

# Deutsche Vermögensberatung Konzerngeschäftsbericht 2013



Deutsche  
Vermögensberatung





# Konzernkennzahlen Geschäftsjahr 2013

<b>Finanzdaten Konzern</b> (in Euro)	<b>2013</b>	2012	
Umsatzerlöse	<b>1.130,4 Mio.</b>	1.185,8 Mio.	- 4,7 %
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	<b>259,0 Mio.</b>	275,9 Mio.	- 6,1 %
Jahresüberschuss	<b>176,1 Mio.</b>	184,9 Mio.	- 4,8 %
Liquide Mittel	<b>885,6 Mio.</b>	834,4 Mio.	+6,1 %
Eigenkapital	<b>665,2 Mio.</b>	649,2 Mio.	+2,5 %
Eigenkapitalquote	<b>57,6 %</b>	57,0 %	-

## **Neugeschäft** (in Euro)

Lebensversicherung (Versicherungssumme, ohne BUZ)	<b>12,2 Mrd.</b>	13,2 Mrd.	- 8,0 %
Bausparen	<b>2,2 Mrd.</b>	2,0 Mrd.	+5,9 %
Investment	<b>1,93 Mrd.</b>	1,87 Mrd.	+3,2 %
Baufinanzierung	<b>2,34 Mrd.</b>	2,35 Mrd.	- 0,4 %
Versicherungen (Beitragsaufkommen)	<b>1,24 Mrd.</b>	1,22 Mrd.	+1,9 %

## **Bestände\*** (in Euro)

Gesamtbestand (inkl. Baudarlehen)	<b>178,4 Mrd.</b>	175,4 Mrd.	+1,7 %
Lebensversicherung	<b>133,8 Mrd.</b>	131,9 Mrd.	+1,4 %
Bausparen	<b>22,0 Mrd.</b>	21,5 Mrd.	+2,7 %
Investment (inkl. FLV)	<b>17,7 Mrd.</b>	16,0 Mrd.	+11,0 %
Versicherungen (gebuchte Beiträge)	<b>7,2 Mrd.</b>	7,0 Mrd.	+3,3 %

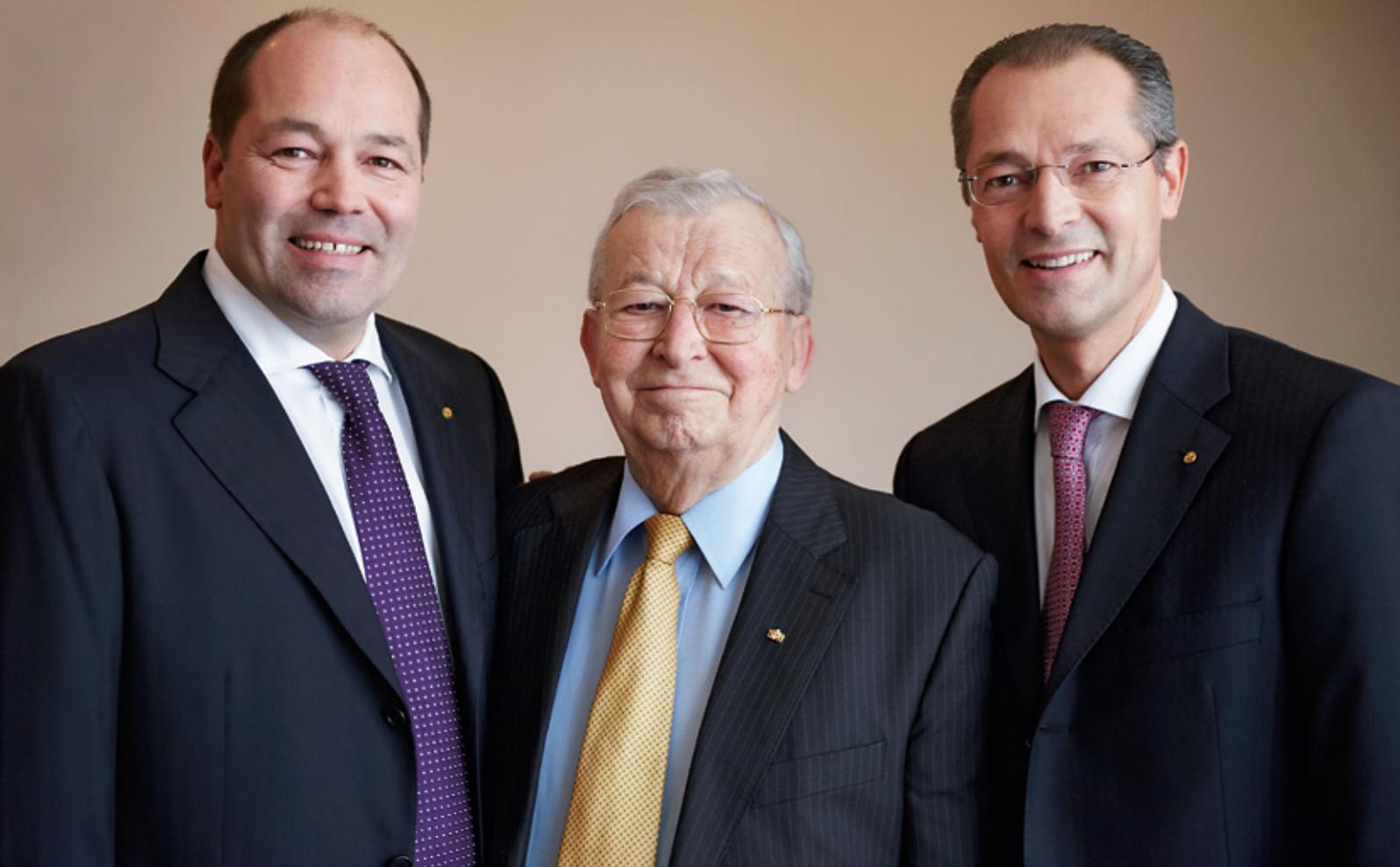
## **Vertriebsorganisation**

Direktionen und Geschäftsstellen	<b>3.420</b>	3.431	- 0,3 %
Kunden (in Mio.)	<b>6,0</b>	6,0	0 %

\* Vertragssumme  
Prozentuale Veränderungen zum Vorjahr einschließlich Rundungsdifferenzen

# Inhalt

- 5** Editorial
- 6** Unternehmensleitsätze
- 8** Hauptsitz der Deutschen Vermögensberatung
- 11** Organe
- 13** Unternehmensstruktur
- 14** Marburg – Zentrum für Vermögensberatung
- 24** Michael Schumacher
- 26** Das Jahr im Fokus  
2013 – Exzellente Geschäftsergebnisse in schwierigem Umfeld
- 42** Reinfried Pohl  
Der Doktor, der Kämpfer, der Sieger
- 44** »Die Marktberreinigung ist in vollem Gange«  
Interview mit Andreas Pohl
- 48** Unsere Begegnungsstätten –  
Arbeiten in traumhafter Umgebung
- 54** Unsere Berufsbildungszentren –  
Ausbildung auf höchstem Niveau
- 58** Konzernlagebericht – Geschäftsjahr 2013  
Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG
- 68** Konzernabschluss  
Konzernbilanz, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 71** Konzernanhang
- 80** Bestätigungsvermerk
- 81** Bericht des Aufsichtsrats



## Bestmögliche Beratung für jeden Kunden

Unsere Allfinanzkonzeption ist die Grundlage  
unserer jahrzehntelangen Erfolge

**Sehr geehrte Damen und Herren,  
liebe Freunde unseres Unternehmens!**

Das Jahr 2013 war für unser Unternehmen ein Jahr voller Herausforderungen, die wir rückblickend gemeinsam mit unseren Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern eindrucksvoll meistern konnten.

So liegen die wichtigsten Kennzahlen für unseren wirtschaftlichen Erfolg – die Umsatzerlöse und der Jahresüberschuss – jeweils nur knapp unter denen des Jahres 2012, das durch den Sondereffekt aus der Umstellung auf Unisex-Tarife in der Versicherungswirtschaft als ein Rekordjahr in unsere Unternehmensgeschichte eingegangen ist. Auch unser Neugeschäft und die Bestandsentwicklung waren im Jahr 2013 in nahezu allen Bereichen überaus erfreulich.

Die wesentlichen Ursachen für diesen Erfolg sehen wir in erster Linie darin, dass wir unbeirrt an unserer Allfinanzkonzeption festhalten. Sie garantiert dem Kunden bestmögliche Beratung und gewährleistet gleichzeitig ein Höchstmaß an Flexibilität in der Ausrichtung unserer Beratungstätigkeit auf die Erfordernisse des Marktes.

Ebenso haben sich andere tragende Säulen unseres Geschäftsmodells erneut bewährt. Dazu zählen unter anderem der konsequente Verzicht auf die Vermittlung hochriskanter Geldanlagen, eine eng an die Erfordernisse einer kompetenten Allfinanzberatung angelehnte, fundierte Ausbildung unserer Vermögensberater, eine im Markt führende Vertriebsunterstützung in den Bereichen IT und Marketing, eine reibungslose Geschäftsabwicklung sowie die Konzentration auf wenige, aber dafür besonders leistungsfähige und renommierte Produktpartner.

Vor diesem Hintergrund sind wir zuversichtlich, auch im Jahr 2014 wieder mit sehr guten Ergebnissen aufzuwarten.

Es grüßen herzlich, Ihre



Andreas Pohl



Prof. Dr. jur. Dr. h.c. mult. Reinfried Pohl



Dipl.-Kfm. Reinfried Pohl

### **Wer wir sind**

Die Deutsche Vermögensberatung ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen. So wurde sie der größte und bedeutendste eigenständige Finanzvertrieb. Sie versteht sich als eine Betreuungsgesellschaft und Berufsgemeinschaft für den Vermögensberater. Ihm gewährt sie ihre professionelle Unterstützung in seiner Arbeit, damit er Menschen helfen kann, ein Vermögen aufzubauen, dieses abzusichern und zu mehr Wohlstand im Alter zu kommen. Unsere Werte sind Gemeinsamkeit statt Gegeneinander, Selbstständigkeit statt Abhängigkeit, Eigenverantwortung statt Kontrolle

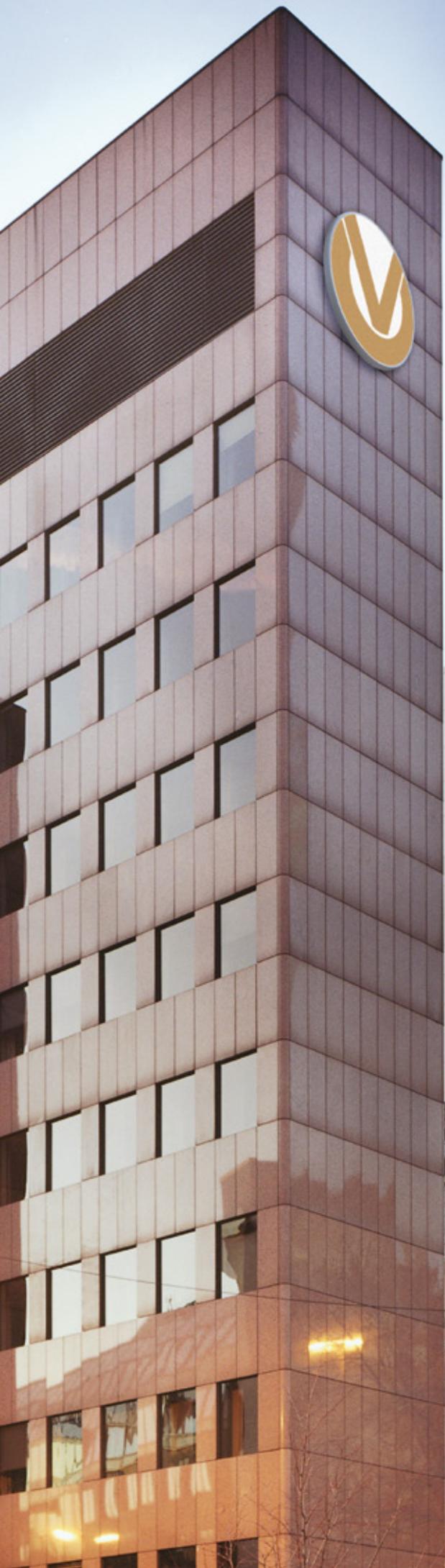
## **Was wir wollen**

Die Deutsche Vermögensberatung will bei ihren Kunden als vertrauensvoller Helfer in allen Vermögens- und Vorsorgefragen gelten. Deshalb achten wir auf beste Qualität, eine optimale Beratung und nicht zuletzt Vertrauenswürdigkeit als Zeichen höchster Professionalität. Die Vermittlung von Produkten steht immer am Ende einer Beratung. So verwirklichen wir unser Konzept der Allfinanz: alles aus einem Kopf, nicht alles aus einem Konzern, für alle eine Beratung frei von Branchen- und Unternehmensgrenzen

**Im Zentrum der Finanzwelt:**

Der Hauptsitz der Deutschen Vermögensberatung in Frankfurt ist fester Bestandteil der Finanzmetropole.







## Geschäftsleitung und Vorstand

### **Prof. Dr. jur. Dr. h.c. mult. Reinfried Pohl**

Vorsitzender des Vorstands,  
zugleich Vorsitzender der Geschäftsleitung der  
Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH

### **Andreas Pohl**

Generalbevollmächtigter, zugleich Mitglied der Geschäftsleitung der  
Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH

### **Dipl.-Kfm. Reinfried Pohl**

Generalbevollmächtigter, zugleich Mitglied der Geschäftsleitung der  
Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH

### **Dr. Sabina Gerhart**

Generalbevollmächtigte der Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH

### **Dr. h.c. (HLU) Udo Corts**

Mitglied des Vorstands (Unternehmenskommunikation, Unternehmenskoordination, Recht)

### **Hans-Theo Franken**

Mitglied des Vorstands (Produkte, Partnergesellschaften, Ausland, Zentrale Vertriebskoordination)

### **Christian Glanz**

Mitglied des Vorstands (Betrieb, Technologie)

### **Lars Knackstedt**

Mitglied des Vorstands (Finanzen, Beteiligungen)

### **Dr. Helge Lach**

Mitglied des Vorstands (Ausbildung, Marketing)

### **Robert Peil**

Mitglied des Vorstands seit 15. April 2013  
(Koordination Vertriebsgesellschaften, Veranstaltungen und Incentives)

### **Dr. Dirk Reiffenrath**

Mitglied des Vorstands seit 15. April 2013  
(Förderung der Vertriebsbereiche)

### **Kurt Schuschu**

Mitglied des Vorstands (Zentrale Vertriebsförderung)

## Aufsichtsrat

### **Friedrich Bohl**

Bundesminister a. D.,  
Rechtsanwalt – Vorsitzender

### **Prof. h.c. Dr. jur. Dr. h.c. (RUS)**

#### **Wolfgang Kaske**

Aufsichtsratsvorsitzender der  
Generali Deutschland Holding AG –  
Stellvertretender Vorsitzender

### **Dr. Sergio Balbinot**

Group Chief Insurance Officer der  
Assicurazioni Generali S.p.A.

### **Dr. Michael Kalka**

Vorsitzender der Vorstände der  
AachenMünchener Lebensversicherung AG und  
der AachenMünchener Versicherung AG a. D.

### **Prof. Dr. jur. Winfried Pinger**

Rechtsanwalt

### **Josef Schaaf**

Rechtsanwalt

### **Dietrich Schroeder**

Wirtschaftsprüfer,  
Stellv. Aufsichtsratsvorsitzender der  
Deutsche Bausparkasse Badenia AG

### **Franz Schubert**

Landesdirektor der  
Deutsche Vermögensberatung  
Aktiengesellschaft DVAG

### **Dr. Theodor Waigel**

Bundesminister a. D., Rechtsanwalt

## Beirat

### **Dr. Helmut Kohl**

Bundeskanzler a. D. der  
Bundesrepublik Deutschland,  
Vorsitzender des Beirats

### **Axel-Günter Benkner**

Sprecher der Geschäftsführung  
DWS Investments a. D.

### **Dr. Rolf E. Breuer**

Sprecher des Vorstands der  
Deutsche Bank AG a. D.

### **Rainer Neske**

Mitglied des Vorstands der  
Deutsche Bank AG

### **Dr. h.c. Petra Roth**

Oberbürgermeisterin a. D.  
der Stadt Frankfurt am Main

### **Dr. Wolfgang Schüssel**

Bundeskanzler a. D. der  
Republik Österreich

### **Karl Starzacher**

Staatsminister a. D., Rechtsanwalt

### **Prof. Dr. h.c. Horst Teltschik**

Ministerialdirektor a. D.

### **Prof. Dr. Bernhard Vogel**

Ministerpräsident a. D.,  
Ehrenvorsitzender der  
Konrad-Adenauer-Stiftung

### **Michael H. Westkamp**

Vorsitzender der Vorstände der  
AachenMünchener Lebensversicherung AG und  
der AachenMünchener Versicherung AG

### **Dr. Theo Zwanziger**

Präsident des  
Deutschen Fußball-Bunds a. D.

# Unternehmensstruktur

## Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH



# Marburg – Zentrum für Vermögensberatung

**Unsere Stärke ist unsere Präsenz vor Ort.** Mit über 3.400 Direktionen und Geschäftsstellen sind wir immer da, wenn unsere Kunden unseren Rat oder unseren Service benötigen.

Doch gerade ein so dezentral agierendes Unternehmen kann nur funktionieren, wenn es seine Mitarbeiter immer wieder zusammenführt, um Identifikation zu schaffen und den gemeinsamen Weg festzulegen.

Unsere Hotels und Schulungsanlagen leisten hierbei schon vieles, genauso wie unsere Berufsbildungszentren. Weit mehr aber noch hat sich in den letzten Jahren Marburg als Herzstück unseres Unternehmens herausgebildet. Dort trifft die Gründerfamilie in der Holding des Unternehmens alle bedeutenden Entscheidungen. Nahezu jeder Vermö-

gensberater kommt mindestens einmal im Jahr dorthin, um im Zentrum für Vermögensberatung zu tagen, im Hotel Rosenpark zu übernachten und in der Kultur- und Eventscheune in der Gemeinschaft zu feiern. Und seit Oktober 2013 befindet sich in Marburg der Sitz unserer Fachhochschule, in der wir Führungsnachwuchs ausbilden.

So viel Präsenz verpflichtet. Und so engagiert sich die Gründerfamilie in vielfältigster Weise auch im sozialen, wissenschaftlichen, gastronomischen und kulturellen Leben der Stadt Marburg, bis hin zu städtebaulichen Impulsen, die den Bürgern der Stadt zugute kommen. In jeder Hinsicht gilt also: Marburg, Zentrum für Vermögensberatung.



### Unsere Präsenz in Marburg – unmittelbar am Ufer der Lahn gelegen

- 1 VILA VITA Hotel Rosenpark
- 2 Café Rosenpark
- 3 Zentrum für Vermögensberatung
- 4 Anneliese Pohl Allee
- 5 Verwaltungsgebäude Holding
- 6 Restaurant Marburger Esszimmer
- 7 Aroma Lahn Beach

- 8 Aroma Bistro & Eisbar
- 9 VITA Essentials
- 10 Parkhaus

Im Bau: zukünftiges Gebäude der  
Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW)

## Zentrum für Vermögensberatung

100.000 Besucher in nur zwei Jahren – dies ist die stolze Bilanz unseres im November 2011 eröffneten Zentrums für Vermögensberatung in Marburg.

Längst ist es für rund 100 Direktionen im erweiterten regionalen Umfeld Marburgs zu einem attraktiven Ausbildungszentrum geworden.

Und jede unserer Direktionen bekommt mindestens einmal im Jahr die Gelegenheit, auf Kosten des Unternehmens dort einen zweitägigen Aufenthalt für Workshops, Austausch, Ehrungen und, meist abends, gemütliches Beisammensein zu nutzen.

Noch viel wichtiger aber: Nahezu jeder, der sich ernsthaft für den Beruf des Vermögensberaters und für unser Unternehmen interessiert, wird im Rahmen

eines sogenannten, zweitägigen Karriere-seminars gemeinsam mit Lebenspartner hierher eingeladen.

Denn es gibt keinen besseren Ort, um die Geschichte des Unternehmens, seine Erfolgsfaktoren, seine Stärke und Innovationskraft sowie seine Werte und familiäre Ausrichtung nicht nur kennen zu lernen, sondern zu erleben. Insbesondere durch die vom Unternehmensgründer Prof. Dr. Reinfried Pohl persönlich gestaltete Ausstellung im sogenannten »Haus der Gründer«.



**Das Zentrum für Vermögensberatung (ZVB) in Marburg:**  
50.000 Besucher im Jahr tagen dort oder informieren sich  
im Ausstellungsbereich über die Erfolgsgeschichte des Unternehmens.

## Die Holding

In vielen Konzernen steht in der Organisation eine Holdinggesellschaft an der Spitze. So auch bei der Deutschen Vermögensberatung. Und wie bei anderen Konzernen ist eine der Funktionen der Holding, den zahlreichen Tochterunternehmen ein übergeordnetes Dach zu geben, in dem eine für alle geltende Geschäftspolitik definiert wird.

In der Deutschen Vermögensberatung ist dies zentrale Aufgabe der Gründerfamilie mit Prof. Dr. Reinfried Pohl und seinen Söhnen Andreas Pohl und Reinfried Pohl. Sie treffen alle wichtigen Entscheidungen und haben sich für diese Aufgabe mit dem Holdinggebäude einen ebenso würdigen wie funktionalen Rahmen geschaffen. Die Marburger Anschrift: Anneliese Pohl Allee 1. Damit wird unterstrichen, dass es ohne die viel zu früh im Jahr 2008 verstorbe-

ne Ehefrau des Unternehmensgründers das Unternehmen nicht geben würde.

Und so darf konstatiert werden: Die Holdinggesellschaft der Deutschen Vermögensberatung ist der organisatorische Rahmen, in dem die Gründerfamilie die Geschicke des Konzerns lenkt. Sie ist damit aber auch Sinnbild des familiären Charakters der Deutschen Vermögensberatung, verbunden mit dem im Zentrum für Vermögensberatung ausgestellten Leitmotiv des Unternehmens »Wir denken nicht in Quartalsberichten, sondern in Generationen«.



**»Schaltzentrale« des Konzerns:**

Das im März 2012 fertiggestellte Holding-Gebäude mit der Anschrift Anneliese Pohl Allee 1, in dem die Gründerfamilie alle wichtigen Unternehmensentscheidungen trifft.

## Kultur- und Eventscheune in Dagobertshausen

In vielem unterscheidet sich die Deutsche Vermögensberatung von anderen Unternehmen. Ein Aspekt gehört zu den besonders wichtigen: Es ist das Bewusstsein dafür, dass gerade in einem Unternehmen, in dem es fast ausschließlich auf den Menschen ankommt, ein attraktives Einkommen auf Dauer allein nicht ausreichen wird, um die Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden.

Menschen wollen, um sich im Beruf dauerhaft einer Sache zu verschreiben, Zusammengehörigkeit erleben, sich mit den Idealen des Unternehmens identifizieren und Wertschätzung erfahren.

Dazu gehört auch, anderen zu helfen und Hilfe zu bekommen, wenn sie benö-

tigt wird, ebenso wie die Möglichkeit, im beruflichen Umfeld Freundschaften zu entwickeln.

Von alleine geschieht all dies nicht. Es bedarf der Bereitschaft der Unternehmensleitung, für eine solche Grundhaltung zu sorgen, indem sie vorgelebt wird und indem der Rahmen dafür geschaffen wird. Ein Beispiel dafür: Die Kultur- und Eventscheune vor den Toren Marburgs, die Andreas Pohl mit seiner Frau Jacqueline Pohl aus eigenen Mitteln restauriert hat und die inzwischen längst zu einem der beliebtesten Treffpunkte der Vermögensberater nach einem anstrengenden Schulungstag geworden ist.



**Die Kultur- und Eventscheune vor den Toren Marburgs:**  
Hier lässt es sich nach einem anstrengendem Schultag trefflich verweilen.

## Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW)

Vermögensberatung ist eine fachlich anspruchsvolle Tätigkeit, und so kommt der Ausbildung der Vermögensberater eine überragende Bedeutung zu. Über 70 Millionen Euro investierte die Deutsche Vermögensberatung im Jahr 2013 in die Qualifikation ihrer Berater. Eine gute Investition, denn wer seinen Kunden eine branchenübergreifende Allfinanzberatung bieten will, muss weit mehr Fachliches beherrschen als Berater, die nur eine Bank oder Versicherung vertreten.

