionen sichern den nachhaltigen Erfolg. Sowohl bei der Aus- und Weiterbildung, in die das Familienunternehmen jährlich 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
Marcus Aßmuth

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

Fotonachweise
S. 6/7/Titel: AdobeStock/lovelyday12; S. 2/21: AdobeStock/photofriday;
S. 26: AdobeStock/Me studio; S. 28 und 30/31: AdobeStock/NDABCREATIVITY;
S. 30: iStockphoto/nortonrsx; S. 40: Gettyimages/skynesher; S. 41: iStock-
photo/PeopleImages; S. 42: iStockphoto/skynesher; S. 43: Shutterstock/Jacob
Lund; S. 44: AdobeStock/Jacob Lund; S. 51: AdobeStock/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 Aktien-
gesellschaft 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 534-23 CI009653-001
© Deutsche Vermögensberatung AG



Die Deutsche Vermögensberatung wurde für ihre Aktivitäten zum dritten Mal mit dem Siegel
„Klimabeitrag“ ausgezeichnet. Mit diesem Label bestätigt ClimatePartner, dass der CO₂-
Fußabdruck eines Unternehmens regelmäßig berechnet, reduziert und ausgeglichen wird.
Für weitere Informationen bitte den QR-Code scannen.



**Deutsche
Vermögensberatung**