Und dabei gelingt es dem Unternehmen, fast jedem, unabhängig vom bisherigen Beruf, die Chance einzuräumen, Vermögensberater zu werden. Dabei hilft die Möglichkeit einer nebenberuflichen Testphase. Wer diese absolviert hat, profitiert von einem Ausbildungssystem, das sich vorbild-

lich am individuellen Wissensstand orientiert. So kann es jeder schaffen, vom Berufsfremden bis hin zum Bewerber mit nachgewiesener Berufserfahrung in der Finanzbranche.

Längst spielt bei diesen Ausbildungsaktivitäten das Zentrum für Vermögensberatung in Marburg eine überragende Rolle. Und seit Oktober 2013 unterhält die renommierte Fachhochschule der Wirtschaft gemeinsam mit der Deutschen Vermögensberatung in Marburg einen eigenen Standort, an dem exklusiv Führungsnachwuchskräfte des Unternehmens ausgebildet werden. Ein neuer Weg in unserem Ausbildungsprogramm, der vor allem für junge Menschen geschaffen wurde, die nach dem Abitur nicht nur studieren, sondern gleichzeitig einen attraktiven Beruf erlernen wollen.



**Ein besonderer Moment im Jahr 2013:**  
Erstmals feierten unsere FHDW-Studenten ihren  
Abschluss in Marburg.

## Michael Schumacher

Mit allergrößter Betroffenheit und Sorge, aber auch mit sehr viel Mitgefühl für seine Familie mussten wir am Ende des Jahres 2013 vom schlimmen Skiunfall unseres langjährigen Partners Michael Schumacher hören, der seit langer Zeit enger Freund der Gründerfamilie ist, die mit ihm aufs engste verbunden ist und deshalb von der Nachricht über den Unfall ganz besonders berührt war und ist.

Gerade im Jahr 2013 intensivierte sich die Partnerschaft mit Michael Schumacher nach dessen aktiver Zeit in der Formel 1 nochmals um ein Vielfaches, indem er uns im zweiten Halbjahr bundesweit sechs sehr exklusive Veranstaltungen mit ihm ermöglichte. Insgesamt konnten an diesen Veranstaltungen rund 7.000 Gäste, die meisten davon Interessenten für den Beruf des Vermögensberaters, teilnehmen und dabei sehr viel bisher öffent-

lich Unbekanntes über Michael Schumacher, die Formel 1 und über seine Partnerschaft und Freundschaft mit der Deutschen Vermögensberatung erfahren. Er half uns damit sehr dabei, unser Ansehen in der Öffentlichkeit noch weiter zu stärken und Menschen von einer Zusammenarbeit mit uns zu überzeugen. All dies zeigt auf ganz besondere Weise seine Verbundenheit mit uns.

Wir sind unsererseits voller Hoffnung, dass er die Folgen seines Unfalls meistern wird und in nicht allzu ferner Zukunft wieder ein Leben führen kann, das seinen und den Ansprüchen seiner Familie gerecht wird.





Steht für Kontinuität in der Unternehmensführung,  
für wegweisende Entscheidungen und für die Werte des Unternehmens:  
Die Gründerfamilie in erster und zweiter Generation.  
Von links nach rechts: Reinfried Pohl, Dr. Ana Pohl, Prof. Dr. Reinfried Pohl,  
Jacqueline Pohl, Andreas Pohl.

Das Jahr im Fokus

# 2013 – Exzellente Geschäftsergebnisse in schwierigem Umfeld

Die Deutsche Vermögensberatung konnte im Jahr 2013 erneut exzellente Geschäftsergebnisse erzielen. Unsere Umsatzerlöse lagen mit 1.130,4 Millionen Euro wieder sehr deutlich über der Marke von einer Milliarde Euro und nur knapp unter dem Vorjahreswert (1.185,8 Millionen Euro). Nach der vom Finanzmagazin »Cash« für das Jahr 2012 veröffentlichten Rangliste der eigenständigen Finanzvertriebe sind unsere Umsatzerlöse damit erstmals höher als die der nach uns auf den Plätzen 2 bis 4 folgenden Finanzvertriebe zusammen. Der Jahresüberschuss (nach Steuern) ist mit 176,1 Millionen Euro – nach dem bisherigen Rekordwert des Vorjahres (184,9 Millionen Euro) – der zweitbeste Wert in unserer Unternehmensgeschichte.

Mit diesen Erfolgen haben wir unsere unangefochtene Marktführerschaft unter den eigenständigen Finanzvertrieben weiter ausgebaut und so eindrucksvoll unter Beweis gestellt, dass unsere ausschließlich am Kunden orientierte, branchenübergreifende Allfinanzberatung gerade in einem schwierigen Marktumfeld rege nachgefragt wird.

## Erfolgreich in schwierigem Marktumfeld

Mehr denn je sind die Menschen auf kompetente Beratung in finanziellen Fragestellungen angewiesen: Die Angebotsvielfalt nimmt ständig zu. Finanzprodukte sind schwer verständlich. Die Zinsen sind niedrig, renditestarke Anlagen oft riskant. Eine gleichermaßen sichere wie rentable Geldanlage wird deshalb immer schwieriger. Die Vorsorgeerfordernisse sind mit Blick auf die demographische Entwicklung und die immer weiter abnehmende Leistungsfähigkeit der staatlichen Sicherungssysteme größer denn je. Und die Möglichkeiten der staatlichen Förderung für Vorsorge und Vermögensaufbau sind vielfältig, gleichzeitig aber für den Laien undurchsichtig.

Es mangelt demnach nicht an Ansätzen für Beratung, im Gegenteil. Unsere Erfolge belegen, dass wir dabei die erste Wahl sind. Vor allem, weil wir mit unserer Allfinanzberatung unseren Kunden keine zeitpunkt- oder produktbezogene, sondern eine langfristig angelegte Beratung bieten, die von einer Gesamtsicht auf den Anlage-, Absicherungs- und Vorsorgebedarf ausgeht und in den darauf aufbauenden Konzepten alle Produktbereiche der Finanzbranche – mit Ausnahme hochriskanter Geldanlagen – berücksichtigt.

## Niedrige Leitzinsen belasten Lebensversicherer

Die eng gesteckten Kapitalanlagevorschriften für Lebensversicherer zwingen diese in Zinspapiere mit möglichst hoher Bonität, die aber aufgrund der niedrig gehaltenen Leitzinsen weit weniger Rendite als in der Vergangenheit abwerfen. Zusätzlich wird die Ertragskraft der Lebensversicherer durch die zwischenzeitlich verabschiedeten europäischen Eigenmittelvorschriften (Solvency II) geschwächt, die eine Anlage in rentableren und damit risikoreicheren Anlagen mit hohen Eigenkapitalanforderungen verbindet. Diese Effekte beeinflussen zwangsläufig die Garantiezinsen und Überschussbeteiligungen der Lebensversicherer.

Aufgrund unseres im Marktvergleich hohen Neugeschäfts- und Bestandsanteils der fondsgebundenen Lebensversicherung sind unser Partner AachenMünchener Lebensversicherung und damit wir von diesen Effekten weit weniger betroffen als andere Lebensversicherer.

Ganz im Gegenteil: Aufgrund der sehr erfreulichen Entwicklung der Aktienmärkte konnten sich im Jahr 2013 durch entsprechende Performance-Gewinne sehr viele unserer Kunden mit aktienfondsbasierten Lebens- und Rentenversicherungen – wie schon im Jahr davor – über einen beträchtlichen Wertzuwachs ihres Vorsorgekapitals freuen.

Aber auch im Bereich der klassischen Lebens- und Rentenversicherungen mit Garantiezins bzw. garantierten Ablauf- oder Rentenleistungen waren und sind wir gut positioniert. Denn die Aachen-Münchener Lebensversicherung gehörte im Jahr 2013 mit einer Überschussbeteiligung einschließlich Schlussgewinnanteilen in Höhe von über 4 Prozent wiederum zu den Spitzenreitern unter den großen deutschen Lebensversicherern. Für den weiteren Geschäftsverlauf stimmt uns zuversichtlich, dass unsere Partnergesellschaft auch für das Jahr 2014 wieder 4 Prozent Überschussbeteiligung (einschließlich Schlussgewinnanteil) deklariert hat. Ebenso steht die Leistungsfähigkeit der Aachen-Münchener Lebensversicherung selbst für den Fall eines längerfristig anhaltenden Niedrigzinsumfelds außer Frage, ein Argument, das mit Blick auf die Langfristigkeit von Vorsorgeverträgen in der Beratung eine wichtige Rolle einnimmt.

#### **Regulatorische Eingriffe führen zu Marktberreinigung**

Im Bereich der regulatorischen Eingriffe ist für das Berichtsjahr 2013 in erster Linie der zu Beginn des Jahres in Kraft getretene § 34f der Gewerbeordnung hervorzuheben. Dieser steht in direktem Zusammenhang mit den länderübergreifenden europäischen Bemühungen um Verbraucherschutz im Bereich der Finanzanlagenberatung und -vermittlung. Da der Vermögensaufbau mit Hilfe von Investmentfonds integraler Bestandteil unserer Allfinanzkonzeption ist, beabsichtigen wir, möglichst alle unsere hauptberuflich tätigen Vermögensberater eine entsprechende gewerberechtliche Zulassung erwerben zu lassen.

Auch wenn mit jedem uns betreffenden, neuen Gesetz im Regelfall für unsere Vermögensberater und uns oftmals hohe Aufwendungen verbunden sind, sehen wir durchaus in vielen Regelungen auch Positives. So steht außer Frage, dass gerade im Bereich der Geldanlage in den vergangenen Jahren viele Anleger von Banken und freien Anlageberatern falsch beraten und so um ihr Ersparnis gebracht wurden. Die neuen Regelungen des § 34f der Gewerbeordnung werden – auch über

eine damit einhergehende Marktberreinigung – nachhaltig dazu beitragen, dass Verbraucher hier zukünftig besser geschützt sind.

Wir meiden seit Gründung des Unternehmens hochspekulative Anlageformen und können insoweit stolz darauf sein, dass keiner unserer Kunden aufgrund unserer Beratung sein gesamtes Ersparnis verloren hat. Dennoch haben naturgemäß neue Gesetze Gültigkeit für alle Betroffenen. Die mit dem § 34f der Gewerbeordnung verbundene Verpflichtung zum Nachweis des für die Beratung notwendigen Fachwissens (Sachkundenachweis) stellt uns so vor die Herausforderung, bis spätestens zum 31. Dezember 2014 über 7.600 unserer Vermögensberater einer entsprechenden Ausbildung und Prüfung vor den Industrie- und Handelskammern zu unterziehen. Der bisherige Verlauf dieser Bemühungen zeigt einmal mehr eindrucksvoll, wie effektiv und umfangreich unsere Unterstützung für unsere Vermögensberater ist, die nicht nur in diesem Fall darauf vertrauen dürfen, durch uns weitestgehend entlastet und auf neue Herausforderungen vorbereitet zu werden.

#### **Medienberichte verunsichern die Verbraucher**

Es gehört inzwischen zu den wesentlichen Aufgaben unserer Vermögensberater, gegenüber ihren Kunden meist schon im Vorfeld der eigentlichen Beratung – aber auch danach – aktiv auf negative Medienberichte einzugehen, diese bei Bedarf richtigzustellen und entstandene Vorbehalte abzubauen. Dies ist der Tatsache geschuldet, dass die Medien in der Breite aktuelle Entwicklungen in der Finanzbranche aufgreifen und dabei oftmals verkürzt oder gänzlich falsch berichten.

Auf der anderen Seite wurde beispielsweise die extrem schnelle und unbürokratische Hilfe der deutschen Versicherer im Rahmen des Jahrhundert-Hochwassers im Juni 2013, bei der sich auch unser Partner AachenMünchener Versicherung durch exzellenten Kundenservice auszeichnete, von den Medien weitestgehend ignoriert.



**Durchweg positive Medienberichte:** Auch im Jahr 2013 wurde ausnahmslos positiv über uns berichtet.

Erneut ist es uns in diesem Umfeld gelungen, der »Negativpresse« keine Nahrung zu liefern. Im Gegenteil: Es kann konstatiert werden, dass im Jahr 2013 in den Medien durchweg sehr positiv über unseren Unternehmensgründer Prof. Dr. Reinfried Pohl und über unser Unternehmen berichtet wurde. Besondere Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit erhielten wir am Vortag der Bundestagswahl im September 2013 mit einer ganzseitigen Anzeige in einer Sonderausgabe der BILD-Zeitung, die mit einer Auflage von 42 Millionen Exemplaren kostenlos verteilt wurde. Wir hatten so die Möglichkeit, allen Haushalten in Deutschland unsere Präsenz vor Ort zu verdeutlichen und den Beruf des Vermögensberaters sowie unser Unternehmen bekannter zu machen.

### **Aktien und Aktienfonds erneut mit starken Kursgewinnen**

Bereits im zweiten Jahr hintereinander zeigten sich die Aktienmärkte auch im Jahr 2013 sehr freundlich. Der Deutsche Aktienindex DAX stieg seit Jahresbeginn 2013 von 7.612 Punkten bis zum Jahresende auf 9.552 Punkte, ein nochmaliger Zuwachs von über 25 Prozent, nachdem die Steigerung schon im Jahr 2012 bei 29 Prozent gelegen hatte.

Von dieser erfreulichen Entwicklung konnten gut zehn Millionen Menschen profitieren, die Geld direkt in Aktien oder Aktienfonds angelegt hatten.

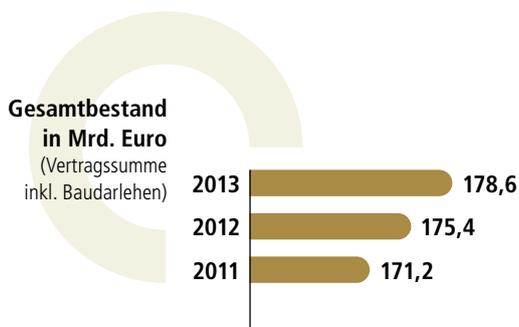
Etwa jeder zehnte dieser Anleger wird bei seinem Vermögensaufbau von einem Vermögensberater der Deutschen Vermögensberatung betreut. Darüber hinaus konnten aber auch weit über zwei Millionen unserer Kunden mit einer fondsgebundenen Lebensversicherung an der guten Aktienmarktentwicklung teilhaben.

### **Baufinanzierung und Bausparen profitieren von niedrigen Zinsen**

Ungebrochen ist mit Blick auf die niedrigen Darlehenszinsen die Nachfrage nach Immobilien, sei es für die Eigennutzung oder als Kapitalanlage. Die Immobilienpreise zogen deshalb vor allem in den Ballungsgebieten und in den sogenannten »1a-Lagen« im Jahr 2013 weiter an. Niedrigen Zinsen stehen insoweit höhere Kaufpreise und damit korrespondierend meist auch ein höherer Fremdfinanzierungsbedarf gegenüber. So konnten auch wir von diesem Gesamttrend mit sehr erfreulichen Ergebnissen im Baufinanzierungs- und iBauspargeschäft profitieren. Wir sehen aber mit Blick auf die starke Nachfrage unsere Aufgabe zudem darin, unsere Kunden über die möglichen langfristigen Risiken des Immobilienerwerbs aufzuklären.

## Unsere Erfolge und Aktivitäten

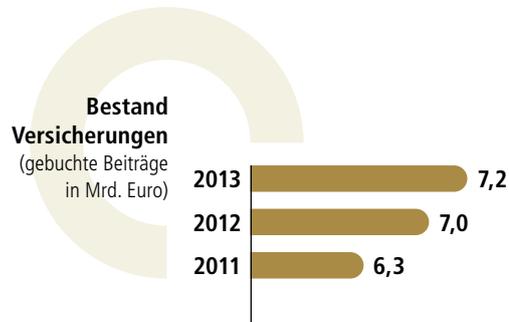
Unser Anliegen ist es, unsere Kunden dauerhaft in allen Fragen des Vermögensaufbaus, der Vermögensabsicherung sowie der Alters- und Gesundheitsvorsorge zu beraten und zu betreuen. Ausdruck der Erfolge dieser auf Dauer ausgerichteten Vermögensberatung ist die Entwicklung des Gesamtbestands der von uns betreuten Verträge. Diesen konnten wir im Geschäftsjahr 2013 in den Sparten Lebensversicherung, Bausparen, Investmentanlagen und unter Berücksichtigung der Beiträge in den sonstigen Versicherungen und der Baudarlehen um 1,8 Prozent auf nunmehr 178,6 Milliarden Euro Gesamtvolumen ausbauen. Dieser Steigerung des Gesamtbestands liegen – ganz im Sinne unserer Allfinanzkonzeption – Spitzen- und Rekordergebnisse in Einzelsegmenten zugrunde.



### Versicherungen

Die im Vorjahr im Versicherungsgeschäft durchbrochene »Schallgrenze« von 7 Milliarden Euro gebuchten Beiträgen konnten wir nicht nur halten, sondern mit nunmehr 7,2 Milliarden Euro sogar um weitere 3,2 Prozent steigern. Nach vorläufigen Angaben des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft liegt unser Marktanteil damit am gesamten deutschen Versicherungsmarkt bei 3,7 Prozent.

In der Rangordnung der größten Versicherungskonzerne in Deutschland wäre die Deutsche Vermögensberatung so als »fiktive« Versicherungsgesellschaft auf Platz 8 in den »Top-Ten« der Branche.

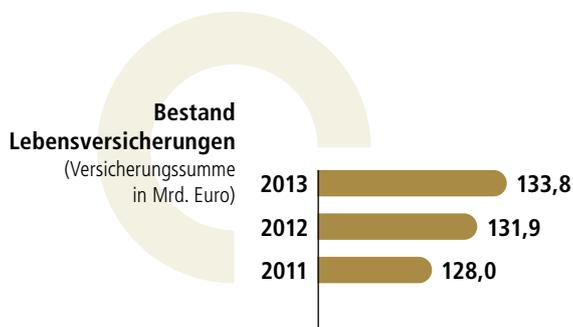


Besonders erfreulich schnitt dabei erneut die Kompositversicherung mit einer Rekordproduktion in Höhe von 223,1 Millionen Euro ab, ein Plus gegenüber dem Vorjahr in Höhe von 5,8 Prozent. Korrespondierend stieg auch der Bestand um 6,7 Prozent auf nunmehr 1,2 Milliarden Euro Jahresversicherungsprämie. Zu diesen Ergebnissen konnten nahezu alle Teilbereiche des Privat- und des Firmenkundengeschäfts beitragen.

Besondere Erfolge erzielten wir im sogenannten »K-Kündigungsgeschäft«, also im Neugeschäft mit Kraftfahrtversicherungen. Der Nettoneuzugang lag hier im Jahr 2013 bei rund 23.300 Verträgen. Vergleichbare Erfolge verzeichnete das Geschäft mit dem sogenannten »Pflege-Bahr«, einer mit staatlichen Zulagen geförderten Pflegezusatzversicherung, bei der unsere Kunden schon mit einem Mindest-Eigenbeitrag in Höhe von 10 Euro pro Monat zusätzliche 5 Euro staatliche Zulage erhalten. Unser Partner Central Krankenversicherung konnte uns – als einer der ersten Krankenversicherer überhaupt – gleich zum Start dieses Produkts zum 1. Januar 2013 ausgesprochen wettbewerbsfähige Tarife an die Hand geben, die zwischenzeitlich bereits mehrfach prämiert wurden. Wir haben diesen Wettbewerbsvorteil genutzt. Mit 27.820 vermittelten Verträgen gehören wir zu den Marktführern in diesem Segment.

Trotz des schwierigen Marktumfelds konnte auch die Lebensversicherung zur sehr guten Gesamtentwicklung im Versicherungsbereich beitragen. Dies gilt insbesondere für den Lebensversicherungsbestand (Versicherungssumme), den wir im Berichts-

jahr um 1,4 Prozent auf inzwischen 133,8 Milliarden Euro ausbauen konnten. Dazu haben ganz wesentlich auch staatlich geförderte Produkte beigetragen. Mit 15 Prozent Marktanteil im Riester-Neugeschäft und 9 Prozent Marktanteil im Rürup-Geschäft sind wir auch weiterhin in beiden Bereichen Marktführer. Insgesamt liegt unser Marktanteil in der Lebensversicherung im eingelösten Neugeschäft (laufender Beitrag) aktuell bei 6,6 Prozent.

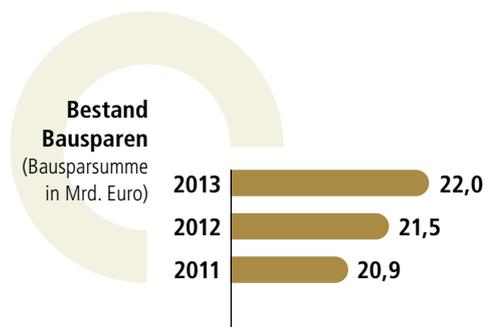


### Baufinanzierung und Bausparen

Das niedrige Zinsniveau und der Trend zur Geldanlage in Sachwerten sind auch weiterhin für viele Anreiz, in Immobilien zu investieren, sei es zur Eigennutzung oder als Kapitalanlage. Die Nachfrage nach Baufinanzierungen ist vor diesem Hintergrund ungebrochen. So konnten wir das Neugeschäft in diesem Bereich mit 2,3 Milliarden Euro im Jahr 2013 konstant auf dem Niveau des bisherigen Rekordjahrs 2012 halten. Mit 47,1 Prozent Anteil fließt dieses Neugeschäft in erster Linie unserem Premiumpartner Deutsche Bank zu.

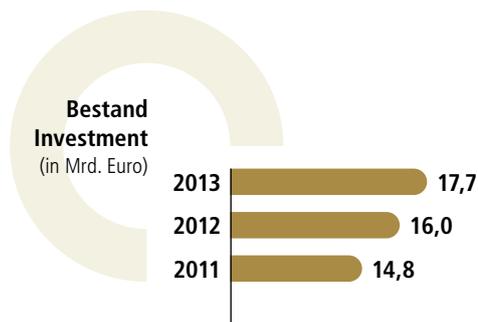
Vom Gesamttrend profitiert auch das Bausparen. Darüber wird es Kunden möglich, die sich den »Traum von den eigenen vier Wänden« erst in einigen Jahren erfüllen können oder wollen, das aktuell niedrige Zinsniveau für die Zukunft abzusichern. Ein weiterer Vorzug des Bausparens ist, dass selbst bei neu abgeschlossenen Verträgen unmittelbar zinsgünstige Darlehen für den Immobilienerwerb zur Verfügung gestellt werden können. Ebenso nutzen viele Kunden die niedrigen Zinsen, um (teil-

weise) kreditfinanziert in die Modernisierung oder Renovierung ihrer Immobilie zu investieren. Insgesamt konnten wir so im Berichtsjahr im Bausparen mit 2,2 Milliarden Euro im Neugeschäft einen neuen Rekord aufstellen. Dies entspricht einer Steigerung von 5,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr.



### Investmentfonds

Wiederum erfreulich entwickelte sich auch im Jahr 2013 unser Investmentgeschäft, das wir direkt durch die Vermittlung von Investmentfonds und indirekt über die Vermittlung von fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherungen betreiben. Letzteres eröffnet unseren Kunden die Möglichkeit, mit einem Produkt gleichermaßen biometrische Risiken abzusichern und von den Chancen der Wertpapiermärkte zu profitieren. Unsere Erfolge belegen das Interesse unserer Kunden an einer solchen Form der Vorsorge: Mit 25 Prozent Marktanteil sind wir unangefochtener Marktführer in der fondsgebundenen Rentenversicherung.



Auch bei reinen Sparplänen ohne Versicherungsmantel konnten wir kräftig zulegen. So haben wir im Berichtsjahr im Inland knapp 115.000 solcher Sparpläne neu abgeschlossen, eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 8,2 Prozent. Diese erfreuliche Entwicklung ist unter anderem auch auf die attraktiven Produktkonzeptionen unseres Partners DWS Investments im Renten- wie auch im europäischen Aktienfondsbereich zurückzuführen. Das Neugeschäft mit Investmentfonds (einschließlich der Zuflüsse aus der Vermittlung von fondsgebundenen Lebensversicherungen) erhöhte sich vor diesem Hintergrund um 3,2 Prozent auf 1,9 Milliarden Euro. Der Bestand legte – auch mit Blick auf die erfreuliche Entwicklung der Aktienmärkte – noch stärker um 11,0 Prozent auf 17,7 Milliarden Euro zu.

#### Bankprodukte

Im Bereich der Bankprodukte ist immer noch das Girokonto von entscheidender Bedeutung in der umfassenden Beratung des Kunden. Nach weiteren Verbesserungen der Konditionen konnten wir im Jahr 2013 im Inland 77.091 Kunden von den Vorteilen des Zinskonto Plus unseres Partners Deutsche Bank und von einem Wechsel der Bankverbindung überzeugen, ein Zuwachs gegenüber dem Vorjahr in Höhe von 12,1 Prozent.

#### Bedeutung für unsere Partnergesellschaften

Für unsere Partnergesellschaften sind wir durchgängig eine ganz wesentliche Bestimmungsgröße für deren wirtschaftlichen Erfolg. Dies gilt im Besonderen für unsere Partnergesellschaften der Generali Deutschland Gruppe, aber auch für die Deutsche Bank mit ihrem Tochterunternehmen DWS Investments, für die wir längst in Deutschland der bedeutendste Vertriebsweg außerhalb des eigenen Filialnetzes sind. So konnte beispielsweise unser Bestandsanteil im Investmentgeschäft (Wertpapier-Publikumsfonds ohne offene Immobilien-Publikumsfonds) der DWS / Deutsche Bank-Gruppe zum Stichtag 31. Dezember 2013 auf 5,9 Prozent ausgebaut werden.

Unsere Anteile am Neugeschäft unserer Versicherungspartner im Generali-Konzern haben sich nochmals um 1,2 Prozentpunkte auf jetzt 93,3 Prozent erhöht. Unser Anteil am Vertragsbestand liegt zwischenzeitlich bei 85,6 Prozent.

Es ist diese große Bedeutung, die uns zukommt und die wir uns über Jahrzehnte erarbeitet haben, genauso sind es aber auch Art und Inhalte der Zusammenarbeit mit unseren Partnern, die unsere gemeinsamen Erfolge erst möglich machen. So vertrauen unsere Partner darauf, dass wir aufgrund unserer vielen tausend Kundengespräche genau wissen, welche Produkte gefragt sind. Wir vertrauen im Gegenzug darauf, dass unsere Partner uns bei der Umsetzung solcher Produktwünsche effizient unterstützen und darüber hinaus kunden- und vertriebsorientierte Serviceprozesse gewährleisten. Wir sind sicher, dass gerade diese vertrauensvolle und überaus konstruktive Form der Zusammenarbeit für beide Seiten – für uns wie für unsere Partnergesellschaften – ein durchschlagender Wettbewerbsvorteil ist.



#### Tragende Säulen unseres Erfolgs:

Die Partnerschaften mit der Deutschen Bank und den Unternehmen des Generali-Konzerns.



**Unsere  
Partnergeseellschaften  
(Inland)**



**Partnergeseellschaften der  
Deutschen Vermögensberatung**

**Banken und Bausparkassen**

Inland:  
Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG,  
Frankfurt am Main  
Deutsche Bausparkasse Badenia AG, Karlsruhe  
Commerzbank AG, Frankfurt am Main  
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG, München  
Santander Bank - Zweigniederlassung der  
Santander Consumer Bank AG, Frankfurt am Main  
DSL Bank, Bonn – Ein Geschäftsbereich der  
Deutsche Postbank AG

Österreich:  
BAWAG P.S.K. Bank für Arbeit und Wirtschaft und  
Österreichische Postsparkasse Aktiengesellschaft, Wien  
Dornbirner Sparkasse Bank AG, Dornbirn  
Generali Bank AG, Wien  
HYPO NOE Landesbank AG, St. Pölten  
Oberbank AG, Linz  
Oberösterreichische Landesbank Aktiengesellschaft  
HYPO Oberösterreich, Linz  
s Wohnfinanzierung Beratungs GmbH, Wien  
Salzburger Landes-Hypothekbank Aktiengesellschaft, Salzburg  
Sparkasse Bregenz Bank AG, Bregenz  
Sparkasse der Stadt Feldkirch, Feldkirch  
Sparkasse der Stadt Kitzbühel, Kitzbühel  
Sparkasse Kufstein, Tiroler Sparkasse von 1877, Kufstein  
Sparkasse Schwaz AG, Schwaz  
Tiroler Sparkasse Bankaktiengesellschaft Innsbruck, Innsbruck  
UniCredit Bank Austria AG, Wien  
Volksbank Vorarlberg e. Gen., Rankweil  
Vorarlberger Landes- und Hypothekbank AG, Bregenz

Schweiz:

Bank Zweiplus AG  
Bank COOP AG  
BSI AG  
Credit Suisse AG

**Investmentgesellschaften**

Inland:  
Deutsche Asset & Wealth Management Investment GmbH,  
Frankfurt am Main  
DWS Investment S.A. Luxembourg, Sennigerberg  
Allianz Global Investors Europe GmbH, Frankfurt am Main  
Generali Investments Deutschland  
Kapitalanlagegesellschaft mbH, Köln  
SEB Investment GmbH, Frankfurt am Main  
RREEF Investment GmbH, Frankfurt am Main  
Allianz Global Investors Luxembourg S.A.

Österreich:

Allianz Global Investors Europe GmbH, Frankfurt am Main  
Deutsche Asset & Wealth Management Investment GmbH,  
Frankfurt am Main  
DWS Investment S.A., Luxemburg  
Pioneer Investments Austria GmbH, Wien

Schweiz:

Deutsche Asset Management Schweiz AG, Zürich

**Versicherungsgesellschaften**

Inland:  
AachenMünchener Lebensversicherung AG, Aachen  
AachenMünchener Versicherung AG, Aachen  
Generali Deutschland Pensionskasse AG, Aachen  
AdvoCard Rechtsschutzversicherung AG, Hamburg  
Central Krankenversicherung AG, Köln

Österreich:

Generali Versicherung AG, Wien

Schweiz:

Assura SA  
CONCORDIA Schweizerische Kranken- und  
Unfallversicherung AG  
CSS Versicherungsgruppe  
Generali Schweiz Holding AG  
Groupe Mutuel, Association d'assureurs  
ÖKK Kranken- und Unfallversicherungen AG  
PAX Schweizerische Lebensversicherungs-Gesellschaft  
Sanitas Grundversicherungen AG  
SWICA Gesundheitsorganisation  
Visana Krankenversicherung / Visana Versicherung AG



Ein ganz besonderes Anliegen war es unserer Bundeskanzlerin, im Rahmen ihrer Ansprache die herausragenden Leistungen unseres Firmengründers zu würdigen. Hier im Bild mit seinen Söhnen Reinfried (links) und Andreas Pohl.

### **Entwicklung des Kundenbestands und der Vertriebsorganisation**

Mit den erfreulichen Ergebnissen in fast allen Segmenten unserer Beratungstätigkeit korrespondiert auch die Entwicklung unseres Kundenbestands und unserer Vertriebsorganisation. So konnten wir unseren Kundenbestand mit rund sechs Millionen Kunden auf hohem Niveau konstant halten. Auch unsere Vertriebsorganisation blieb nahezu stabil, mit Blick auf den Markt ein sehr guter Erfolg. Diesen unterstreicht auch die Anzahl unserer Direktionen und Geschäftsstellen, die mit 3.420 fast genau auf Vorjahresniveau lag.

### **Bundeskanzlerin zu Gast beim BDV**

Einen ganz besonderen Gast konnte mit unserer Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel der Bundesverband Deutscher Vermögensberater (BDV) anlässlich seiner Jahreshauptversammlung am 21. Mai 2013 in Wiesbaden begrüßen.

Die Bundeskanzlerin unterstrich in ihrer Ansprache vor den rund 3.000 anwesenden Verbandsmitgliedern die wichtige sozialpolitische Aufgabe, die jeder Vermögensberater tagtäglich ausübt. Besonders war ihr aber daran gelegen, das unternehmerische Lebenswerk des Gründers der Deutschen Vermögensberatung, Prof. Dr. Reinfried Pohl, zu würdigen und auf dessen vielfältiges, über das Unternehmen hinausgehendes Engagement in unserer Gesellschaft einzugehen.



Hoher Besuch bei einem schlagkräftigen Verband: Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel besucht den Bundesverband Deutscher Vermögensberater zu dessen Jahreshauptversammlung 2013.

### **Maßnahmen zur Förderung der Vertriebsorganisation**

Kern unseres Geschäftsmodells ist – neben der branchenübergreifenden Allfinanzberatung – das Wesen einer Betreuungsgesellschaft für selbstständig und unternehmerisch arbeitende Vermögensberater. Allein deshalb war und ist es immer unser Anliegen, neue Vermögensberater für unser Unternehmen zu gewinnen und die vorhandenen Vermögensberater in ihrer Tätigkeit bestmöglich zu unterstützen. Dies galt auch für das Jahr 2013, in dem wir erneut vielfältige entsprechende Maßnahmen zur Förderung der Vertriebsorganisation ergriffen haben.

Dazu gehörte unter anderem die Bildung von insgesamt 13 Direktionsbereichen, die seit Anfang 2014 unseren Direktionen eine organisatorische Plattform für den beruflichen Erfahrungsaustausch und für eine gemeinsame vertriebliche Ausrichtung geben. So ist vorgesehen, dass die einem Bereich zugehörigen Direktionen gemeinsame Veranstaltungen durchführen und gemeinsame Ziele verfolgen, ohne hierbei die Autonomie der einzelnen Direktion zu beschneiden. Die Koordinierung der neu geschaffenen Direktionsbereiche obliegt dem jeweils zuständigen Bereichsvorstand und einem Beirat bestehend aus bis zu 6 Direktionsleiterinnen und Direktionsleitern.

### **Stärkung der nebenberuflichen Vermögensberatung**

Einer unseren wesentlichen Erfolgsfaktoren in der Mitarbeitergewinnung ist die Möglichkeit, Vermögensberatung als Beruf zunächst nebenberuflich als Vertrauensmitarbeiter oder Vermögensberater-Assistent kennenzulernen. Vor diesem Hintergrund haben wir auch im Jahr 2013 wieder vielfältige Maßnahmen zur Förderung einer solchen nebenberuflichen Tätigkeit ergriffen, mit beachtlichen Erfolgen: Die Anzahl der aktiven Vertrauensmitarbeiter, in erster Linie Empfehlungsgeber, konnten wir so im Jahr 2013 in Deutschland und Österreich auf 9.311 erhöhen, eine Steigerung gegenüber Vorjahr um 28,0 Prozent. Insgesamt 2.142 Vertrauensmitarbeiter nahmen im Jahr 2013 die Tätigkeit eines Vermögensberater-Assistenten auf, deren Aufga-

be unter anderem in der Kundengewinnung und Erfassung von Kundendaten mit Hilfe unserer Analyse besteht.

### **Kooperation mit der Fachhochschule der Wirtschaft**

Erstmals seit der jetzt schon sechs Jahre bestehenden Kooperation mit der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) in Mettmann konnte im Oktober 2013 der neue Studiengang den Lehrbetrieb in Marburg aufnehmen. Wir haben so unser Ziel einer – unter Wahrung der wissenschaftlichen Eigenständigkeit der FHDW – faktisch unternehmenseigenen Hochschule am Standort Marburg erreicht. Wir sind zuversichtlich, damit allerbeste Voraussetzungen für die weiter steigenden Anforderungen an die Ausbildung zum Vermögensberater und zur zukünftigen Führungskraft in unserem Unternehmen geschaffen zu haben.

Mit einer Rekordzahl von 35 immatrikulierten Studienanfängern erweist sich die Verlagerung dieser Ausbildungsaktivitäten in das unmittelbare Umfeld unseres Zentrums für Vermögensberatung in Marburg, des Holdinggebäudes und des Rosenpark-Areals als wegweisende richtige Entscheidung. Mit Beginn des nächsten Studienjahrs im Oktober 2014 soll im ehemaligen, von uns erworbenen Hotel Waldecker Hof der Lehrbetrieb aufgenommen werden. Ebenso werden dort die Studierenden ihre Unterkunft finden.



Ab Oktober 2014 Heimat der Fachhochschule der Wirtschaft – das aufwändig umgebaute Gebäude des ehemaligen Hotels Waldecker Hof in unmittelbarer Nähe zum Zentrum für Vermögensberatung.

### Beteiligung an der DWS Investments

Erstmals seit ihrem Bestehen ist die Deutsche Vermögensberatung an einer ihrer Partnergesellschaften, der DWS Investments, beteiligt. Die Beteiligung in Höhe von 0,5 Prozent ist nicht das Ergebnis einer strategischen Neuausrichtung des Unternehmens, sondern vielmehr Ausdruck der Anerkennung der Deutschen Bank, Eigentümerin der DWS Investments, für die langjährigen Vertriebsfolge der Deutschen Vermögensberatung im Rahmen der eingegangenen strategischen Partnerschaft bei der Vermittlung von Bankprodukten und Investmentfonds.

### IT-Vertriebsunterstützung – Benchmark im Finanzvertrieb

Generell ist es unser Anspruch, unsere Vermögensberater in allen Bereichen ihrer beruflichen Tätigkeit bestmöglich zu unterstützen. Dies gilt auch und ganz besonders für den IT-Bereich, dessen Bedeutung mit Blick auf die immer weiter fortschreitende globale Digitalisierung ständig zunimmt.



**Längst integraler Bestandteil eines Beratungsgesprächs:** Das iPad, bestückt mit einer Vielzahl von »Apps«, die dem Kunden veranschaulichen, worum es geht. Über 10.000 solcher Geräte sind in unserer Vertriebsorganisation im Einsatz.

So nutzen inzwischen über 10.000 Vermögensberater das iPad von Apple in der Kundenberatung, Mitarbeitergewinnung und Ausbildung. Auch 2013 konnten wir dafür neue hilfreiche Applikationen (Apps) wie zum Beispiel zur Immobilienfinanzierung oder zur betrieblichen Altersversorgung zur Verfügung stellen. Längst sind wir so einer der größten in Deutschland ansässigen Firmenkunden von Apple und deshalb immer in vorderster Reihe, wenn es um Innovation und technischen Fortschritt geht.

Als erster Finanzvertrieb konnten wir im Jahr 2013 eine Daten-Cloud mit Anbindung an unser Online-System und die Kundenakten in Betrieb nehmen. Die Cloud steht nunmehr allen Vermögensberatern zur Nutzung zur Verfügung. Über sie besteht – die bei Verfügbarkeit einer Internetanbindung – die Möglichkeit, ohne zeitliche oder räumliche Grenzen Kundendaten abzurufen oder zu bearbeiten sowie Dokumente und Daten abzulegen oder auf Endgeräten anzuzeigen. Gerade mit Blick auf die immer weiter zunehmende Verbreitung von Tablets wie dem iPad bietet eine Cloud insoweit unseren Vermögensberatern fast grenzenlose Möglichkeiten der Nutzung digitaler Daten.

Weitreichend waren auch im Jahr 2013 wieder die Innovationen im Bereich Internet-Marketing. Mit einem neu geschaffenen Facebook-Baukasten haben unsere Vermögensberater nunmehr die Option, sich mit minimalem Aufwand eigene professionell gestaltete Facebook-Seiten mit Anbindung an die Vermögensberater-Homepage und an die Informationskanäle des Unternehmens einzurichten und diese vertrieblich zu nutzen. Auf sehr positive Resonanz stieß bei unseren Vermögensberatern auch die Einführung sogenannter Signaturen, die es ermöglichen, jede an einen Kunden versandte @-Mail automatisch am Ende durch ein vertrieblich relevantes Thema zu ergänzen, wodurch gezielt Anfragen von Kunden generiert werden können.





**Gelebte Partnerschaft:** Rund 1.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der AachenMünchener Versicherungen besuchten 2012 und 2013 unser Zentrum für Vermögensberatung und erfuhren dort sehr vieles über die Erfolgsgeschichte der Deutschen Vermögensberatung und über die Arbeitsweisen eines Vermögensberaters.

### **Partnerschaftstreffen**

Einer der wesentlichen Erfolgsfaktoren für unser Geschäft ist die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Partnergesellschaften, allen voran mit den AachenMünchener Versicherungen. Dies gilt im Besonderen für die Zusammenarbeit vor Ort zwischen unseren Vermögensberatern und den Mitarbeitern der Kundenservicedirektionen der AachenMünchener, in denen das durch uns vermittelte Geschäft verwaltet wird.

Um das Verständnis für die Arbeit eines Vermögensberaters noch weiter zu vertiefen, das Wesen der Deutschen Vermögensberatung als familiengeführten Finanzvertrieb stärker zu verinnerlichen und so zu einer stetig besseren Zusammenarbeit vor Ort beizutragen, erhielten auf Einladung der Deutschen Vermögensberatung und der AachenMünchener – wie schon im Jahr 2012 – auch im Berichtsjahr wieder rund 600 Mitarbeiter unseres Partners Gelegenheit zu einem Besuch in Marburg.

Somit haben jetzt nahezu alle mit der Geschäftsabwicklung sowie dem Kunden- und Vertriebservice betrauten Mitarbeiter aus den Kundenservicedirektionen und der Hauptverwaltung der AachenMünchener Versicherungen über diese Möglichkeit tiefen Einblick in das Geschäftsmodell und die Geschichte unseres Unternehmens sowie in die Arbeitsweisen eines Vermögensberaters erhalten.

Vergleichbare Partnerschaftstreffen gab es mit Mitarbeitern und Führungskräften der Deutschen Bank und der DWS Investments.

### **Zulassung nach § 34f der Gewerbeordnung**

Außergewöhnliche Belastungen für das Unternehmen und für die betroffenen Vermögensberater waren im Jahr 2013 mit den Anforderungen des zum Jahresbeginn in Kraft getretenen § 34f der Gewerbeordnung verbunden. Die gesetzlichen Vorschriften beinhalten weitreichende Regelungen für jeden Vermittler von Finanzanlagen, zu denen auch die von uns angebotenen Investmentfonds gehören.

Die Regelungen umfassen unter anderem detaillierte Dokumentationspflichten für das Beratungsgespräch, die wir in den Beratungsprozess integrieren mussten, sowie die Verpflichtung zum Nachweis einer ausreichenden Vermögensschadenhaftpflichtversicherung und des für die Beratung nach Auffassung des Gesetzgebers notwendigen Fachwissens (Sachkunde-Nachweis). Letzteres ist durch eine schriftliche wie mündliche Prüfung vor den zuständigen Industrie- und Handelskammern nachzuweisen.

Ein Großteil unserer Vermögensberater konnte aufgrund langjähriger Erfahrung im Investmentgeschäft von einer sogenannten »Alte-Hasen-Regelung« profitieren, aufgrund derer eine Zulassung nach § 34f der Gewerbeordnung auch ohne Sachkunde-Nachweis möglich war. Nicht unter diese Regelung fielen insgesamt 7.610 Vermögensberater, die deshalb bis spätestens zum 31. Dezember 2014 entsprechende Nachweise zu erbringen haben. Wir bieten diesen Vermögensberatern eine für diese Gesetzesvorschrift geschaffene kostenfreie Intensivausbildung mit Prüfungsvorbereitung an, für die insgesamt je nach Wissensstand ca. 12 bis 15 Ausbildungstage aufgewendet werden müssen. Darüber hinaus musste das dem Sachkunde-Nachweis zugrunde liegende Fachwissen in unsere laufende Fachausbildung für neu unter Vertrag genommene Vermögensberater integriert werden, um auch diese für die Vermittlung von Investmentfonds zu qualifizieren.

### Ratings und Auszeichnungen

Vielfältig waren auch im Jahr 2013 wieder die Auszeichnungen, die unser Unternehmen erhielt. Zum wiederholten Male bestätigt wurden unsere nachweisliche Finanzstärke sowie unsere exzellenten Service- und Karriere-Ratings als eindrucksvolle Belege für erstklassige Beratung und ausgezeichnete Karriere- und Einkommenschancen bei der Nummer 1 der Allfinanzvertriebe in Deutschland.

Im »Top-Rating« von Hoppenstedt gehörte die Deutsche Vermögensberatung zum dritten Mal in Folge zu den ganz wenigen Unternehmen mit hervorragender Bonität und wurde deshalb erstmals

mit dem sogenannten »Silver-Rating« ausgezeichnet. Das Finanzmagazin »Cash« setzte uns im jährlich erscheinenden Ranking zu den Umsatzerlösen der Finanzvertriebe in Deutschland auch im Jahr 2013 wieder auf Platz 1. Das »Handelsblatt« und die Universität St. Gallen reihten uns zum dritten Mal in Folge in die bundesweit 50 kundenorientiertesten Dienstleister ein. Das Deutsche Institut für Service-Qualität setzte uns im Wettbewerb um die beste Bedarfsanalyse auf Platz 1 und zeichnete uns im Bereich Versicherungen als Testsieger »Beste Beratung« aus. Wie attraktiv wir als Partner unserer Vermögensberater sind, dokumentiert neben dem zum vierten Mal in Folge mit exzellent bewerteten Karriere-Rating von Assekurata die uns vom CRF Institut zum dritten Mal in Folge verliehene Auszeichnung »Top-Arbeitgeber Deutschland«.

Ausdruck erstklassiger Beratung und hervorragender Karrieremöglichkeiten: unsere vielfältigen Ratings und Auszeichnungen.



### **Geschäftsentwicklung der Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG**

Unsere Vertriebstochter Allfinanz Deutsche Vermögensberatung, die Anfang 2008 aus der damaligen Stammorganisation der AachenMünchener Versicherung hervorgegangen ist, hat sich auch im Berichtsjahr wieder sehr positiv entwickelt. Bereinigt um die Sondereffekte durch die Unisex-Tarife Ende 2012 konnten Umsatz und Ertrag auf dem hohen Niveau der Vorjahre gehalten werden. Erstmals erzielte unser Tochterunternehmen im Bestandsgeschäft ein Wachstum. Die Investitionen der letzten Jahre in das Firmenkundengeschäft wirken sich zunehmend mit erfreulichen Wachstumseffekten aus.

Wesentliche Erfolgsfaktoren sind die hohe Stabilität der hauptberuflichen Organisation, der Ausbau der nebenberuflichen Organisation mit mittlerweile rund 3.000 Partnern und die Etablierung zusätzlicher Zugangswege wie beispielsweise eine duale IHK-Ausbildung. Diese Bemühungen und Erfolge fanden auch Ausdruck in der Verbesserung im Karriere-Rating der Assekurata – von einem »sehr guten« auf ein »exzellentes« Gesamturteil.

### **Geschäftsentwicklung im Ausland**

Unsere Tochtergesellschaft in Österreich konnte in einem sehr schwierigen Marktumfeld im Geschäftsjahr 2013 im Vergleich zum Vorjahr die Umsatzerlöse von 21,0 auf 22,0 Millionen Euro weiter steigern. Dies war durch eine weiterhin konsequente Fokussierung auf das bewährte Allfinanzkonzept und die damit einhergehende dauerhafte Beratung der Kunden in Österreich in allen Fragen des Vermögensaufbaus, der Vermögensabsicherung sowie der Alters- und Gesundheitsvorsorge möglich.

Zum dritten Mal in Folge bewertete die renommierte Rating-Agentur Assekurata die Karrierechancen bei der Deutschen Vermögensberatung Bank AG in Österreich mit der Bestnote »exzellent«. Insbesondere hoben die Analysten die ausgezeichnete Vertriebsunterstützung, die Finanzstärke des Unternehmens und das Beratungs- und Betreuungskonzept hervor.

Unsere Tochtergesellschaft Schweizer Vermögensberatung (SVAG) hat sich im Jahr 2013 positiv entwickelt und im Markt gut behauptet. Der Umsatzanteil der SVAG am Neugeschäft der Generali konnte weiter erhöht werden. In der Krankenversicherung ist es gelungen, die Provisionserlöse um 17 Prozent zu steigern. Der Bestand an Sachversicherungsverträgen konnte um 21 Prozent weiter ausgebaut werden. Mit der Generali haben wir ab sofort einen weiteren Partner im Hypothekengeschäft. Zudem ermöglicht die neue Kooperation mit der Bank BSI weitere Gestaltungsmöglichkeiten für eine bedarfsgerechte Vermögensplanung. Die Ratingagentur Assekurata hat die Karrierechancen für Vermögensberater der SVAG erneut mit der Bewertung »sehr gut« ausgezeichnet. Die SVAG verfügt somit weiterhin als einziger Finanzvertrieb in der Schweiz über ein solches Karriere-Rating.

## **Soziales Engagement**

»Menschen brauchen Menschen« – das Motto des Vorstandsvorsitzenden und Gründers der Deutschen Vermögensberatung, Prof. Dr. Reinfried Pohl, ist heute aktueller denn je. Es ist wichtig, dass Unternehmen Verantwortung übernehmen, sich für die Gesellschaft einsetzen und damit zu deren Zukunftsfähigkeit beitragen. Auch die Unternehmenspolitik der Deutschen Vermögensberatung ist geprägt von wirtschaftlicher und sozialer Verantwortung.

Sowohl das Unternehmen als auch die Gründerfamilie engagieren sich bereits seit vielen Jahren in den Bereichen Forschung, Ausbildung und Kultur. Mit einer Vielzahl an Projekten und Initiativen werden soziale, kulturelle und wissenschaftliche



Eines der vielen Förderprojekte der Gründerfamilie in Marburg: Das Anneliese Pohl Krebszentrum.

Einrichtungen insbesondere in Marburg, dem Sitz der Deutschen Vermögensberatung Holding, und in Frankfurt am Main, dem Sitz der Unternehmenszentrale, gefördert. Als Gründungsmitglied ist die Deutsche Vermögensberatung zudem Förderer der Stiftung »House of Finance« der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt am Main.

Getreu dem Unternehmensleitsatz »Früher an Später denken« ist die Deutsche Vermögensberatung ebenfalls in der Kinder- und Jugendförderung aktiv. So beteiligt sich das Unternehmen unter anderem an dem vom Deutschen Schwimmverband e.V. entwickelten Schwimmernprogramm »SwimStars« zur Schwimmförderung von Kindern und Jugendlichen und steht mit einem »DVAG-Juniorteam« jungen Leistungsschwimmern zur Seite.

In Marburg setzt sich die Familie Pohl mit der »Dr. Reinfried Pohl-Stiftung« und der »Anneliese Pohl-Stiftung« maßgeblich für die universitäre Ausbildung und die Krebsforschung ein. Mit der »Dr. Reinfried Pohl-Stiftung« werden die Bereiche Wissenschaft und Forschung an der Philipps-Universität Marburg bereits seit 1997 mit zahlreichen Projekten, wie der Einrichtung einer Bibliothek für das »Juristische Seminar« oder dem »Zentrum für

medizinische Lehre«, unterstützt. Die »Anneliese Pohl-Stiftung« ist Träger der »Anneliese Pohl-Psychosozialen Krebsberatungsstelle«, in der Psychologen und andere Spezialisten Krebspatienten und deren Angehörige umfassend beraten. Ein weiteres Projekt der Stiftung ist beispielsweise das »Anneliese Pohl-Habilitationsprogramm«, das jungen Habilitandinnen am Fachbereich Medizin an der Marburger Philipps-Universität hilft, Karriere und Familie gleichzeitig zu meistern.

Darüber hinaus leistete Prof. Dr. Pohl durch großzügige Förderungen der beiden Stiftungen einen wichtigen Beitrag dazu, dass sich das »Anneliese Pohl Comprehensive Cancer Center« der Philipps-Universität Marburg zum größten zertifizierten onkologischen Zentrum Hessens entwickeln konnte.



# Reinfried Pohl

## Der Doktor, der Kämpfer, der Sieger

So der Titel der im Jahr 2013 erschienenen Biografie über den Gründer der Deutschen Vermögensberatung, die nicht nur eindrucksvoll Einblicke in dessen Leben und dessen unternehmerische Lebensleistung gibt, sondern darüber hinaus so manches verrät, das bislang öffentlich in dieser Form nicht bekannt war. So ist es dem Verfasser der Biografie, dem früheren Mitherausgeber der Frankfurter Allgemeinen Zeitung und heutigen Bildzeitungs-Kolumnisten Dr. Hugo Müller-Vogg auf eindrucksvolle Weise gelungen, das bisherige Leben eines Mannes nachzuzeichnen, der zu Recht unter die wenigen, ganz großen »Vorzeige-Unternehmer« der Nachkriegsgeschichte eingereiht wird.

### Reinfried Pohl – der Doktor

Damit wird allenfalls am Rande daran erinnert, dass sich Reinfried Pohl nach den Wirren des Kriegs und der Vertreibung aus seiner Heimat mit einem Jurastudium nichtzufriedengab und deshalb seine erworbenen juristischen Kenntnisse sowie sein politisches Interesse in einer Dissertation zusammenführte. Viel mehr Bedeutung erhält der akademische Titel als die Anrede, die seine Vermögensberater respektvoll verwenden, wenn sie Reinfried Pohl ansprechen – nicht als Herrn Dr. Pohl, sondern einfach nur kurz und familiär als »Doktor«.

### Reinfried Pohl – der Kämpfer

Wer das Buch liest, findet vielfach Passagen, in denen deutlich wird, was gemeint ist. Sein ganzes Leben war und ist Kampf. Als Jugendlicher noch der Kampf ums Überleben, später als Visionär,

der angetreten war, seine Allfinanzkonzeption gegen alle Widerstände am Markt zu etablieren. Und bis heute als erfolgreicher Unternehmer, der immer wieder aufs Neue Wege findet, sein Imperium auch in schwierigsten Marktsituationen weiter auszubauen.

### Reinfried Pohl – der Sieger

Auch dieses Attribut belegt das Buch vielfach, im Kleinen wie im Großen.

Indem beschrieben wird, wie Reinfried Pohl es schaffte, gegen den Willen ihrer Familie Anneliese Pohl zu heiraten.

Wie er die Bonnfinanz zu einem erfolgreichen, noch heute existierenden Finanzvertrieb aufbaute, dessen Führung ihm aufgrund seiner Erfolge von Dritten entrissen wurde.

Oder wie er – und das ist der weithin am deutlichsten sichtbare seiner Siege – die Deutsche Vermögensberatung aufbaute und an die Spitze aller eigenständigen Finanzvertriebe führte.

Es gibt nur sehr wenige Unternehmerpersönlichkeiten in Deutschland, die Vergleichbares geleistet haben. Und es gibt wohl keinen, der von seinen Mitarbeitern so wertgeschätzt und geachtet wird wie Reinfried Pohl.



Andreas Pohl

## »Die Marktberreinigung ist in vollem Gange«

Seit September 2013 ist Andreas Pohl, Generalbevollmächtigter der Deutschen Vermögensberatung und Mitglied der Geschäftsleitung der Deutsche Vermögensberatung Holding, gemeinsam mit seinem Vater Prof. Dr. Reinfried Pohl alleinverantwortlich für die operative Führung und Steuerung der Deutschen Vermögensberatung. Er skizziert im Folgenden, worin er zentrale Herausforderungen der nächsten Jahre sieht.

### Wofür stehen Sie in Ihrer neuen Funktion?

Zunächst einmal ist es eine große Verantwortung, gemeinsam mit meinem Vater die Geschicke eines so großen und erfolgreichen Unternehmens zu lenken. Diese Verantwortung trage ich gerne. Denn wir sind nicht nur ein tolles und erfolgreiches, sondern auch ein ganz besonderes Unternehmen. Und es ist mein Anspruch, dass wir das bleiben, weil genau das unsere Vermögensberater begeistert und andere Menschen anzieht. Nur ein Beispiel: Wir werden anlässlich unseres Firmenjubiläums im September eine Woche mit rund 7.000 Vermögensberatern und deren Lebenspartnern auf vier AIDA-Schiffen durch das Mittelmeer fahren und unser Jubiläumsfest auf Malta feiern. So etwas ist in vielen anderen großen Unternehmen nicht vorstellbar.

Ich stehe aber nicht nur für die Erhaltung des Guten und Besonderen. Wir sind ein großes und erfolgreiches Unternehmen, das jetzt fast 40 Jahre besteht und deshalb in die Jahre gekommen ist. Nicht mehr alles ist Gold, was glänzt. Und die Märkte um uns herum sind ja nicht einfacher geworden. Kurzum: Wir müssen einige Dinge anpacken. Um es ganz deutlich zu sagen: Ich bin nicht dafür angetreten, nur unsere großartigen Erfolge und unsere Position als Nummer 1 der eigenständigen Finanzvertriebe zu verteidigen, was mit Blick auf die Märkte durchaus auch schon eine Herausforderung wäre. Mein Ziel ist es, gemeinsam mit allen Beteiligten wieder zu unserem Wachstumskurs zurückzukehren, der uns dahin gebracht hat, wo wir heute stehen.

### Und welche Themen stehen dabei auf der Agenda?

Viele. Auf alle einzugehen, ist hier nicht möglich. Nur einige Stichworte: Wir müssen uns verjüngen, denn auch wir haben ein Demographie-Thema. Die Effizienz muss steigen, denn wir nutzen längst nicht alle Chancen. Komplexität ist einer unserer größten Feinde, die wir bekämpfen müssen. Es ist notwendig, neue Wege in der Mitarbeitergewinnung zu gehen. Erfolge aus der Vergangenheit sollen auch weiterhin anerkannt werden, dürfen aber nicht zum Maß der Dinge werden. Denn das ist und

bleibt die aktuell erbrachte Leistung. Und wir müssen mehr für unsere Bekanntheit und unser Image tun. Wir haben die beste Beratung und bieten einen interessanten Beruf. Viel zu wenige wissen das.

### Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft – welche Herausforderungen gab es früher, welche heute?

In den Gründerjahren war die Allfinanzkonzeption meines Vaters neu. Die Aufgabe war also, gegen eine Vielzahl von Widerständen diese Idee am Markt zu etablieren. Wir wurden bekämpft, vor allem von den Banken und Sparkassen sowie vom Verband der Versicherungskaufleute. Aus unternehmerischer Sicht war also Pionierarbeit gefragt, mit allem, was dazu gehört. Heute sind wir wer. Keiner macht uns mehr unsere führende Rolle streitig. Wir sind die unangefochtene Nummer 1 der eigenständigen Finanzvertriebe. Und genau diese Größe ist es, die neue Herausforderungen mit sich bringt, verbunden mit einer inzwischen weit aus größeren Dynamik und gesetzlichen Regulierung der Märkte.

### Größe als unternehmerische Herausforderung – wie begegnen Sie ihr?

Zunächst einmal ist unsere Größe – wir betreuen über 6 Millionen Kunden – Beleg unserer jahrzehntelangen Erfolge und deshalb durch und durch etwas Positives. Jeder weiß aber: Größe birgt die Gefahr von Trägheit und von Unübersichtlichkeit. Die meisten Unternehmen begegnen dem mit immer mehr Regeln, Arbeitsteilung, Bürokratisierung und Reduzierung des Verantwortungsumfangs des Einzelnen. Als Familienunternehmen gehen wir hier einen anderen Weg. Unser wichtigstes Ziel ist es, uns eben nicht durch Bürokratie und ein Übermaß an Regeln und Überwachung selbst zu lähmen. Vertrieb lebt nach meiner Überzeugung von Eigenverantwortung, von Innovation, von Freiräumen für Kreativität des Einzelnen, von Spontaneität, von Ermessensspielraum, von Emotion und von Fingerspitzengefühl. Wer das alles durch feststehende Regeln ersetzt, zerstört die Seele eines Betriebes und macht daraus eine Maschine.

Wir binden unsere Vermögensberater regelmäßig in Innovations- und Veränderungsprozesse ein und übertragen hierbei auch Verantwortung. Diese Strategie hat uns in der Vergangenheit sehr erfolgreich gemacht und ich bin mir sicher, dass dieser Weg auch der Schlüssel für zukünftige Erfolge ist. Zudem sind wir trotz unserer mittlerweile erreichten Größe und unserer Aufgabenvielfalt sehr nah dran am Geschehen. Wir haben über alle Hierarchieebenen einen intensiven Informationsaustausch zu unseren Vermögensberatern. Die Tatsache, dass wir ein Familienunternehmen sind, begünstigt eine solche Strategie maßgeblich.

### **Aber wie bleibt ein so großes Unternehmen steuerbar?**

Unser maßgebliches Steuerungsprinzip ist die Delegation von klar definierter Verantwortung an Führungskräfte, die wissen, wie es geht. Und das sind unsere Direktionsleiter. Der durch uns vorgegebene Rahmen ist unser Karrieresystem und unsere Allfinanzberatung. Jede Direktionsleiterin und jeder Direktionsleiter hat sich in unserem Karrieresystem Schritt für Schritt nach oben gearbeitet, meist über einen Zeitraum von mehr als zehn Jahren. Keiner wurde auch nur einmal allein aufgrund eines Studienabschlusses oder gar wegen guter Beziehungen befördert. Für alle gelten die gleichen Bedingungen, jeder musste die gleiche Leistung erbringen, um nach oben zu kommen. Entscheidend dabei: Keiner kann bei uns Direktion werden, ohne auf dem Weg dorthin eine Vielzahl eigener Mitarbeiter angeworben, für unsere Allfinanzberatung ausgebildet und in eine hauptberufliche Tätigkeit geführt zu haben. Unsere Direktionsleiter sind also selbst Unternehmer und wissen aus eigener praktischer Erfahrung sehr genau, worum es geht und können und sollen deshalb durchaus unternehmerische Verantwortung übernehmen.

### **Aber auch eigenverantwortliche Führungskräfte benötigen hin und wieder neue Impulse**

Auf jeden Fall, und dafür sind wir als Unternehmen verantwortlich. Indem wir in ständigem direk-

tem Austausch mit unseren Direktionsleiterinnen und Direktionsleitern stehen. Und wir setzen darauf, dass sich unsere Führungskräfte untereinander mit neuen Ideen und Erfolgskonzepten inspirieren. Dafür müssen wir einen Rahmen schaffen. Und das tun wir wie kein anderes Unternehmen mit unseren zahlreichen Hotel- und Schulungsanlagen, die in der Branche ihresgleichen suchen. Ganz aktuell haben wir außerdem vor diesem Hintergrund auch unsere Vertriebsorganisation neu ausgerichtet, indem wir insgesamt 13 Direktionsbereiche geschaffen haben. Diese sollen in erster Linie unseren Direktionen ein Forum für den Austausch bieten. Und davon profitieren alle, auch die Besten. Denn es entstehen immer wieder neue Ideen und Ansätze. Es ist eine unserer ganz großen Stärken, Erfolgskonzepte des Einzelnen schnell in die Breite zu bringen, weil bei uns neue Ideen aus dem Vertrieb und nicht aus irgendwelchen Stabsabteilungen kommen. Damit ist gewährleistet: Die neue Idee funktioniert.

### **Gesetzliche Regulierungen werden immer mehr zur Herausforderung**

Ja. Die Vielzahl von immer neuen Gesetzen hat ihren Ursprung letztendlich im Fehlverhalten einiger weniger, die entweder jede Bodenhaftung verloren oder ihre Kunden systematisch falsch beraten und so teilweise um ihr mühsam Erspartes gebracht haben. Das greifen die Medien auf und rufen so den Gesetzgeber auf den Plan. Ich habe grundsätzlich Zweifel daran, dass alle in der letzten Zeit verabschiedeten Gesetze zur Finanzberatung die beabsichtigte Wirkung haben. Stattdessen sind aber für viele Berater und Vermittler außerhalb unseres Unternehmens die Hürden in der Berufsausübung durch Bürokratie sowie immer größere Anforderungen inzwischen zu hoch.

### **Gibt es dafür konkrete Hinweise?**

Die Marktberreinigung ist in vollem Gange. Jeder kann in der Zeitung nachlesen, dass sich inzwischen viele Banken aufgrund der verschärften Haftung aus der Anlageberatung zurückziehen. Die Anzahl der Bankfilialen, in denen früher beraten

wurde, nimmt von Jahr zu Jahr ab, das ist der sichtbare Beweis. Die seit 1. Januar 2013 gültigen Vorschriften des § 34f der Gewerbeordnung zeigen ebenso Wirkung, denn viele selbstständige Berater, die bisher Finanzanlagen vermittelt haben, geben diesen Bereich aufgrund der hohen neuen Anforderungen auf.

### Wie gehen Sie damit um?

Größe in Verbindung mit jahrzehntelanger Erfahrung ist hier ein riesengroßer Vorteil. Denn wir sind imstande, unseren Vermögensberatern nicht nur den Weg durch den Regulierungsdschungel aufzuzeigen, sondern sie auf diesem Weg auf vielfältigste Weise so zu unterstützen, dass eine weitgehend reibungsfreie Berufsausübung weiterhin möglich ist. Auch hier ist der § 34f der Gewerbeordnung ein gutes Beispiel. Wir bieten nicht nur allen betroffenen Beratern die notwendige Ausbildung kostenfrei an, sondern unterstützen sie weitgehend auch bei allen anderen Regelungen wie Dokumentation der Beratung, Nachweis der notwendigen Haftpflichtversicherung oder Entlastung bei den Gebühren. Ich behaupte, kein anderer Berater in der Branche bekommt so weitreichende Unterstützung, wenn es darum geht, gesetzliche Anforderungen zu meistern.

### Gesetze als Wettbewerbsvorteil?

Nein, die Gesetze sind nicht der Wettbewerbsvorteil. Sie belasten uns genauso wie die anderen. Wir aber sind in der Lage, diese Belastungen auf unsere Schultern zu nehmen und die unserer Vermögensberater weitgehend davon frei zu halten, damit diese sich auf ihre Kunden und Mitarbeiter konzentrieren können. Das ist unser Wettbewerbsvorteil.

### Am Ende bleiben nur Sie übrig?

Natürlich nicht. Und ich weiß noch nicht einmal, ob ich mir das wünschen sollte. Denn schließlich macht Herausforderung ja auch Spaß. Und ohne Wettbewerb wäre es doch langweilig, und wir hätten keinen Ansporn mehr, besser zu werden. Außerdem sind oft nicht die direkten Wettbewer-



ber die Gefahr. Manchmal entstehen, das Internet hat es in vielen Branchen bewiesen, ganz neue Geschäftsmodelle, die plötzlich am Markt auftauchen. Ist man darauf nicht vorbereitet, kann selbst ein großes und erfolgreiches Unternehmen ganz schnell Probleme bekommen. Deshalb ist es mein Anspruch, mich mit der Zukunft zu beschäftigen und die Augen immer offen zu halten für Neues. Ich will, dass es die Deutsche Vermögensberatung ist, die neue Wege erkennt und sie vor allen anderen geht, um so am Markt die Standards zu setzen. Wir haben in der Vergangenheit oft unter Beweis gestellt, dass wir genau dazu in der Lage sind. Und wir werden es auch in Zukunft sein.



#### **Vila Vita Village**

Erfahrungsaustausch und Erholung vom Alltag – unsere Hotel- und Schulungsanlage an der Küste der Algarve bietet beides auf höchstem Niveau.

## Arbeiten in traumhafter Umgebung

Es gibt Orte, die sind so schön, dass man immer wieder kommt. Wir haben sie geschaffen für unsere Vermögensberater, als Zentren des Erfahrungsaustauschs. Viele liegen in den reizvollsten Gegenden Portugals, dem Alentejo oder an der Algarve, aber auch im österreichischen Burgenland in der Nähe des Neusiedlersees sowie in Norddeutschland inmitten der Mecklenburgischen Seenplatte. Als Prof. Dr. Reinfried Pohl gemeinsam mit seiner Frau Anneliese nach und nach diese Stätten für sein Unternehmen erwarb oder aufbaute, war ihm vor allem wichtig, dass neben konzentrierter Arbeit auch das freundschaftliche Miteinander seinen Raum bekommt



### Vila Alentejo

Auf der Farm »Herdade dos Grous«, dem Gut der Kraniche, wird ein hervorragender Wein geerntet und produziert sowie Gemüse, Obst und Fleisch für die Hotels des Unternehmens. Hier finden auch regelmäßig Schulungen für Vermögensberater statt, die sich in größeren Gruppen austauschen wollen.



### Vila Flores

Kein geringerer als der amerikanische Milliardär Paul Getty war einmal Eigentümer der von Zitronen- und Orangenbäumen umgebenen Vila Flores – heute Ziel kleinerer Gruppen von Vermögensberatern, die zu den erfolgreichsten gehören und deshalb ganz besondere Anerkennung verdienen. Das Anwesen wurde im Jahr 2013 grundlegend modernisiert.



### Vila Verde

Wer hier arbeiten und Urlaub machen möchte, ist gut beraten, nicht nur die Seele baumeln zu lassen, sondern auch die Beine auf Trapp zu bringen. Die Oase im Grünen hat alles, was dem Bewegungshungrigen gut tut. Und eigenes Personal sorgt für ein Niveau, das sonst nur in Spitzenhotels geboten wird.



### Vila da Capo

Da Capo heißt: noch einmal von vorn beginnen, mit frischen Kräften neu anfangen. Das ist das Versprechen, das diese Villa unweit der Küste der Algarve allen Vermögensberatern gibt, die sich hier einquartieren.

### Vila Anneliese

Eine der neuesten Anlagen des Unternehmens an der Algarve, benannt nach der verstorbenen Ehefrau des Unternehmensgründers. Hier genießen kleinere Gruppen von Vermögensberatern mit Lebenspartnern erholsame Sonnenstunden.



### Villa Sonoma

In diesem Anwesen in den kalifornischen Wäldern machen nur sehr erfolgreiche Vermögensberater der höchsten Karrierestufe Urlaub und arbeiten dort in aller Ruhe am nächsten Karriereziel. Ausflüge zu den Traumzielen Kaliforniens eingeschlossen.



### Vila Vita Parc

Oase am Atlantik: Tagsüber lockt die Farbenpracht des subtropischen Parks dieses Luxus-Resorts zu inspirierenden Spaziergängen. Abends, wenn das Auge sich ausruht, wird der Gaumen auf das Sinnfälligste angeregt. Schöner kann die Algarve nicht sein.



**Pannonia**

Die »Keimzelle« der Hotel- und Schulungsanlagen des Unternehmens, unweit des Neusiedlersees im österreichischen Burgenland. Wer hier hinkommt, fühlt sich wohl und zu Hause.



**Anneliese Pohl Seedorf**

Knapp eine Stunde von Berlin entfernt liegt das Anneliese Pohl Seedorf mitten in einer der reizvollsten Landschaften von Mecklenburg-Vorpommern. Für unsere Vermögensberater gebaut, bietet es eine Atmosphäre, in der die Arbeitsaufenthalte sich wie Ferien anfühlen.



**Rosenpark Marburg**  
»Herzstück« der Hotels des Unternehmens, konzipiert und gestaltet von Anneliese Pohl, deren Lieblingsblume die Rose war. Es liegt nur wenige Meter entfernt vom Zentrum für Vermögensberatung.



**Villa Kenwood**

Das großzügige Traumhaus im kalifornischen Sonoma Valley – in Nachbarschaft zur Villa Sonoma – bietet eine prachtvolle Umgebung für Vermögensberater. Ganz in der Nähe von San Francisco, in einem berühmten Weinanbaugebiet gelegen, ermöglicht das Anwesen ausgewählten Vermögensberatern, sich weit weg von zu Hause ganz zu Hause zu fühlen.



**Burghotel Dinklage**

In unmittelbarer Nähe zur Wasserburg Dinklage liegend, eignet sich das Hotel besonders für Klausuren. Im hauseigenen Wildpark, dessen Baumbestand mehrere Jahrhunderte alt ist, wird der Kopf wieder frei für neue Ideen.



## Unsere Berufsbildungszentren – Ausbildung auf höchstem Niveau

Wer wie wir seinen Kunden verspricht, sie in allen finanziellen Fragestellungen zu beraten und zu begleiten, muss fachlich so einiges mitbringen. Die Aus- und Weiterbildung unserer Vermögensberater genießt deshalb höchste Priorität und das ist deutlich sichtbar: In Gestalt unserer bundesweit 12 Berufsbildungszentren, mit denen wir nur einen Zweck verfolgen: Unseren Kunden die bestmögliche Beratung zukommen zu lassen.



**Hamburg**  
 Braaker Grund 10  
 22145 Braak  
 Tel.: 040 67505-0



**Berlin**  
 Brandenburg Park  
 Seestraße 12  
 14974 Ludwigsfelde-  
 Genshagen  
 Tel.: 03378 83-7



**Düsseldorf**  
 Gewerbegebiet  
 Mollsfeld-Nord  
 Otto-Hahn-Straße 5  
 40670 Meerbusch/Osterath  
 Tel.: 02159 96-0



**Erfurt**  
 Polluxstraße 107  
 99092 Erfurt-Bindersleben  
 Tel.: 0361 2170-0



**Marburg**  
 Anneliese Pohl Allee 3  
 35037 Marburg  
 Tel.: 06421 3871-0



**Chemnitz**  
 Gewerbegebiet Chemnitz Park  
 Röhrsdorfer Allee 35  
 09247 Chemnitz  
 Tel.: 03722 530-0



**Zweibrücken**  
 Münchener Straße 10  
 66482 Zweibrücken  
 Tel.: 06332 567-0



**Frankfurt**  
 Münchener Straße 1  
 60329 Frankfurt am Main  
 Tel.: 069 2384-0



**Nürnberg**  
 Gewerbepark Barthelmesaurach  
 Aurachhöhe 3  
 91126 Kammerstein  
 Tel.: 09178 997-0

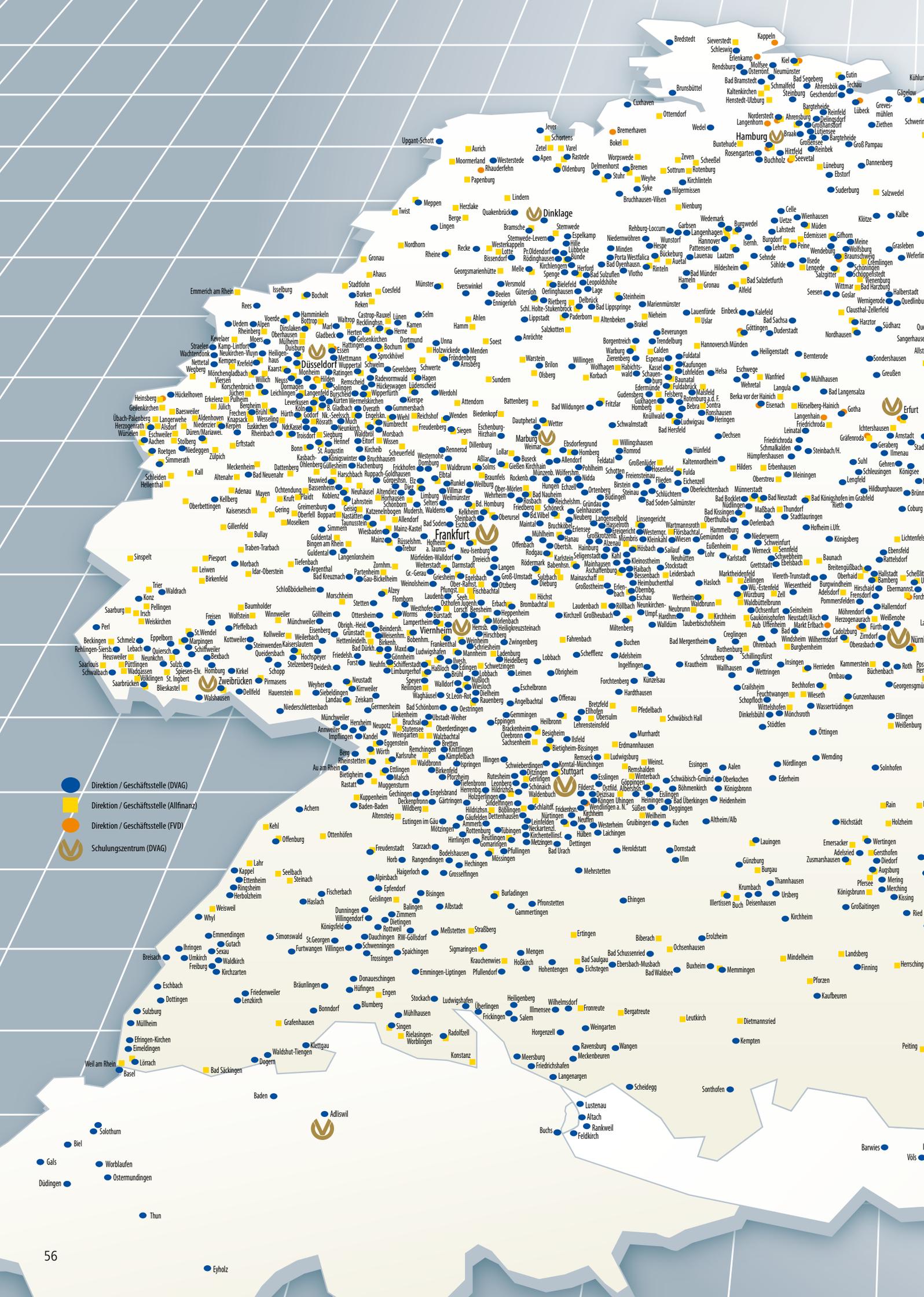
**Viernheim**  
 Gro-Harlem-Brundland-  
 Straße 12  
 68519 Viernheim  
 Tel.: 06204 9291-0



**Stuttgart**  
 GewerbePark Gültstein  
 Hertzstraße 19  
 71083 Herrenberg  
 Tel.: 07032 209-0



**München**  
 FeringasträÙe 10a  
 85774 Unterföhring  
 Tel.: 089 944038-0



- Direktion / Geschäftsstelle (DVAG)
- Direktion / Geschäftsstelle (Allfinanz)
- Direktion / Geschäftsstelle (FVD)
- M Schulzentrum (DVAG)



Suchen auch Sie einen Vermögensberater in Ihrer Nähe? Hier finden Sie ihn. Einfach QR-Code einscannen und Ihre Postleitzahl eingeben.

Überall vor Ort vertreten – unsere mehr als 3.400 Geschäftsstellen und Direktionen

# Konzernlagebericht – Geschäftsjahr 2013

## Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG, Frankfurt am Main

### 1. Grundlagen des Konzerns

Die Deutsche Vermögensberatung versteht sich als eine Betreuungsgesellschaft für selbstständige Vermögensberater. Unsere Aufgabe ist es, diesen alles an die Hand zu geben, was für eine branchenübergreifende, am Bedarf des Kunden ausgerichtete Allfinanzberatung notwendig ist. Dazu gehören unter anderem neben einer erprobten Beratungskonzeption insbesondere die fachliche Ausbildung der Vermögensberater, ein wettbewerbsfähiges Produktangebot, moderne IT-Vertriebsunterstützung, Instrumente zur Kundengewinnung und -bindung, Marketingunterstützung und die Abwicklung des vermittelten Geschäfts einschließlich Provisionsabrechnung.

Das Unternehmen befindet sich im Mehrheitsbesitz der Gründerfamilie. Als Familienunternehmen legen wir größten Wert auf eine familiäre Ausrichtung im Unternehmen und auf Kontinuität in der Geschäftsleitung, die durch die bereits vollzogene Einbeziehung der zweiten Generation der Gründerfamilie gewährleistet ist. Als nicht börsennotiertes Unternehmen denken wir nicht in Quartalsberichten, sondern in Generationen und bringen so die langfristige Ausrichtung unseres Denkens und Handelns zum Ausdruck.

Die Generali Deutschland Holding AG ist historisch bedingt mit einer Minderheitsbeteiligung Miteigentümerin unseres Unternehmens. Aus dieser Verbindung resultiert die ausschließliche Bindung unserer Vermittlungstätigkeit im Versicherungs- und Bausparbereich an Unternehmen des Generali-Konzerns. Im bankbezogenen Bereich besteht eine langjährig bewährte strategische Partnerschaft mit der Deutschen Bank, der größten Geschäftsbank Deutschlands.

Unser Geschäftsgebiet beschränkt sich auf Deutschland, Österreich und die Schweiz. Schwerpunkt unserer Geschäftstätigkeit ist das Privatkundengeschäft. Wir verzichten seit Gründung des Unternehmens auf das Angebot und die Vermittlung hochriskanter und spekulativer Anlageprodukte wie geschlossene Fonds, Unternehmensbeteiligungen oder Zertifikate.

In der Steuerung unserer Geschäftstätigkeit setzen wir seit Gründung des Unternehmens auf das Prinzip der leistungsabhängigen Vergütung über Provisionen. Diese sind gleichermaßen für das Unternehmen wie für die Vermögensberater die maßgebliche Einnahme- und Ertragsquelle. Zur Gewährleistung einer weitgehend produktneutralen Beratung sind sogenannte »Einheiten« die Bemessungsgrundlage der Provisionen. Die Umrechnung von Geschäftsabschlüssen auf Einheiten und auf Provisionen ergibt sich aus dem jeweiligen Produkt und dem Volumen des vermittelten Geschäfts.

Bei der Planung unserer Geschäftstätigkeit stehen qualitative Ziele und Maßnahmenplanungen im Vordergrund. Zu solchen qualitativen Zielen gehören unter anderem unsere Marktpositionierung im Vergleich zu Wettbewerbern und unser Anspruch, als Benchmark im Finanzvertrieb aufzutreten, indem wir in allen wesentlichen Bereichen der Vertriebsunterstützung marktführend sind und insoweit unseren Vermögensberatern systematisch Wettbewerbsvorteile erschließen.

Auf quantitative Zielplanungen verzichten wir, da diese nicht kompatibel mit unserem Geschäftsmodell sind. Eine seriöse Planung quantitativer Unternehmensziele, insbesondere von Umsatzzielen, würde es erforderlich machen, diese nicht nur auf die Ebene unserer Vermögensberater herunterzurechnen, sondern die Zielerreichung auch zu

überwachen und bei Abweichungen steuernd eingreifen. Dies steht weder im Einklang mit der unternehmerischen Selbstständigkeit unserer Vermögensberater noch mit der Ausrichtung unserer Beratungstätigkeit am Bedarf des Kunden.

## 2. Wirtschaftsbericht

### **Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen**

Mehr denn je sind die Menschen auf kompetente Beratung in finanziellen Fragestellungen angewiesen. Dies gilt umso mehr, als gesamtwirtschaftliche Faktoren und die Gesetzgebung die Bürger im Rahmen ihrer Vorsorge-, Versicherungs- und Anlageentscheidungen überfordern und verunsichern. Belegt wird dies insbesondere durch die Tatsache, dass Termin- und Sichteinlagen bei den Banken Höchststände erreicht haben, obwohl die Anleger mit Blick auf die niedrige Verzinsung und die laufende Preissteigerung real Vermögen verlieren. Es ist unsere Aufgabe, unseren Kunden in dieser Situation mit Rat zur Seite zu stehen, die Zusammenhänge zu verdeutlichen und bei der Entscheidungsfindung zu helfen.

Für die deutschen Lebensversicherer ist es aufgrund der durch die Europäische Zentralbank niedrig gehaltenen Leitzinsen immer anspruchsvoller, auskömmliche Ergebnisse für Kunden und Eigentümer zu erzielen. Zusätzlich wird ihre Ertragskraft durch die zwischenzeitlich verabschiedeten europäischen Eigenmittelvorschriften (Solvency II) geschwächt, die eine Anlage in rentableren und damit risikoreicheren Anlagen mit hohen Eigenmit-

telanforderungen verbinden. Wir sind mit unserem Partner AachenMünchener Lebensversicherung hiervon nur am Rande betroffen, da ein Großteil unseres Neugeschäfts und Bestands aus fondsgebundenen Produkten besteht, die vom Zinsniveau nicht direkt betroffen sind. Im Gegenteil: Die niedrigen Zinsen tragen zu einer erfreulichen Entwicklung der Aktienmärkte bei, wovon viele unserer Kunden mit aktienbasierten Fondspolizen gerade in den zurückliegenden zwei Jahren profitieren konnten. Hinzu kommt, dass die AachenMünchener Lebensversicherung auch in der klassischen Lebensversicherung mit Garantiezins bzw. garantierten Ablauf- oder Rentenleistungen mit einer Überschussbeteiligung einschließlich Schlussgewinnanteilen in Höhe von rund 4 Prozent sehr gut positioniert ist.

Ohnehin kann konstatiert werden, dass die niedrigen Zinsen auch positive Auswirkungen haben. Die Nettoneuverschuldung Deutschlands konnte deutlich zurückgeführt werden. Die Konjunktur und mit ihr die Beschäftigungslage sind robust. Und die Nachfrage nach Immobilien und damit korrespondierend die nach Baufinanzierungen und Bausparverträgen ist so hoch wie nie zuvor. Insbesondere Letzteres hat sich im Berichtsjahr sehr positiv auf unsere Vermittlungsergebnisse bei diesen Produkten ausgewirkt.

Im Bereich der regulatorischen Eingriffe ist aktuell in erster Linie der zu Beginn des Jahres 2013 in Kraft getretene § 34f der Gewerbeordnung hervorzuheben. Dieser steht in direktem Zusammenhang mit den länderübergreifenden europäischen Bemühungen um Verbraucherschutz im Bereich der Finanzanlagenberatung und -vermittlung. Die neuen Vorschriften sind für jeden Vermittler im Bereich der Finanzanlagen mit weitreichenden Anforderungen an die Berufszulassung und -ausübung verbunden und werden insoweit mittelfristig zu einer Marktberichtigung führen, von der wir profitieren werden.

### **Geschäftsverlauf**

Die Unternehmensgruppe konnte in diesem Umfeld im Jahr 2013 erneut exzellente Geschäftsergebnisse erzielen. So lagen unsere Umsatzerlöse mit 1.130,4 Millionen Euro wieder sehr deutlich über der Marke von einer Milliarde Euro und nur unwesentlich unter dem Vorjahreswert (1.185,8 Millionen Euro). Unser Jahresüberschuss erreichte mit 176,1 Millionen Euro nach dem bisherigen Rekordwert des Vorjahres (184,9 Millionen Euro) den zweithöchsten Wert in der Unternehmensgeschichte.

Die Umsatzerlöse, das vermittelte Neugeschäft und die durch uns betreuten Vertragsbestände verteilen sich auf die Bereiche Lebens- und Rentenversicherungen, Kranken- und Pflegeversicherungen, Schaden-/Unfallversicherungen, Investmentfonds, Bausparen, Immobilienfinanzierungen und sonstige Bankprodukte.

Zu unseren Geschäftsergebnissen haben neben der Deutschen Vermögensberatung deren Tochtergesellschaften Allfinanz Deutsche Vermögensberatung, FVD Deutsche Vermögensberatung sowie die Deutsche Vermögensberatung Bank AG in Österreich und die Schweizer Vermögensberatung erfreulich beigetragen.

Unser Ziel ist es, unsere Marktposition insgesamt weiter auszubauen und in den einzelnen Bereichen unserer Geschäftstätigkeit besser abzuschneiden als unsere Wettbewerber. Ebenso ist uns daran gelegen, wie schon in den Jahren zuvor, maßgeblich zu den Umsätzen und Erträgen unserer Partnergesellschaften beizutragen, um auf diesem Weg dort im Interesse unserer Kunden und Vermögensberater noch stärkeren Einfluss auf die Produktentwicklung sowie auf den Kunden- und Vertriebsservice nehmen zu können. Im Jahr 2013 haben wir diese Ziele nach Einschätzung des Vorstands nahezu ohne Einschränkung vollumfänglich erfüllt.

### **Ertragslage des Konzerns**

Mit dem ausgewiesenen Jahresüberschuss in Höhe von 176,1 Millionen Euro konnten wir erneut ein ganz herausragendes Ergebnis erzielen, das in der Branche seinesgleichen sucht. Dies gilt umso mehr, als wir im Jahr 2013 eine ganze Reihe außergewöhnlicher wirtschaftlicher Belastungen zu tragen hatten, die zum Teil erhebliche Kosten verursacht haben. Dazu gehören unter anderem eine hohe Rückstellung für die für September 2014 geplante Wettbewerbsreise, hohe einmalige Belastungen aus der Übernahme der Provisionsabrechnung in unsere Verantwortung und die besonderen Belastungen aus der Umsetzung der Anforderungen des § 34f der Gewerbeordnung, die sich auf die Jahre 2013 und 2014 verteilen.

So wird deutlich, dass wir auch in schwierigem Marktumfeld in der Lage sind, in unsere Vertriebsorganisation und in die Infrastruktur zu investieren und dennoch ausgezeichnete Ergebnisse zu erwirtschaften. Dies ermöglicht es uns, nicht nur ansehnliche Dividenden auszuschütten, sondern von Jahr zu Jahr auch die Eigenkapitalbasis zu stärken.

Das gegenüber dem Vorjahr leicht um 6,1 Prozent zurückgegangene Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Höhe von 259,0 Millionen Euro liegt annähernd auf dem Niveau des bisherigen Rekordwerts des Jahres 2012 (275,9 Millionen Euro) und belegt insoweit – wie die anderen Ergebnisgrößen auch – die ungebrochene Ertragsstärke der Unternehmensgruppe.

### **Umsatzerlöse**

Mit deutlich über einer Milliarde Euro Umsatzerlösen (1.130,4 Millionen Euro) sind wir auch weiterhin mit großem, mittelfristig uneinholbarem Vorsprung die Nummer 1 der eigenständigen Finanzvertriebe.

In erster Linie speisen sich die Umsätze aus den von unseren Partnergesellschaften an uns überwiesenen Provisionen für das durch uns vermittelte und betreute Geschäft. Den überwiegenden Teil dieser Provisionen leiten wir an unsere Vermögensberater weiter. Der verbleibende Teil dient in erster Linie der Deckung unserer Fixkosten.

Die Umsatzrendite nach Steuern beträgt wie im Vorjahr 15,6 Prozent.

### **Aufwendungen für Beratung und Vermittlung**

Die Aufwendungen für Beratung und Vermittlung beliefen sich im Jahr 2013 auf 827,4 Millionen Euro (Vorjahr 857,7 Millionen Euro). Im Wesentlichen sind in dieser Position die an unsere Vermögensberater weitergeleiteten Provisionen enthalten.

Von besonderem Interesse ist hier im Marktvergleich der Anteil dieser Aufwendungen an den Umsatzerlösen des Unternehmens, der Auskunft darüber gibt, welcher Teil der Einnahmen im Finanzvertrieb für die eigene Verwaltung benötigt und welcher Teil dem Vertrieb zur Verfügung gestellt wird. Branchenüblich sind hier Werte, die zwischen 50 und 60 Prozent Anteil der Aufwendungen für Beratung und Vermittlung an den Umsatzerlösen liegen. Mit über 73 Prozent weist unser Unternehmen hier einen überragenden Wert in der Branche auf. Ein klarer Beweis dafür, dass wir unser Unternehmen deutlich kostengünstiger als andere führen und einen ebenso deutlich höheren Anteil unserer Einnahmen unseren Vermögensberatern zur Verfügung stellen.

### **Neugeschäft**

Unser Neugeschäft entwickelte sich in den einzelnen Geschäftsbereichen fast durchweg erfreulich. Mit Ausnahme der Lebens- und der Krankenversicherung konnten wir in allen anderen Bereichen spürbare Steigerungen verzeichnen.

Im Bereich Versicherungen belief sich das Neugeschäft im Berichtsjahr auf 1,2 Milliarden Euro Beitragsaufkommen, ein Zuwachs gegenüber dem Vorjahr in Höhe von 1,9 Prozent. Im Bausparen fiel die Steigerung mit einem Zuwachs in Höhe von 5,9 Prozent und einem Gesamtvolumen in Höhe von 2,2 Milliarden Euro Bausparsumme noch deutlicher aus. Im Investmentgeschäft profitierten wir auch von der guten Entwicklung der Aktienmärkte und steigerten so unser Neugeschäft um 3,2 Prozent auf 1,9 Milliarden Euro. In der Baufinanzierung lag das Neugeschäft mit 2,3 Milliarden Euro fast genau auf Höhe des bisherigen Rekordwerts aus dem Vorjahr.

### **Bestandsentwicklung**

Ausdruck unserer Erfolge ist auch der Gesamtbestand der von uns betreuten Verträge. Diesen konnten wir im Geschäftsjahr 2013 in den Sparten Lebensversicherung, Bausparen, Investmentanlagen und unter Berücksichtigung der Beiträge in den sonstigen Versicherungen und der Baudarlehen um 1,7 Prozent auf nunmehr 178,4 Milliarden Euro Gesamtvolumen ausbauen. Zu dieser Steigerung haben alle Bereiche unserer Geschäftstätigkeit mit zum Teil sehr erfreulichem Bestandswachstum beigetragen.

Unseren Vertragsbeständen gilt auch insoweit unser besonderes Augenmerk, als aus diesen inzwischen mit beträchtlichem Volumen Erhöhungsgeschäfte resultieren, die zunehmend die Umsatz- und Ertragslage des Unternehmens positiv beeinflussen. Darüber hinaus beinhalten unsere Bestände auch erhebliches Potenzial für Neuabschlüsse bei Kunden mit geringer Vertragsdichte.

Vor diesem Hintergrund bewerten wir die aktuelle Entwicklung unserer Bestände in den einzelnen Bereichen unserer Geschäftstätigkeit überaus positiv. Der gesamte Versicherungsbestand beläuft sich zum Ende des Jahres 2013 auf 7,2 Milliarden Euro Beitragseinnahmen, ein Plus von 3,3 Prozent. In der Lebensversicherung legte der Bestand um 1,4 Prozent auf jetzt 133,8 Milliarden Euro zu. Im Bausparen betreuen wir inzwischen ein Bestandsvolumen in Höhe von 22,0 Milliarden Euro Bausparsumme, ein Zuwachs gegenüber dem Vorjahr um 2,7 Prozent. Und unser Investmentbestand beläuft sich mittlerweile auf 17,7 Milliarden Euro mit einem zweistelligen Zuwachs in Höhe von 11,0 Prozent.

### **Entwicklung der Vertriebsorganisation**

Unsere Vertriebsorganisation, Basis für das langfristige Wachstum des Unternehmens, konnten wir im Jahr 2013 mit 3.420 Direktionen und Geschäftsstellen (Vorjahr 3.431) fast genau auf dem Niveau des Vorjahres halten. Wir sehen hierin durchaus einen beachtlichen Erfolg, da die gesetzlichen Hürden für den Beruf des Vermögensberaters und die fachlichen Anforderungen ständig zunehmen.

Wir begegnen diesen Trends durch eine Intensivierung unserer Ausbildung, durch neue, vereinfachte Einarbeitungsprogramme, durch eine Stärkung des Wegs der nebenberuflichen Vermögensberatung sowie durch neue Konzepte in der Mitarbeitergewinnung, unter anderem durch den Ausbau des Berufseinstiegs über ein Fachhochschulstudium und über eine IHK-Ausbildung.

### **Vorsorgeaufwendungen für den Außendienst und Ausbildungsinvestitionen**

Die konzernweit im Geschäftsjahr 2013 für die Alters- und Hinterbliebenenvorsorge unserer Vermögensberater aufgewendeten 21,1 Millionen Euro (Vorjahr 22,1 Millionen Euro) sind Ausdruck der Stärke unserer beruflichen Familiengemeinschaft. Die Versicherungssumme aller in diesem Zusammenhang abgedeckten Risiken beträgt 2,1 Milliarden Euro.

Im Rahmen unseres vorbildlichen Ausbildungssystems im In- und Ausland haben wir im Jahr 2013 konzernweit den Aufwand für Aus- und Weiterbildung unserer Vermögensberater von 70,0 Millionen Euro im Jahr 2012 auf jetzt 73,3 Millionen nochmals erhöht. Darin enthalten sind auch außergewöhnliche Belastungen aufgrund der durch den neuen § 34f der Gewerbeordnung erforderlichen, umfangreichen Schulungen im Investmentgeschäft, von denen allein in den Jahren 2013 und 2014 über 7.600 Vermögensberater betroffen sind.

### **Jahresüberschuss**

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr haben sich die Ergebnisse der DVAG-Gruppe weiter positiv entwickelt. Der Konzernjahresüberschuss liegt mit 176,1 Millionen Euro um 4,8 Prozent unter dem Vorjahr (184,9 Millionen Euro) und ist damit das zweitbeste Ergebnis der Unternehmensgeschichte.

### **Finanz- und Vermögenslage des Konzerns**

Der Finanzmittelfonds des DVAG-Konzerns (im Wesentlichen Guthaben bei Kreditinstituten) beträgt zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres 389,8 Millionen Euro (Vorjahr 442,3 Millionen Euro). Unter Einbeziehung der Wertpapiere des Umlaufvermögens, fast ausschließlich festverzinsliche Wertpapiere und Investmentfonds, erhöhten sich die liquiden Mittel des Konzerns nochmals spürbar um 51,2 Millionen Euro auf nunmehr 885,6 Millionen Euro.

Im Geschäftsjahr 2013 hat sich die hervorragende Eigenkapitalausstattung des Konzerns erneut verbessert. Zum 31. Dezember 2013 beträgt das Eigenkapital 665,2 Millionen Euro und liegt damit um 2,5 Prozent über dem Vorjahr (649,2 Millionen Euro). Die weit über dem Marktdurchschnitt befindliche bilanzielle Eigenkapitalquote erreicht 57,6 Prozent (Vorjahr 57,0 Prozent). Die Eigenkapitalrendite beläuft sich somit auf 27,1 Prozent (Vorjahr 30,6 Prozent).

Die Eigenkapitalbasis der Unternehmensgruppe ist eine solide Grundlage für das weitere dauerhafte Wachstum unserer Vertriebsorganisation im Inland und im Ausland. Unsere Finanzstärke und Investitionskraft kamen auch im »Top-Rating« von Hoppenstedt zum Ausdruck, bei dem die Deutsche Vermögensberatung zum dritten Mal in Folge zu den ganz wenigen Unternehmen mit hervorragender Bonität und Finanzstärke gehört und deshalb erstmals mit dem sogenannten »Silver-Rating« ausgezeichnet wurde.

## **3. Nachtragsbericht**

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Ende des Geschäftsjahres waren nicht zu verzeichnen.

## 4. Prognose-, Chancen- und Risikobericht

### Prognosebericht

Unsere Geschäftstätigkeit erstreckt sich fast ausschließlich auf den deutschen Markt. Insoweit sind auch unsere Geschäftsergebnisse und Erwartungen immer im Kontext zu den makroökonomischen Größen und Entwicklungen in Deutschland zu sehen. Dies gilt umso mehr, als die Erfahrungen aus unserer nunmehr fast 40-jährigen Unternehmensgeschichte zeigen, dass unser Geschäftsverlauf neben unseren eigenen Anstrengungen ganz maßgeblich von einigen wenigen Indikatoren des Markts bestimmt wird.

Dazu gehören in erster Linie die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte, die den Rahmen vorgeben für finanzielle Mittel, die in den Vermögensaufbau und in die Vorsorge investiert werden können. In diesem Punkt sind keine besonderen Impulse zu erwarten, da die neu gewählte Bundesregierung keine Anstalten macht, die Steuer- und Abgabenlast der Haushalte zu verringern oder die staatliche Förderung für private Vorsorge über das bereits vorhandene Maß hinaus zu erhöhen.

Ebenso wird – mit den bereits dargelegten Zusammenhängen – ein Teil unserer Geschäftstätigkeit, insbesondere in der Lebensversicherung, in der Immobilienfinanzierung und im Bausparen, nachhaltig durch die aktuelle Zinssituation beeinflusst. Auch in diesem Punkt ist für das Jahr 2014 mit keiner nennenswerten Änderung der bisherigen Haltung der Europäischen Zentralbank zu rechnen.

Besondere umsatzfördernde Markteffekte, wie zuletzt die Einführung der sogenannten Unisex-Tarife in der Versicherungswirtschaft, sind nicht absehbar. Allenfalls könnten sich zum Jahresende 2014 Einmaleffekte aus vorgezogenen Abschlüssen ergeben, wenn – wie derzeit diskutiert – der Garantiezins in der Lebensversicherung aufgrund der anhaltend niedrigen Leitzinsen von derzeit 1,75 Prozent auf 1,25 Prozent abgesenkt werden muss.

Alles in allem gehen wir deshalb davon aus, dass das Marktumfeld, in dem wir agieren, im Jahr 2014 nur unwesentlich von dem des Jahres 2013 abweichen wird.

Wir sind überzeugt, dass wir auch nach Abschluss des neuen Geschäftsjahres wieder mehr als 6 Millionen Kunden ausweisen können, die durch eine nahezu stabile Anzahl an Direktionen und Geschäftsstellen zu deren vollster Zufriedenheit betreut werden.

Unsere Eigenkapitalquote sollte in den kommenden 12 Monaten stets über 50 Prozent liegen und damit unverändert weit über dem Marktdurchschnitt.

Auch der Blick auf Mitbewerber stimmt uns eher zuversichtlich. Unser Ziel ist deshalb, wie in den vorangegangenen Jahren besser als unsere Mitbewerber abzuschneiden und so unsere Position als Marktführer weiter auszubauen. Die Prognosefähigkeit der Gesellschaft beschränkt sich auf diesen Vergleich zu den Mitbewerbern, da die finanziellen Leistungsindikatoren wie Umsatz und Jahresüberschuss von der Gesellschaft aufgrund der Selbstständigkeit der Vermögensberater nur in begrenztem Umfang vorausschauend quantifiziert werden können.

### Chancenbericht

Es zeichnet sich schon jetzt deutlich ab, dass im Jahr 2014 keine oder nur schwach wirkende Sondereffekte unserem Geschäft besondere positive Impulse geben werden. Dies sehen wir aber durchaus auch als Vorteil, da trotz der dadurch ausbleibenden kurzfristigen Umsatzeffekte nicht einzelne Produkte und Aktionen, sondern unser kundenorientierter Beratungsansatz mit einer Analyse, der darauf aufbauenden Vermögensplanung und der sich anschließenden branchenübergreifenden Allfinanzberatung im Vordergrund stehen werden. Dies hat uns groß und erfolgreich gemacht, insoweit sehen wir in einer Konsolidierung unserer Aktivitäten durchaus einen Weg hin zu langfristig stabilen Umsätzen und Erträgen.

Darin bestärkt uns auch, dass die Menschen mehr denn je auf kompetente Beratung in finanziellen Fragestellungen angewiesen sind, und zwar in allen Bereichen des Vermögensaufbaus, der Vermögensabsicherung und der Vorsorge für Alter, Pflege und Gesundheit. Gut ausgebildete Berater mit einem branchenübergreifenden Beratungsansatz, einem attraktiven Produktangebot und professioneller Vertriebsunterstützung werden deshalb immer ihren festen Platz haben und erfolgreich sein. Unsere Vermögensberater bringen diese Voraussetzungen uneingeschränkt mit, im Gegensatz zu vielen anderen Beratern und Vermittlern in der Branche.

Es ist schon jetzt klar erkennbar, dass sich der Markt vor diesem Hintergrund spürbar bereinigen wird. Das ist für uns die Chance, unsere Position auszubauen. Voraussetzung dafür ist, dass wir unsere Stärken weiter festigen und uns Herausforderungen konsequent stellen. Als Nummer 1 der eigenständigen Finanzvertriebe und als familiengeführtes Unternehmen sind wir dafür bestens gerüstet.

Dies wird dadurch verstärkt, dass sich im Jahr 2014 wichtige, bereits im Vorjahr in Angriff genommene und inzwischen umgesetzte Maßnahmen positiv auf den Geschäftsverlauf auswirken werden. Dazu gehören die Neuausrichtung unserer Vertriebsorganisation mit einer Stärkung der Eigenverantwortung der Direktionen und mit den neu geschaffenen Direktionsbereichen sowie das breit angelegte Programm zur Vereinfachung der Einarbeitung neuer Partner.

Der von Februar 2013 bis Ende April 2014 laufende AIDA-Wettbewerb wird die Vermögensberater weiter motivieren, vertriebliche Aktivitäten zu intensivieren. Auch aufgrund der Möglichkeiten zum Austausch innerhalb der Gemeinschaft bei dieser Gelegenheit erwarten wir im Nachgang zu dieser Reise positive Auswirkungen auf unsere Berufsgemeinschaft.

Die anhaltende Niedrigzinsphase und das Fehlen von Anlagealternativen wird unserer Einschätzung nach weiterhin zu einer hohen Nachfrage nach Sachwerten führen. Der hierbei entstehende Beratungsbedarf im Bereich der Immobilien wird angesichts der bereits in diesem Markt erfahrenen Preissteigerungen weiterhin zunehmen, insbesondere in den »1a-Lagen« und den Zinsänderungsrisiken, die aus Finanzierungen resultieren. Hieraus erwarten wir weiterhin positive Impulse auf unser Baufinanzierungs- und Bauspargeschäft.

Auch die Investition in Produktivkapital in Form von Aktien hat sich für die Anleger in den vergangenen beiden Jahren rentiert. Angesichts dieser Entwicklung und dem derzeit bestehenden Anlagenotstand erwarten wir, sofern sich an den Rahmendaten nichts Wesentliches verändert, positive Einflüsse auf das Geschäft mit Investmentfonds und fondsgebundenen Lebensversicherungen. Aufgrund der bereits weit fortgeschrittenen Qualifizierung unserer Vermögensberater im Zusammenhang mit den Regelungen des § 34f der Gewerbeordnung rechnen wir mit Wettbewerbsvorteilen sowie mit einem Motivationseffekt im Investmentgeschäft.

Auch die Vorreiterrolle in Bezug auf die IT-Vertriebsunterstützung aus unserem Haus stimmt uns zuversichtlich, hierdurch eine hohe Zufriedenheit bei den Vermögensberatern zu erzielen, die zudem durch unsere innovative technische Begleitung in der Beratung bestmöglichst unterstützt wird.

## **Risikobericht**

### Umfeldrisiken

Auch, beziehungsweise gerade als Nummer 1 der eigenständigen Finanzvertriebe ist es für uns unerlässlich, unser Umfeld stets im Blick zu haben, um so auf sich abzeichnende Risiken bei Bedarf reagieren zu können.

Der ordnungspolitische Rahmen in Deutschland wird zunehmend durch die Europapolitik beeinflusst. Teilweise werden auch marktregulatorische Eingriffe vorgenommen bzw. Diskussionen angestoßen, die Auswirkungen auf unser Geschäftsmodell haben könnten. Hierzu gehören unter anderem auch auf europäischer Ebene geführte Diskussionen über die Vergütungsmodelle für Vermittler in der Finanzbranche, insbesondere auch in der Abwägung zwischen einer provisions- oder honorarbasierter Beratung.

Mit Blick auf den Ausbau unserer Vertriebsorganisation müssen wir davon ausgehen, dass der schon jetzt deutlich spürbare Fachkräftemangel in der Industrie, der sich aus der guten konjunkturellen Lage und der ungünstigen demografischen Entwicklung ergibt, noch weiter zunimmt und so auch unsere Möglichkeiten für die Gewinnung neuer Partner tendenziell einschränkt.

#### Branchenrisiken

Die Lebens- und Rentenversicherung ist eine unserer wichtigsten Einnahmequellen, da sie die zentrale Rolle in der Beratung unserer Kunden zur Hinterbliebenen- und Altersversorgung spielt. Insoweit sehen wir das niedrige Zinsniveau, das die Lebensversicherer auch weiterhin belastet, mit Sorge, zumal nicht absehbar ist, dass sich die Situation entspannen wird. Im Gegenteil: Die Wahrscheinlichkeit ist hoch, dass der Garantiezins zum 1. Januar 2015 weiter abgesenkt wird.

Wir könnten davon zwar kurzfristig profitieren, weil sich dann viele unserer Kunden den heute noch gültigen Garantiezins in Höhe von 1,75 Prozent langfristig sichern wollen. Für die Lebens- und Rentenversicherung wäre hingegen ein solcher Schritt eher schädlich. Denn die Absenkung würde dazu beitragen, dass die Medien erneut in der Breite negativ berichten und so die ohnehin schon zurückhaltende Abschlussbereitschaft der Menschen weiter beeinträchtigen.

Durch den hohen Anteil fondsgebundener Versicherungen an dem von uns vermittelten Geschäft sind wir von den Auswirkungen nicht wie andere in vollem Ausmaß betroffen. Dennoch gilt es, die Möglichkeiten unserer Allfinanzkonzeption noch besser als bisher zu nutzen, indem wir unsere Kompetenzen in anderen Bereichen weiter ausbauen und so den Risiken aus rückläufigem Lebensversicherungsgeschäft durch den Ausbau anderer Geschäftsfelder begegnen. Gerade die Geschäftsergebnisse der zurückliegenden Jahre zeigen, dass wir weit besser als viele andere in der Lage sind, solche marktkonformen Verlagerungen der Geschäftstätigkeit zu bewerkstelligen.

Weiterhin ist davon auszugehen, dass die meist auf europäischer Ebene initiierten Bemühungen um Verbraucherschutz in der Finanzbranche und speziell im Bereich der Finanzberatung durch immer neue Gesetze und Vorschriften noch kein Ende gefunden haben. So ist schon jetzt absehbar, dass mittelfristig auch für die Vermittlung von Immobiliendarlehen ein gesetzlicher Rahmen geschaffen wird, der mit dem für Anlageprodukte gemäß § 34f der Gewerbeordnung vergleichbar ist. Wir sind zuversichtlich, auch für diesen Fall die notwendigen Anpassungen zügig umzusetzen, um unseren Vermögensberatern so auch weiterhin die Vermittlung von Immobiliendarlehen zu ermöglichen.

#### Leistungswirtschaftliche Risiken

Gerade die Jahre 2012 und 2013 haben deutlich gemacht, dass wir als »Händler« maßgeblich von der Leistungsfähigkeit unserer Produktpartner und von der Wettbewerbsfähigkeit der Produkte abhängig sind. Gilt dies für nahezu alle Partnergesellschaften im Positiven, führte es in der Zusammenarbeit mit der Central Krankenversicherung zu erheblichen Geschäftseinbußen. Wir hoffen, dass sich hier im Jahr 2014 eine Trendwende einstellt, da uns die Central noch für das erste Halbjahr 2014 wettbewerbsfähigere Vollkostentarife zur Verfügung stellen will.

Als gebundener Vermittler sind wir im Versicherungsbereich auf eine vertrauensvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Partnerunternehmen des Generali-Konzerns angewiesen. Mit Skepsis sehen wir dort Zentralisierungsprogramme in fast allen Bereichen und die konsequente Ausrichtung des Konzerns auf die Anforderungen des Kapitalmarkts. Letzteres verbunden mit hohen Ertragszielen gerade für die erfolgreichen Konzernunternehmen, die deren Investitionskraft – auch für neue Produkte und für den Kunden- und Vertriebservice – schwächen können.

Viele Unternehmen, auch in der Finanzbranche, sehen inzwischen zu Recht auch im Internet und in der immer weiter um sich greifenden Digitalisierung eine ernst zu nehmende Bedrohung für tradierte Geschäftsmodelle. Besonders gravierend sind die Auswirkungen schon jetzt bei den Banken, die in der Breite ihre Filialnetze ausdünnen, da die Kunden zunehmend für Bankgeschäfte aller Art das Internet und mobile Endgeräte nutzen. Aber auch in der Versicherungsbranche gibt es Bereiche, in denen das Internet Einzug gehalten hat.

So haben in den letzten Jahren internetbasierte Vergleichsportale – vor allem in der Autoversicherung – den sogenannten Billig- und Direktanbietern in erheblichem Umfang Marktanteile abgerungen. Wir beobachten diese Trends nicht nur sehr aufmerksam, sondern positionieren uns aktiv und mit Nachdruck in der digitalen Welt. So sind unsere iPad-Strategie und unsere vielfältigen vertriebsunterstützenden Aktivitäten im Internet eine durchweg erfolgreiche Antwort auf die aktuelle Situation, mit einer am Markt führenden Synthese aus der unserem bisherigen Geschäftsmodell zugrunde liegenden Beratung von Mensch zu Mensch und den neuen Möglichkeiten, die die digitale Welt bietet.

#### Finanzwirtschaftliche Risiken

Dem mit unserem Geschäft verbundenen Unternehmensrisiko aus der Haftung für noch nicht verdiente und bereits ausgezahlte Provisionen begegnen wir systematisch mit entsprechenden Haftungsregelungen in den Verträgen mit unseren Vermögensberatern, mit Überwachung des eingereichten Geschäfts und mit einer umfangreichen, weit über dem Durchschnitt des Markts liegenden Eigenkapitalquote.

Marktpreisrisiken in den Kapitalanlagen begrenzen wir in der Direktanlage durch die Beschränkung auf bonitätsstarke Rententitel, in der indirekten Anlage (Spezialfonds) durch die restriktive Vergabe von Risikobudgets, die regelmäßig überwacht werden, sowie aufgrund von vereinbarten Anlagerichtlinien. Erhöhte Liquiditätsrisiken sind aufgrund der gegebenen Liquiditätsausstattung und des deutlich positiven Cashflows aus der operativen Tätigkeit der Gesellschaft nicht erkennbar.

#### Sonstige Risiken

Identifizierten operationellen Risiken begegnen wir frühzeitig durch angemessene Risikobegrenzungsmaßnahmen. Durch den Ausbau der IT-Landschaft und den Abschluss eines Großprojekts im Geschäftsjahr wurden die Unabhängigkeit des Unternehmens von Servicedienstleistern gestärkt und hiermit verbundene Risiken reduziert. Derzeit bestehen keine wesentlichen operationellen Risiken.

#### Gesamtbild der Chancen- und Risikolage

Aufgrund der geschaffenen Eigenkapitalbasis, der hohen Liquidität und der damit verbundenen hohen Risikotragfähigkeit des Konzerns sind derzeit keine wesentlichen oder gar bestandsgefährdenden Risiken erkennbar. Die vorhandenen Chancen und die konsequente Überwachung von Risiken lassen uns weiterhin zuversichtlich in die Zukunft blicken.

Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG  
Konzernbilanz zum 31. Dezember 2013

Aktiva	31.12.2013	31.12.2012
	in Euro	in Euro
<b>A. Anlagevermögen</b>		
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>		
entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	<b>9.661.780,26</b>	3.091.908,27
<b>II. Sachanlagen</b>		
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	<b>105.723.388,46</b>	96.579.094,93
2. technische Anlagen und Maschinen	<b>1.854.966,42</b>	867.196,84
3. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	<b>18.607.577,68</b>	16.564.104,65
4. geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	<b>1.950.733,61</b>	6.981.611,06
<b>III. Finanzanlagen</b>		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	<b>1.027.500,00</b>	1.027.500,00
2. Beteiligungen	<b>9.897.296,25</b>	4.954.768,77
3. Wertpapiere des Anlagevermögens	<b>59.272,17</b>	60.932,40
<b>B. Umlaufvermögen</b>		
<b>I. Vorräte</b>		
fertige Erzeugnisse und Waren	<b>1.987.762,21</b>	2.447.176,47
<b>II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 9.690.556,73 Euro (Vorjahr 7.343.030,31 Euro)	<b>77.041.332,79</b>	126.803.816,95
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen – davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 0,00 Euro (Vorjahr 0,00 Euro)	<b>597,93</b>	0,00
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)	<b>431.829,07</b>	224.587,73
4. sonstige Vermögensgegenstände – davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 7.425.155,83 Euro (Vorjahr 7.486.839,20 Euro)	<b>39.943.228,37</b>	43.269.386,79
<b>III. Wertpapiere</b>		
sonstige Wertpapiere	<b>495.730.874,70</b>	392.134.892,60
<b>IV. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks</b>		
	<b>389.830.931,44</b>	442.299.973,76
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>1.684.690,41</b>	1.089.532,45
	<b>1.155.433.761,77</b>	1.138.396.483,67

Passiva	31.12.2013	31.12.2012
	in Euro	in Euro
<b>A. Eigenkapital</b>		
<b>I. Gezeichnetes Kapital</b>	<b>150.000.000,00</b>	150.000.000,00
<b>II. Erwirtschaftetes Konzerneigenkapital aus Vorjahren</b>	<b>339.036.192,70</b>	314.271.920,28
<b>III. Konzernjahresüberschuss</b>	<b>176.132.748,32</b>	184.937.885,99
<b>B. Rückstellungen</b>		
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	<b>35.897.215,00</b>	32.271.397,00
2. Steuerrückstellungen	<b>22.200.969,21</b>	19.430.905,00
3. sonstige Rückstellungen	<b>257.313.054,67</b>	250.769.293,83
<b>C. Verbindlichkeiten</b>		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	<b>509,05</b>	0,00
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 509,05 Euro (Vorjahr 0,00 Euro)		
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	<b>165.495.646,45</b>	171.350.816,42
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 60.899.284,47 Euro (Vorjahr 65.548.897,30 Euro)		
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	<b>253,04</b>	207,59
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 253,04 Euro (Vorjahr 207,59 Euro)		
4. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	<b>981.646,21</b>	459.863,84
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 981.646,21 Euro (Vorjahr 459.863,84 Euro)		
5. sonstige Verbindlichkeiten	<b>6.356.783,03</b>	13.690.151,11
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 6.356.783,03 Euro (Vorjahr 13.690.151,11 Euro)		
– davon aus Steuern: 2.767.305,74 Euro (Vorjahr 7.476.329,22 Euro)		
– davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: 69.480,16 Euro (Vorjahr 55.034,85 Euro)		
<b>D. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>2.018.744,09</b>	1.214.042,61
	<b>1.155.433.761,77</b>	1.138.396.483,67
<b>E. Haftungsverhältnisse</b>		
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften	<b>7.413.116,79</b>	13.332.650,35
– davon gegenüber verbundenen Unternehmen: 0,00 Euro (Vorjahr 0,00 Euro)		

## Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013

	2013	2012
	in Euro	in Euro
<b>1.</b> Umsatzerlöse	<b>1.130.352.080,02</b>	1.185.766.373,85
<b>2.</b> Erhöhung oder Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	<b>-556,00</b>	3.406,00
<b>3.</b> sonstige betriebliche Erträge	<b>37.872.923,89</b>	35.055.157,76
<b>4.</b> Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	<b>36.252.482,30</b>	38.099.891,92
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung – davon für Altersversorgung: 2.407.996,42 Euro (Vorjahr 2.118.946,75 Euro)	<b>3.478.795,81</b>	3.266.520,81
<b>5.</b> Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	<b>10.288.650,85</b>	8.709.223,06
<b>6.</b> Aufwendungen für Beratung und Vermittlung	<b>827.408.562,65</b>	857.737.699,38
<b>7.</b> sonstige betriebliche Aufwendungen	<b>50.369.781,77</b>	46.525.493,67
<b>8.</b> Erträge aus Beteiligungen	<b>769.047,48</b>	697.174,87
<b>9.</b> Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	<b>35.236,00</b>	80.568,00
<b>10.</b> sonstige Zinsen und ähnliche Erträge – davon aus der Abzinsung von Rückstellungen: 19.000,00 Euro (Vorjahr 0,00 Euro)	<b>22.323.221,06</b>	11.284.904,61
<b>11.</b> Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	<b>2.307.879,72</b>	126.274,62
<b>12.</b> Zinsen und ähnliche Aufwendungen – davon aus der Abzinsung von Rückstellungen: 2.255.313,00 Euro (Vorjahr 2.555.521,24 Euro)	<b>2.266.916,41</b>	2.555.559,99
<b>13.</b> Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	<b>258.978.882,94</b>	275.866.921,64
<b>14.</b> Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	<b>82.353.355,38</b>	90.551.482,12
<b>15.</b> sonstige Steuern	<b>492.779,24</b>	377.553,53
<b>16.</b> Konzernjahresüberschuss	<b>176.132.748,32</b>	184.937.885,99

## Aufstellung des Anteilsbesitzes

Name, Sitz	Eigenkapital	Anteil des Kapitals in Prozent	Ergebnis des letzten Geschäftsjahres
<b>Konsolidierte Unternehmen</b>			
Allgemeine Vermögensberatung Gesellschaft für Vermögensanlagen mit beschränkter Haftung, Frankfurt am Main	<b>867</b> (TEuro)	<b>100</b>	<b>16</b> (TEuro)
»Der Vermögensberater« Verlags- und Servicegesellschaft mbH, Frankfurt am Main	<b>4.452</b> (TEuro)	<b>100</b>	<b>-238</b> (TEuro)
Deutsche Vermögensberatung Bank Aktiengesellschaft, Wien/Österreich	<b>24.375</b> (TEuro)	<b>100</b>	<b>2.562</b> (TEuro)
SVAG Schweizer Vermögensberatung Aktiengesellschaft, Adliswil/Schweiz	<b>833</b> (TCHF)	<b>100</b>	<b>-34</b> (TCHF)
Nationwide Investment Inc., Phoenix/USA	<b>5.134</b> (TUSD)	<b>100</b>	<b>5</b> (TUSD)
Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG, Frankfurt am Main	<b>75.679</b> (TEuro)	<b>100</b>	<b>32.951</b> (TEuro)
FVD Gesellschaft für Finanzplanung und Vermögensberatung Deutschland mbH, Frankfurt am Main	<b>7.081</b> (TEuro)	<b>100</b>	<b>2.088</b> (TEuro)
TURISVILAS-INVESTIMENTOS S.A., Alporchinhos/Portugal	<b>41.753</b> (TEuro)	<b>100</b>	<b>-1.415</b> (TEuro)
Alisol – Investimentos Imobiliarios e Turisticos, S.A., Alporchinhos/Portugal	<b>11.619</b> (TEuro)	<b>50</b>	<b>1.371</b> (TEuro)
Congresszentrum Marburg GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main	<b>3.777</b> (TEuro)	<b>100</b>	<b>-1.223</b> (TEuro)
<b>Indirekt über die TURISVILAS-INVESTIMENTOS S.A. gehaltene Anteile:</b>			
Alisol – Investimentos Imobiliarios e Turisticos, S.A., Alporchinhos/Portugal	<b>11.619</b> (TEuro)	<b>50</b>	<b>1.371</b> (TEuro)
<b>Nichtkonsolidierte Unternehmen:</b>			
DVAG Finanzmanagement GmbH, Frankfurt am Main	<b>1.023</b> (TEuro)	<b>100</b>	<b>0</b> (TEuro)
<b>Anteile an assoziierten Unternehmen:</b>			
ATLAS Dienstleistungen für Vermögensberatung GmbH, Frankfurt am Main	<b>7.714</b> (TEuro)	<b>26</b>	<b>2.958</b> (TEuro)

### **Maßgebende Rechnungslegungs- vorschriften**

Die Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG stellt den Konzernabschluss für den kleinsten Kreis der Unternehmen nach den handels- und aktienrechtlichen Vorschriften im Sinne des § 290 Abs. 1 HGB auf. Die Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH, Marburg/Lahn, hält die Aktienmehrheit an der Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG und ist somit Konzernobergesellschaft.

### **Konsolidierungskreis**

Neben der Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG als Muttergesellschaft wurden sechs inländische und fünf ausländische Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen.

Die Beteiligung der Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG an der DVAG Finanzmanagement GmbH wird gemäß § 296 Abs. 2 Satz 1 HGB wegen untergeordneter Bedeutung nicht in den Konzernabschluss einbezogen, da die DVAG Finanzmanagement GmbH, Frankfurt am Main, ihre operative Geschäftstätigkeit noch nicht aufgenommen hat.

### **Konsolidierungsgrundsätze**

Der Konzernabschluss basiert auf konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie Grundsätzen der Gliederung, die sich nach dem Schema der Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG als Muttergesellschaft richten.

Die Kapitalkonsolidierung wurde für Erstkonsolidierungen vor dem 1. Januar 2010 nach der Buchwertmethode durch Aufrechnung des buchmäßigen Eigenkapitals der einbezogenen Gesellschaften vorgenommen. Die Erstkonsolidierung der Congresszentrum Marburg GmbH & Co. KG im Geschäftsjahr 2012 erfolgte nach der Neubewertungsmethode. Die sich aus der Kapitalkonsolidierung ergebenden Unterschiedsbeträge wurden entsprechend ihrer Entstehungsursachen aufge-

teilt und unter den entsprechenden Bilanzpositionen ausgewiesen. Konzerninterne Transaktionen und Salden sowie konzerninterne Aufwendungen und Erträge wurden im Rahmen der Konsolidierungen eliminiert.

### **Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden**

Immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen, bewertet.

Das Sachanlagevermögen wird mit den Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare bzw. geometrisch degressive Abschreibungen, bzw. zum niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt. Zugänge bei den geringwertigen Wirtschaftsgütern wurden im Geschäftsjahr gemäß § 6 Abs. 2 EStG in voller Höhe abgeschrieben und bei den ausländischen Tochtergesellschaften im Jahr des Zugangs als Abgang behandelt.

Die Finanzanlagen werden grundsätzlich zu den Anschaffungskosten bzw. bei nachhaltigen Wertminderungen zum niedrigeren beizulegenden Wert bewertet. Eine Beteiligung wird aufgrund des maßgeblichen Einflusses auf die Geschäfts- und Firmenpolitik at equity bewertet. Hierbei wird die Buchwertmethode angewendet.

Vorräte sind zu Anschaffungskosten bzw. den Herstellungskosten unter Beachtung des Niederstwertprinzips bewertet.

Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten sowie die Forderungen sind mit ihrem Nennwert angesetzt. Unverzinsliche Forderungen aus Körperschaftsteuerguthaben früherer Jahre sind zum Barwert aktiviert. Uneinbringliche Forderungen werden abgeschrieben. Für erkennbare Ausfallrisiken werden Einzelwertberichtigungen und für das bei den Forderungen an die Handelsvertreter vorhandene Ausfallrisiko wird eine pauschal ermittelte Einzelwertberichtigung vorgenommen.

Wertpapiere des Umlaufvermögens sind nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet. Im Geschäftsjahr erforderliche Abschreibungen und Wertaufholungen wurden vorgenommen.

Das Eigenkapital des Konzerns wird in Abhängigkeit der wirtschaftlichen Herkunft in Gezeichnetes Kapital, Erwirtschaftetes Konzerneigenkapital aus Vorjahren einschließlich des übrigen Konzernergebnisses und den Konzernjahresüberschuss des laufenden Geschäftsjahres unterteilt. Weitere Informationen zur Entwicklung des Eigenkapitals sind im Eigenkapitalpiegel dargestellt.

Pensionsrückstellungen bei den inländischen Gesellschaften sind nach den Vorschriften des § 253 Abs. 2 Satz 2 HGB, auf der Basis eines Zinsfußes von 4,88 Prozent, einer Gehaltssteigerung von 1 Prozent sowie einer Rentensteigerung von 2 Prozent nach versicherungsmathematischen Grundsätzen mit dem Erfüllungsbetrag angesetzt. Dabei wurden die biometrischen Richttafeln (2005) nach dem Teilwertverfahren berücksichtigt. Bei einer ausländischen Gesellschaft wurde die Pensionsrückstellung gemäß eines Fachgutachtens entsprechend den lokalen Vorschriften mit dem Teilwertverfahren ermittelt.

Erkennbaren Risiken sowie ungewissen Verpflichtungen wird durch Bildung von Rückstellungen Rechnung getragen. Die Rückstellungen wurden in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags angesetzt.

Die Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden gemäß § 253 Abs. 2 Satz 1 HGB mit den Abzinsungssätzen der Deutschen Bundesbank abgezinst. Für gebildete Aufwandsrückstellungen wurde von dem Beibehaltungswahlrecht gemäß Art. 67 Abs. 3 EGHGB Gebrauch gemacht. Eine Gesellschaft macht in Höhe von TEuro 1.603 Gebrauch von dem Beibehaltungswahlrecht des Art. 67 Abs. 1 Satz 2 EGHGB, wonach aufzulösende Rückstellungen beibehalten werden dürfen, soweit der aufzulösende Betrag bis spätestens 31. Dezember 2024 wieder zugeführt werden müsste.

Die Gesellschaft berechnet latente Steuern auf Differenzen zwischen handelsrechtlichen und steuerrechtlichen Bilanzansätzen der Vermögensgegenstände und Schulden. Hierbei kommt ein im Vergleich zum Vorjahr unveränderter Ertragsteuersatz in Höhe von 32 Prozent zur Anwendung. Passive latente Steuern nach § 274 Abs. 1 Satz 1 HGB sowie latente Steuern aufgrund von Konsolidierungen nach § 306 HGB waren nicht zu bilden. Von der Möglichkeit, aktive latente Steuern gemäß § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB anzusetzen, wurde kein Gebrauch gemacht.

Verbindlichkeiten sind zum Erfüllungsbetrag angesetzt.

Für die Gesellschaft bestehen Bürgschaften gegenüber fremden Dritten in Höhe von 7.413.116,79 Euro. Das Risiko der Inanspruchnahme wird als sehr gering eingeschätzt.

#### **Grundlagen der Währungsumrechnungen**

Fremdwährungsposten in den Einzelabschlüssen der einbezogenen Gesellschaften wurden zu Anschaffungskosten unter Beachtung des Niederstwertprinzips bewertet und zu dem am Bilanzstichtag gültigen Devisenkassamittelkurs umgerechnet.

Die in ausländischer Währung aufgestellten Jahresabschlüsse der Nationwide Inc., Phoenix/USA, und der SVAG Schweizer Vermögensberatung Aktiengesellschaft, Adliswil/Schweiz, wurden für den Konzernabschluss einheitlich zum Stichtagskurs umgerechnet. Alle sich ergebenden Umrechnungsdifferenzen wurden erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

## **Erläuterungen zur Bilanz**

### Anlagevermögen

Die Entwicklung der immateriellen Vermögensgegenstände, der Sachanlagen und der Finanzanlagen einschließlich der Abschreibungen des Geschäftsjahres ergibt sich aus dem nachfolgenden Konzernanlagespiegel. Weitere Angaben zum Anteilsbesitz sind der gesonderten Aufstellung zu entnehmen.

### Umlaufvermögen

Das Umlaufvermögen enthält im Wesentlichen angelegte Festgelder, festverzinsliche Wertpapiere, Anteile an Investmentfonds und Guthaben bei Kreditinstituten sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, hauptsächlich gegenüber Vertragspartnern.

Die Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG hält Anteile an zwei inländischen Investmentfonds (Spezial-Sondervermögen im Sinne des § 1 KAGB). Ziel ist, durch Streuung der Einzelanlagen die sich insbesondere auf den europäischen Renten- und Aktienmärkten bietenden Chancen zu nutzen. Der durch die Kapitalanlagegesellschaften ermittelte Gesamtwert der Investmentfonds betrug 317,6 Millionen Euro (Vorjahr 219,3 Millionen Euro), der Buchwert wurde durch Aufstockung der Fonds auf 290,4 Millionen Euro erhöht (Vorjahr 190,4 Millionen). Die Fondsausschüttungen betragen im Geschäftsjahr 15,0 Millionen Euro (Vorjahr 0,9 Millionen Euro).

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten u.a. Steuererstattungsansprüche, Anzahlungen und Zinsforderungen.

### Eigenkapital

Das gezeichnete Kapital der Muttergesellschaft, Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG, beträgt 150,0 Millionen Euro und ist eingeteilt in 2.500.000 Stück Stammaktien auf den Namen lautend zu je 30,00 Euro und 2.500.000 Stück auf den Namen lautende Vorzugsaktien ohne Stimmrecht im Nennbetrag von je 30,00 Euro.

### Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen künftig mögliche Verpflichtungen aus Provisionsrückbelastungen sowie Provisions- und andere Leistungsverpflichtungen gegenüber den Handelsvertretern. Des Weiteren bestehen Rückstellungen für Schulungsaufenthalte und Wettbewerbe sowie für sonstige ungewisse Verpflichtungen.

### Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen beinhalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten gegenüber Handelsvertretern aus Provisions-einbehalten für die Stornohaftungszeit. Sämtliche Verbindlichkeiten sind grundpfandrechlich nicht besichert und haben eine Restlaufzeit von weniger als fünf Jahren.

## **Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung**

Die Umsatzerlöse betragen 1.130,4 Millionen Euro (Vorjahr 1.185,8 Millionen Euro).

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 37,9 Millionen Euro enthalten im Wesentlichen Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen, Erträge aus Vermietung und Verpachtung sowie Erträge aus Zuschüssen zur Grundversorgung für Vermögensberater.

Die Aufwendungen für Beratung und Vermittlung betragen 827,4 Millionen Euro (Vorjahr 857,7 Millionen Euro).

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag belasten mit 82,4 Millionen Euro das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit.

## Sonstige Angaben

### Gesamtbezüge der Organe

Die Gesellschaft macht bezüglich der Angaben zu den Bezügen des Vorstands von der Ausnahmeregelung des § 286 Abs. 4 HGB Gebrauch. An den Aufsichtsrat wurden im Geschäftsjahr 314 TEuro vergütet.

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind auf Seiten 11 und 12 angegeben.

### Mitarbeiterzahl

Im Jahresdurchschnitt waren neben den Vorstandsmitgliedern 76 Angestellte beschäftigt.

### Wirtschaftsprüferhonorare

Als Honorare an unsere Abschlussprüfer sind im Geschäftsjahr gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 9 HGB für Abschlussprüfungen 353 TEuro, für sonstige Bestätigungs- und Bewertungsleistungen 160 TEuro, für Steuerberatungsleistungen 45 TEuro sowie für sonstige Leistungen 12 TEuro angefallen.

### Kapitalflussrechnung

Die gemäß DRS 2 erstellte Konzernkapitalflussrechnung ist auf der Seite 76 dargestellt.

### Offenlegung / Organverweis

Mitteilungen gemäß § 20 AktG sind unserer Gesellschaft zugegangen, nach denen die Mehrheit (60 Prozent plus zehn Aktien) unseres Aktienkapitals der Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH, Marburg/Lahn, und mehr als der vierte Teil unseres Aktienkapitals der Generali Deutschland Holding AG, Köln, gehört.

Die Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG stellt einen Konzernabschluss (kleinster Kreis) im Sinne des § 290 Abs. 1 HGB auf. Des Weiteren stellt die Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH, Marburg/Lahn, einen Konzernabschluss auf, in den unsere Gesellschaft einbezogen ist. Beide Konzernabschlüsse werden beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers eingereicht.

Frankfurt am Main, den 12. März 2014

Der Vorstand



Prof. Dr. jur Dr. h.c. mult. Reinfried Pohl



Dr. h.c. (HLU) Udo Corts



Hans-Theo Franken



Christian Glanz



Lars Knackstedt



Dr. Helge Lach



Robert Peil



Dr. Dirk Reiffenrath



Kurt Schuschu

## Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG

### Konzernkapitalflussrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013

	2013	2012
	in TEuro	in TEuro
Periodenergebnis (vor außerordentlichen Posten)	176.133	184.938
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	10.288	8.709
Abschreibungen auf Gegenstände des Finanzanlagevermögens	2	0
Zunahme / Abnahme der Rückstellungen	12.939	-4.082
Gewinn / Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	326	-56
Zunahme (saldiert mit Abnahme) von Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-56.444	3.151
Abnahme (saldiert mit Zunahme) von Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-11.861	14.486
<b>Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>131.383</b>	<b>207.146</b>
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des immateriellen Anlagevermögens und Sachanlagevermögens	5.353	181
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen und Sachanlagevermögen	-29.682	-19.466
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	0	-1.000
Einzahlungen assoziierter Unternehmen	651	136
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-23.678</b>	<b>-20.149</b>
Auszahlungen an Unternehmenseigner	-160.000	-140.000
Veränderung der Konzernfinanzierung	0	-573
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-160.000</b>	<b>-140.573</b>
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	-52.295	46.424
Wechselkurs-, konsolidierungskreis- und bewertungsbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	-174	-67
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	442.300	395.943
<b>Finanzmittelfonds am Ende der Periode</b>	<b>389.831</b>	<b>442.300</b>

Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG  
 Entwicklung des Konzerneigenkapitals

	Gezeichnetes Kapital	Erwirtschaftetes Konzernkapital	Kumuliertes übriges Konzernergebnis	Konzerneigenkapital
in Euro				
<b>Stand 31.12.2011</b>	<b>150.000.000,00</b>	<b>453.414.075,12</b>	<b>924.715,87</b>	<b>604.338.790,99</b>
Konzernjahresüberschuss	0,00	184.937.885,99	0,00	<b>184.937.885,99</b>
Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	0,00	0,00	-66.870,71	<b>-66.870,71</b>
Ausschüttung	0,00	-140.000.000,00	0,00	<b>-140.000.000,00</b>
<b>Stand 31.12.2012</b>	<b>150.000.000,00</b>	<b>498.351.961,11</b>	<b>857.845,16</b>	<b>649.209.806,27</b>
Konzernjahresüberschuss	0,00	176.132.748,32	0,00	<b>176.132.748,32</b>
Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	0,00	0,00	-173.613,57	<b>-173.613,57</b>
Ausschüttung	0,00	-160.000.000,00	0,00	<b>-160.000.000,00</b>
<b>Stand 31.12.2013</b>	<b>150.000.000,00</b>	<b>514.484.709,43</b>	<b>684.231,59</b>	<b>665.168.941,02</b>

Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG  
Konzernanlagespiegel

in Euro	Anschaffungskosten	Zugänge
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>		
entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	48.413.463,22	8.670.074,66
	48.413.463,22	8.670.074,66
<b>II. Sachanlagen</b>		
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	166.951.363,28	7.232.089,44
2. technische Anlagen und Maschinen	3.286.490,94	3.570,00
3. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung - geringwertige Wirtschaftsgüter -	56.162.997,09 1.902.655,99	2.564.406,48 216.690,79
4. geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	6.981.611,06	10.995.078,09
	235.285.118,36	21.011.834,80
<b>III. Finanzanlagen</b>		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1.027.500,00	0,00
2. Beteiligungen	7.511.228,17	5.593.047,48
3. Wertpapiere des Anlagevermögens	66.295,69	0,00
4. sonstige Ausleihungen	8.490.426,05	0,00
	17.095.449,91	5.593.047,48
<b>Gesamtsumme</b>	<b>300.794.031,49</b>	<b>35.274.956,94</b>

Abgänge	Umbuchungen	Abschreibungen kumuliert	Restbuchwert 31.12.2013	Restbuchwert 31.12.2012	Abschreibung des Geschäftsjahres
2.876,17	13.836,68	47.432.718,13	9.661.780,26	3.091.908,27	2.111.402,86
2.876,17	13.836,68	47.432.718,13	9.661.780,26	3.091.908,27	2.111.402,86
2.074.314,00	6.872.699,85	73.258.450,11	105.723.388,46	96.579.094,93	3.355.652,69
0,00	1.146.326,56	2.581.421,08	1.854.966,42	867.196,84	162.126,98
1.518.030,52	4.113.219,07	42.784.977,44	18.537.614,68	16.248.059,65	4.196.695,53
283.758,91	0,00	1.765.624,87	69.963,00	316.045,00	462.772,79
3.879.873,38	-12.146.082,16	0,00	1.950.733,61	6.981.611,06	0,00
7.755.976,81	-13.836,68	120.390.473,50	128.136.666,17	120.992.007,48	8.177.247,99
0,00	0,00	0,00	1.027.500,00	1.027.500,00	0,00
650.520,00	0,00	2.556.459,40	9.897.296,25	4.954.768,77	0,00
0,00	0,00	7.023,52	59.272,17	60.932,40	1.660,23
0,00	0,00	8.490.426,05	0,00	0,00	0,00
650.520,00	0,00	11.053.908,97	10.984.068,42	6.043.201,17	1.660,23
<b>8.409.372,98</b>	<b>0,00</b>	<b>178.877.100,60</b>	<b>148.782.514,85</b>	<b>130.127.116,92</b>	<b>10.290.311,08</b>

## Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

An die Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG, Frankfurt am Main

Wir haben den von der Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG, Frankfurt am Main, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzernanhang, Konzernkapitalflussrechnung und Entwicklung des Konzerneigenkapitalspiegel – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche

Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Frankfurt am Main, den 13. März 2014  
KPMG AG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Hell  
Wirtschaftsprüfer



Doublie  
Wirtschaftsprüfer

## Bericht des Aufsichtsrats der Muttergesellschaft Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG

Der Aufsichtsrat hat während der Berichtszeit die Geschäftsführung überwacht und sich regelmäßig über die Lage der Gesellschaft und über den Gang der Geschäfte unterrichtet. Wir haben mündliche und schriftliche Berichte des Vorstands entgegengenommen und erörtert. Alle Maßnahmen, die die Zustimmung des Aufsichtsrats erfordern, wurden eingehend beraten. Gegenstand unserer Erörterung waren die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft und die Investitionsvorhaben.

Der Jahresabschluss der Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG zum 31. Dezember 2013 sowie der Lagebericht sind durch die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, geprüft worden. Sie hat den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt. Der Abschluss- und Lagebericht sowie der Prüfungsbericht haben uns vorgelegen und sind von uns behandelt worden. Der Abschlussprüfer hat an der den Jahresabschluss feststellenden Sitzung des Aufsichtsrats teilgenommen.

Den Jahresabschluss der Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG, den Lagebericht und den Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns haben wir geprüft und erheben nach den abschließenden Ergebnissen unserer Prüfung keine Einwendungen. Auch dem Bericht der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft stimmen wir zu. Wir haben den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss gebilligt, der damit festgestellt ist.

Die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat ferner den Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen geprüft und mit folgendem Bestätigungsvermerk versehen: »Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass 1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind, 2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war oder Nachteile ausgeglichen worden sind.«

Der Aufsichtsrat hat von dem Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und von dem hierzu erstatteten Prüfungsbericht der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zustimmend Kenntnis genommen und erhebt gegen die im Lagebericht wiedergegebene zusammenfassende Erklärung des Vorstands am Schluss seines Berichts keine Einwendungen.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand für seine unternehmerische Führung der Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG und den jederzeit konstruktiven Dialog sowie den Vermögensberatern und allen Mitarbeitern für ihren Einsatz und die geleistete Arbeit. Für das Unternehmen erwartet der Aufsichtsrat eine kontinuierliche und erfolgreiche Entwicklung.

Frankfurt am Main, den 20. März 2014

Der Aufsichtsrat



Friedrich Bohl  
Vorsitzender

## Herausgeber

Deutsche Vermögensberatung  
Aktiengesellschaft DVAG  
Münchener Straße 1  
60329 Frankfurt am Main  
Telefon 069 2384-0  
Telefax 069 2384-185  
Internet: [www.dvag.de](http://www.dvag.de)

Handelsregister Frankfurt am Main HRB 15511  
AG 534-13 3/2014 60ku (1.a)  
© Deutsche Vermögensberatung AG



Unsere Allfinanzkonzeption ganz  
einfach erklärt. Einfach QR-Code  
mit geeigneter App scannen, und  
schon geht's los!



### PEFC zertifiziert

Dieses Produkt stammt  
aus nachhaltig  
bewirtschafteten  
Wäldern und  
kontrollierten Quellen  
[www.pefc.org](http://www.pefc.org)



Deutsche  
Vermögensberatung

---

Vermögensaufbau für jeden!



# Vermögensberatung

Beruf mit Zukunft und mit Chancen.  
Für alle, die mehr vom Leben wollen.



Deutsche  
Vermögensberatung



Dr. Thorsten Radtke



Susanne Wein



Michaela Dostal



Melanie Breuner



Ralf Seidlitz



Jochen Weigl



Alexander Wilm



Stefan Houy



Lukas Mazur



Reiner Skudinski

Viele Menschen in Deutschland sind unzufrieden im Beruf. Aus unterschiedlichsten Gründen. Und ebenso viele haben ein verfügbares Einkommen, das wenig Freiraum lässt. Mindestens jeder Zweite dürfte von einer oder vielleicht sogar beiden Situationen betroffen sein, so die Schätzung.

Wer unzufrieden ist, erwägt einen Wechsel der Arbeitsstelle oder gar die Suche nach einem ganz neuen Beruf. Und viele, die zu wenig verdienen, suchen nach der Möglichkeit eines Nebenerwerbs, um etwas dazuzuverdienen.

Im Folgenden erläutert Prof. Dr. Andreas Knabe, namhafter Arbeitsmarkt-Ökonom und »Berufsforscher« an der Universität Magdeburg, warum sich Menschen beruflich neu orientieren und worauf der Einzelne dabei achten sollte.

## Vermögensberatung

Beruf mit Zukunft und mit Chancen.  
Für alle, die mehr vom Leben wollen.

Und zehn erfolgreiche Vermögensberaterinnen und Vermögensberater der Deutschen Vermögensberatung, die aus unterschiedlichsten Berufen kommen, erzählen, warum sie sich seinerzeit für den Beruf Vermögensberatung entschieden haben.

*»Selbstständige haben  
eine höhere Arbeitszufriedenheit als  
abhängig Beschäftigte«*

## Worauf kommt es im Beruf an?

Sechs Fragen an den Berufsforscher Prof. Dr. Andreas Knabe

### 1. Welche Faktoren bestimmen in erster Linie die berufliche Zufriedenheit?

Es gibt kaum etwas, das subjektiver ist als das Glücksempfinden und die persönliche Zufriedenheit. Daher gibt es natürlich individuell sehr unterschiedliche Gründe, warum Menschen zufrieden oder unzufrieden in ihrem Beruf sind. Aus der Vielzahl an Studien, die sich mit dieser Frage beschäftigen, lassen sich allerdings einige Faktoren herauslesen, die für die meisten Menschen besondere Bedeutung besitzen. Dazu zählt natürlich nicht zuletzt das Einkommen, aber auch der Arbeitsinhalt, die Arbeitsbedingungen und die Sicherheit des Jobs spielen eine mindestens ebenso wichtige Rolle.

### 2. Wie sollten denn Arbeitsinhalte und -bedingungen aussehen, damit Menschen in ihrem Beruf zufrieden sind?

Wir stellen fest, dass die Menschen sich in ihrem Beruf wohler fühlen, wenn sie das Gefühl haben, dass ihre Tätigkeit sinnvoll ist und gesellschaftlich wertgeschätzt wird. Es steigert die Arbeitszufriedenheit, wenn man durch die eigene Arbeit – direkt oder indirekt – anderen Menschen helfen kann. Außerdem bevorzugen die Menschen interessante Tätigkeiten mit abwechslungsreichen Aufgaben, die mit herausfordernden, aber erreichbaren Zielen verbunden sind. Und sehr wichtig ist das Gefühl persönlicher Unabhängigkeit und Selbstbestimmung. Erwerbstätige Menschen sind deutlich zufriedener, wenn sie ihren Arbeitsablauf selbstbestimmt festlegen können, möglichst flexibel in ihrer Zeiteinteilung sind und sie auf betriebliche Entscheidungen Einfluss nehmen können.

A portrait of Prof. Dr. Knabe, a man with glasses and a goatee, wearing a dark suit jacket over a light blue shirt. He is smiling slightly and looking towards the camera.

### Zur Person:

Prof. Dr. Knabe lehrt an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaft der Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg und beschäftigt sich wissenschaftlich unter anderem mit der Frage, was Menschen im Beruf glücklich macht. Im Rahmen seiner Forschungen erhielt er unter anderem den Deutschen Studienpreis der Körber-Stiftung für den Beitrag »Wie zufrieden macht die Arbeit?«

### 3. Sind denn die meisten Menschen im Beruf eher zufrieden oder unzufrieden?

Glücklicherweise sind die meisten Menschen in ihrem Job recht zufrieden. Auf einer Skala von 0 bis 10 haben im Jahr 2012 etwa die Hälfte der Einwohner in Deutschland Zufriedenheitswerte zwischen 8 und 10 angegeben. Aber etwa jeder fünfte Erwerbstätige verortet sich auf der unteren Hälfte der Skala, schätzt sich selbst also als unzufrieden ein, und viele andere sind wahrscheinlich nicht so zufrieden, wie sie es sein könnten. Diese Unzufriedenheit ist dabei aber nicht unbedingt etwas Schlechtes. Unzufrieden sind die Menschen ja dann, wenn das, was sie erreicht haben, nicht dem entspricht, was sie sich für sich selbst wünschen und für grundsätzlich erreichbar halten. Die Unzufriedenheit ist damit der Antrieb, der die Menschen dazu bringt, die nicht zufriedenstellende Situation zu überwinden und sich zu verbessern. Die dauerhafte Unzufriedenheit allerdings, aus der es den Betroffenen nicht gelingt zu entkommen, ist natürlich ein gesellschaftliches Übel.

#### 4. Was raten Sie einem Menschen, der mit seinem Beruf unzufrieden ist?

Wenn man mit seiner beruflichen Tätigkeit unzufrieden ist, hat man zwei Möglichkeiten: Die eine besteht darin, die Arbeitsbedingungen im bisherigen Job so zu verändern, dass man sich wieder wohler fühlt. Das dürfte aber gerade Arbeitnehmern in traditionell organisierten Unternehmen eher schwerfallen. Die zweite Möglichkeit besteht darin, sich nach einem neuen Beruf umzusehen. Dadurch hat man die Chance, eine Arbeit zu finden, die der eigenen Zufriedenheit zuträglicher ist. Tatsächlich zeigt sich in verschiedenen Studien, dass eine niedrige Zufriedenheit der stärkste Indikator für einen bevorstehenden Wechsel des Arbeitsplatzes ist. Hierbei sollte man sich aber vorher über die eigenen Wünsche und Vorstellungen klar werden. Was ist für einen selbst besonders wichtig? Für manche Menschen ist es das Einkommen, für andere die zeitliche Flexibilität, für wieder andere die Sicherheit. Es überrascht nicht, dass die Menschen am glücklichsten sind, deren Tätigkeit genau die Eigenschaften hat, die sie selbst für am wichtigsten halten.

#### 5. Viele Menschen tragen sich mit dem Gedanken, sich beruflich selbstständig zu machen. Was sagt die Zufriedenheitsforschung dazu?

Es gibt eine ganze Reihe von internationalen Studien, die zeigen, dass Selbstständige im Durchschnitt eine höhere Arbeitszufriedenheit haben als abhängig Beschäftigte. Ein Teil davon ist wahrscheinlich durch unterschiedliche Persönlichkeitseigenschaften zu erklären. Es sind eben gerade die Menschen, die ein hohes Maß an Erfolgsorientierung, Risikofreude und generellem Optimismus haben, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, und diese Menschen sind eben auch grundsätzlich zufriedener. Der weitaus größere Teil erklärt sich aber durch das sehr hohe Maß an persönlicher Unabhängigkeit, das die meisten Selbstständigen genießen.

Die Möglichkeiten, Arbeitsabläufe selbst zu gestalten, sich nicht in einem hierarchischen System einordnen zu müssen, eigene Ideen und Vorstellungen freier umsetzen zu können und einfach »sein eigener Chef« zu sein, bedeuten für viele Menschen einen starken Zugewinn an Arbeits- und Lebensqualität. Das gilt ganz besonders für diejenigen, die aus einer laufenden Beschäftigung in die Selbstständigkeit gewechselt sind. Diese haben sich aus freien Stücken für die Selbstständigkeit entschieden und können sich darin besser selbst verwirklichen.

## 6. Wie wichtig ist der Beruf für das »Lebensglück«?

Es gibt kaum etwas, das wichtiger ist! Die Zufriedenheitsforschung hat die wichtigsten Faktoren für die Zufriedenheit mit dem Leben insgesamt ermittelt. Dazu zählen die eigene Gesundheit, intakte familiäre Beziehungen und soziale Kontakte, das Haushaltseinkommen – und vor allem die Arbeit. Wenn man sich ansieht, welche dieser Lebensbereiche für die Lebenszufriedenheit besonders wichtig sind, dann stellt man fest, dass außer der Zufriedenheit mit der Gesundheit keine andere Zufriedenheit mit einem bestimmten Lebensbereich, wie zum Beispiel die Zufriedenheit mit der finanziellen Situation, mit der eigenen Wohnung oder der Freizeit, derartig stark mit der allgemeinen Lebenszufriedenheit verknüpft ist wie die Arbeitszufriedenheit.



»Ich finde: Es gibt nichts  
Schöneres als das Dankeschön  
eines Kunden.«

**Dr. Thorsten Radtke**

Vermögensberater seit Juli 1998

Davor: wissenschaftlicher Mitarbeiter der Universität Mainz

Es gibt nicht viele Berufe, bei denen die Möglichkeit besteht, unmittelbar anderen Menschen zu helfen. Sozialberufe gehören dazu, ebenso wie der Beruf des Arztes oder der des Steuerberaters. Und der der Vermögensberaterin oder des Vermögensberaters. Doch wofür bedanken sich die Kunden bei ihr oder ihm?

- Dafür, dass eines Tages der Einzug in das eigene Haus oder in die eigene Wohnung möglich ist, weil ein Vermögensberater frühzeitig zum Abschluss eines Bausparvertrags geraten und beim Kauf der Immobilie eine günstige Restfinanzierung vermittelt hat.
- Dafür, dass der Ruhestand ohne Einbußen in der Lebensqualität auch schon mit 63 oder 64 Jahren möglich war, weil ein Vermögensberater schon in jungen Jahren zum Aufbau einer privaten Altersvorsorge geraten hat.

- Dafür, dass die über die Jahre eingesparten Steuern und angesammelten staatlichen Fördermittel ein kleines Vermögen ausmachen, zu dem ein Vermögensberater durch seinen Rat verholfen hat.
- Oder dafür, dass nach einem Unfall nicht nur erstklassige medizinische Versorgung möglich war, sondern danach auch die Ausfälle im Einkommen abgesichert waren, weil ein Vermögensberater eine entsprechende Risikoversorge nahegelegt hat.

Die Liste ließe sich lange fortführen. Und dies zeigt: Jeder Vermögensberater darf seinen Beruf mit Stolz ausüben. Denn nahezu jeder seiner Ratschläge mündet früher oder später in eine konkrete Hilfestellung für seine Kunden.





»Ich mag keine Langeweile im  
Beruf. Wie schön, dass bei mir kein  
Tag dem anderen gleicht.«

**Susanne Wein**

Vermögensberaterin seit März 2000

Davor: Fremdsprachenkorrespondentin

Viele Berufe sind monoton – über Jahre hinaus die gleiche Tätigkeit, die gleichen Kollegen, die gleichen Tagesabläufe. Ein Beruf wird so schnell zur Routine, die nur noch wenig Freude bereitet. Für viele Anlass, sich nach einer neuen Tätigkeit umzuschauen.

Vermögensberatung hat einiges mehr zu bieten. Denn die Tätigkeit ist so bunt und abwechslungsreich wie das Leben. In erster Linie, weil jeder Kunde anders ist und deshalb eine Beratung nie nach dem gleichen Muster abläuft. Naheliegend, dass allein schon die unterschiedlichen Lebensphasen, in denen sich die Menschen befinden, teils gänzlich andere Ansätze erfordern. Und deshalb ist es Anspruch eines Vermögensberaters, jedem Kunden auf seine Art gerecht zu werden. Sei es der Single, der gerade zu Hause ausgezogen ist, das junge Ehepaar mit dem ersten Kind, eine Frau oder ein Mann auf dem Höhepunkt der Karriereleiter oder ein älteres Paar, das sich über seine Enkel freut.

Doch nicht nur die Kundenberatung bringt viel Abwechslung. Das eigene Büro will organisiert sein, Kundendaten müssen gepflegt, Vorsorge- und Anlagekonzepte entwickelt und die empfohlenen Verträge abgeschlossen werden. Ständige Weiterbildung begleitet den Vermögensberater, um immer auf dem Laufenden zu sein. Und wem das immer noch nicht genug Abwechslung ist, der hat die Möglichkeit, sich einen Stamm von eigenen Mitarbeitern aufzubauen, die eingearbeitet und geführt werden wollen.

Alles in allem: Vermögensberatung ist nichts für Menschen, die etwas gegen Abwechslung haben. Aber wer hat das schon?





»Für mich war am Anfang erst mal ausschlaggebend, dass ich mit wenig Aufwand und auf angenehme Art etwas dazuverdienen konnte.«

**Stefan Houy**

Vermögensberater seit Februar 2001

Davor: Kfz-Mechaniker

Selten zuvor hatten so viele Menschen in Deutschland Arbeit. Doch schaut man genauer hin, ist zu erkennen, dass viele etwas dazuverdienen müssen, weil das Einkommen nicht reicht. Abends an der Kasse im Supermarkt. Samstags als Aushilfe im Einzelhandel. In der Gastronomie. Oder mit Gelegenheitsjobs.

Viele unserer heute erfolgreichen Vermögensberaterinnen und Vermögensberater waren in ihrem vorherigen Beruf in der gleichen Situation und informierten sich damals über unsere Möglichkeiten, nebenberuflich etwas dazuverdienen. Sie haben es ausprobiert und waren nach einiger Zeit so angetan von dieser Tätigkeit, dass sie ihren bisherigen Beruf aufgegeben und sich ganz der Vermögensberatung verschrieben haben. Sie haben es nicht bereut.

Doch worin besteht eine solche nebenberufliche Tätigkeit überhaupt? Letztendlich darin, als Assistent eines hauptberuflichen Vermögensberaters diesem Kontakte zu vermitteln, bei Interessenten mithilfe eines vorgefertigten Analysebogens Kundendaten aufzunehmen und den Vermögensberater dann bei den Beratungsterminen zu begleiten.

All dies ist in wenigen Tagen erlernt. Und die Tätigkeit kann abends oder am Wochenende, also neben dem Hauptberuf, ausgeübt werden. Wie viel dabei »rumkommt«? Das hängt allein davon ab, bei wie vielen Interessenten eine Analyse aufgenommen und eine erfolgreiche Beratung durchgeführt wurde. Ist es eine pro Woche, sind durchaus einige hundert Euro Zusatzeinkommen im Monat möglich.



»Für mich war entscheidend,  
endlich die Dinge nach meinen  
eigenen Vorstellungen angehen  
zu können.«

**Michaela Dostal**

Vermögensberaterin seit Juli 2005

Davor: Diplom-Betriebswirtin

Die meisten Menschen träumen von einem Beruf, der die Möglichkeit bietet, sich selbst zu verwirklichen. Und dabei haben sie gute Ideen, wollen etwas bewegen und wären bereit, dafür viel zu leisten. Meist scheitert all dies im beruflichen Alltag an engen Vorgaben, an klar definierten und viel zu engen Kompetenzen, an fehlenden Budgets oder einfach nur daran, dass der Wert einer Idee nicht erkannt wird. Kurzum: Fast immer sagt ein anderer, wo's langgeht.

Dies sind wichtige Beweggründe für fast alle, die als Vermögensberater den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Denn diese bietet Eigenverantwortung anstelle von Bevormundung. Freiraum für Kreativität anstelle von straffen Regeln. Und Freiheit in der Gestaltung der eigenen Arbeit anstelle von feststehenden Stellenbeschreibungen.

Die Deutsche Vermögensberatung fördert diese Eigenverantwortung ganz gezielt. Das Regelwerk ist klein, im Grunde ist es lediglich die über Jahrzehnte erprobte Beratungskonzeption, an die sich jeder zu halten hat. Nahezu alles andere liegt in der Verantwortung des Einzelnen, und unsere Vermögensberater wissen dies zu schätzen.

Entscheidend dabei: Trotz aller Eigenverantwortung gibt es überall dort Hilfe, wo sie benötigt wird. Vom persönlichen Coach und Betreuer oder aber vom Unternehmen, wenn es um Fragen wie Aus- und Weiterbildung, Marketing, Produkte oder Technologie geht.



»Ich kenne keinen Beruf, in dem ich meiner Familie besser gerecht werden könnte.«

**Melanie Breuner**

Vermögensberaterin seit Dezember 1997

Davor: Mediengestalterin

Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf – ein Thema, das jeden angeht, der Kinder großzuziehen hat. Aber auch Paare, bei denen beide unterschiedliche Berufe ausüben, manchmal viele hundert Kilometer voneinander entfernt, müssen oftmals Abstriche im Privaten machen. Die wenigsten Unternehmen haben darauf eine Antwort. So sind Zugeständnisse im Privatleben und in der Familie in den meisten Berufen fast zwangsläufig der Normalfall.

Es geht aber auch anders. Vermögensberaterinnen und Vermögensberater sind selbstständig und bestimmen ihre Arbeitszeit frei von Zwängen. Niemand hindert sie daran, gemeinsam mit der Familie zu frühstücken und in Ruhe die Kinder zur Schule zu bringen. Die meisten Vermögensberater haben ihr Büro zu Hause, denn in den ersten Jahren wird nicht allzu viel benötigt, da die Beratung der Kunden fast immer vor Ort erfolgt. Ist der Kundenbestand nach einigen Jahren angewachsen, kann das Büro vergrößert werden.

Und da bietet es sich an, dass der Lebenspartner beruflich mit einsteigt und sich im Büro um alles kümmert, während der Partner Kundentermine wahrnimmt. So entsteht über die Jahre ein kleines Familienunternehmen. Und die Praxis zeigt: Bei vielen unserer Vermögensberater haben längst die eigenen Kinder den gleichen Berufsweg eingeschlagen.

Natürlich trägt auch die Deutsche Vermögensberatung als familiengeführtes Unternehmen dazu bei, dass die Familien ihrer Vermögensberater im beruflichen Geschehen ihren Platz haben. Allein schon dadurch, dass – wann immer ein Aufenthalt in einer unserer Hotel- und Schulungsanlagen ansteht – immer auch die Lebenspartner und meist auch die Kinder mit eingeladen sind.



»Ich kann stolz darauf sein,  
dass kein einziger meiner Kunden  
jemals durch meine Beratung  
sein Geld verloren hat.«

**Ralf Seidlitz**

Vermögensberater seit August 1980

Davor: Maschinenbauer

Spätestens seit der Lehman-Pleite ist breiten Bevölkerungskreisen bekannt, dass Geldanlagen im Totalverlust enden können. Aber auch geschlossene Fonds, fragwürdige Beteiligungen oder der Kauf von Immobilien, die sich im Nachhinein als nicht vermietbar herausstellen, können die Menschen um ihr mühsam Ersparnes bringen.

Unser Ansatz ist ein anderer. Unsere Vermögensberater verstehen sich als lebenslange Begleiter ihrer Kunden in allen finanziellen Fragestellungen. Sie arbeiten vor Ort, man kennt sich. Und so wächst der Kundenstamm eines Vermögensberaters durch Empfehlungen seiner zufriedenen Kunden stetig an.

Ausgeschlossen, dann nur zugunsten des eigenen Profits Geldanlagen oder andere Produkte zu vermitteln, die den Kunden schädigen. Es gehört deshalb seit Gründung des Unternehmens zu unserem Prinzip, gänzlich auf Anlagen des sogenannten

grauen Kapitalmarktes zu verzichten und in allen Bereichen unserer Geschäftstätigkeit ausschließlich mit ersten Adressen der Finanzbranche zusammenzuarbeiten.

Der Erfolg gibt uns recht: Über sechs Millionen Kunden vertrauen uns bereits.

Allein die Produkte aber sind noch kein Garant für gute Beratung. Erst die Gesamtsicht auf alle Bereiche – Bank, Versicherung, Bausparen, Investment und Baufinanzierung – in Verbindung mit einer exzellenten fachlichen Kompetenz des Vermögensberaters machen aus erstklassigen Produkten ein für den Kunden passendes Gesamtkonzept.





»Die Unterstützung, die ich hier bekomme, kann keine Bank oder Versicherung dieser Welt leisten.«

**Lukas Mazur**

Vermögensberater seit Oktober 2001

Davor: Zeitsoldat



Die Möglichkeiten, als Berater in der Finanzbranche tätig zu sein, sind vielfältig. Wer als Kundenberater einer Bank oder Sparkasse arbeitet, bekommt dabei klar vorgegeben, was zu verkaufen ist. Ebenso weiß jeder, dass ein Vermittler einer Versicherung an ein enges Sortiment gebunden ist. Und gerade bei den Großen der Branche sind nicht in erster Linie die Interessen der Berater und Vermittler von Bedeutung, sondern eher die des Kapitalmarktes.

Die Deutsche Vermögensberatung hat selbst keine Produkte. Das Unternehmen konzentriert sich auf seine Hauptaufgabe: Seine Vermögensberaterinnen und Vermögensberater im Beruf bestmöglich zu unterstützen, damit diese erfolgreich sind. Gelingt dies, ist auch das Unternehmen als Ganzes erfolgreich.

Und das Unternehmen ist nicht an der Börse, sondern familiengeführt. Die Interessen der Gründerfamilie sind die der Vermögensberater.

Allein schon diese Interessensgleichheit ist es, die sicherstellt, dass ein Vermögensberater optimale Arbeitsbedingungen hat: ein erprobtes Beratungskonzept, das kein anderer hat. Innovative und bedarfsgerechte Produkte. Ein attraktives Karriere- und Einkommenssystem. Die beste IT-Unterstützung branchenweit. Ein vom Unternehmen gestelltes iPad für die Kundenberatung mit zahlreichen Apps. Ein weitreichendes Aus- und Weiterbildungsangebot. Umfangreiche Marketingunterstützung. Eine reibungslose Geschäftsabwicklung und vieles mehr.

Besonders wichtig aber: Jeder angehende Vermögensberater hat einen persönlichen Coach und Betreuer, der ausbildet, anleitet und alle Fragen beantwortet.





»Selbstständig und das mit wenig  
Risiko – das hat mich überzeugt.«

**Jochen Weigl**

Vermögensberater seit Juni 2005

Davor: Fußballprofi



Selbstständigkeit bietet Chancen und Freiheiten. Aber nicht jeder meistert die mit ihr verbundenen Hürden und Risiken. Oft wird zu Beginn ein Gründungsdarlehen benötigt, aber Banken sind hierbei sehr zurückhaltend. Viele Selbstständige stehen vor existentiellen Problemen, weil Kunden ihre Rechnungen nicht bezahlen. Viele freie Berufe sind saisonabhängig oder schnell wechselnden Moden ausgesetzt. Die Produkte vieler Händler sind verderblich. Und bei den allermeisten Selbstständigen ist es so, dass sie darauf warten müssen, dass sich ein Kunde an sie wendet.

Ein Vermögensberater hat die gleichen Chancen und Freiheiten wie jeder Selbstständige. Aber weit aus weniger Risiken. Startkapital ist nicht erforderlich. Ein Auto reicht aus. Rechnungen braucht ein Vermögensberater nicht zu schreiben und auf den Zahlungseingang nicht lange warten.

Denn Monat für Monat übernimmt die Deutsche Vermögensberatung die Abrechnung der Provisionen mit den Partnergesellschaften und überweist diese unaufgefordert zusammen mit weiteren Geldleistungen an ihre Vermögensberater.

Und da Finanzprodukte weder saison- oder modeabhängig noch verderblich sind, gibt es keine Lagerbestände oder Abschreibungen. Im Gegenteil: Jeder benötigt kompetente Beratung zur Vorsorge, zur Geldanlage oder zur Finanzierung der eigenen vier Wände. Und wer will nicht Steuern sparen oder Zuschüsse vom Staat bekommen – aber auch dafür bedarf es einer kompetenten Beratung. Deshalb muss ein Vermögensberater nicht darauf warten, dass Kunden zu ihm kommen. Gerade das Thema Vorsorge stößt bei jedem auf offene Ohren, denn jeder benötigt sie.



»Wer hat schon die Möglichkeit,  
alle zwei Jahre auf Kosten seines  
Unternehmens einen Gesundheits-  
Check zu machen?«

**Alexander Wilm**

Vermögensberater seit Juni 1992

Davor: Schornsteinfeger

Jeder Selbstständige muss eigenverantwortlich und auf eigene Kosten vorsorgen. Denn das Auffangnetz der gesetzlichen Kranken-, Renten- und Pflegeversicherung ist für ihn nicht gemacht. Ein Grund dafür, dass viele den Weg in die Selbstständigkeit nicht wagen, obgleich sie deren Chancen erkennen.

Wer den Weg des Vermögensberaters geht, hat beides: die Chancen der Selbstständigkeit und soziale Absicherung für sich selbst und die eigene Familie, finanziert vom Unternehmen. Und wer länger dabei und erfolgreich ist, dessen Versorgung wächst von Jahr zu Jahr an. Sei es in Form von Beiträgen zur Alters- und zur Hinterbliebenenversorgung oder zur Absicherung des Unfall- und Invaliditätsrisikos.

Aber damit nicht genug. Denn Leistungsträger profitieren von einer Sozialleistung, die in dieser Form bei keinem anderen Unternehmen existiert: einem zweitägigen medizinischen Gesundheits-Check, bei dem die Gesundheit des Vermögensberaters im wahrsten Sinn des Wortes auf »Herz und Nieren« überprüft wird.

Was sind die Motive dafür, weit über 20 Millionen Euro im Jahr in die Vorsorge der eigenen Mitarbeiter zu investieren? Es sind Verantwortungsbewusstsein und der familiäre Charakter der Deutschen Vermögensberatung, in der als Familienunternehmen letztendlich ganz andere Gesetze gelten als in Unternehmen, die sich nur am Profit orientieren müssen.





»Natürlich leiste ich viel.  
Weil es einfach anspornt und  
Spaß macht, wenn mehr Leistung  
direkt honoriert wird.«

**Reiner Skudinski**

Vermögensberater seit Januar 1989

Davor: Polizeibeamter



In den meisten Berufen sind dem Einkommen enge Grenzen gesetzt: Karriere machen nur die Wenigsten. So endet für viele das berufliche Fortkommen schon nach wenigen Jahren im Stillstand.

Auch in der Vermögensberatung gibt es für eine Karriere und hohes Einkommen keine Garantie. Eines aber ist sicher: Wer das notwendige Talent, Lernbereitschaft und Leistungswillen mitbringt, wird seinen Weg gehen.

Das eigene Talent gilt es zu erproben. Und das Erlernen der fachlichen Grundlagen ist Fleißarbeit. Leistungswillen hingegen ist eine Frage der Einstellung, der eigenen Ziele und Visionen. Wer in seinem Leben etwas erreichen und sich etwas leisten möchte und Wert auf Anerkennung legt, wird auch bereit sein, zu investieren. Mehr zu tun und intensiver zu arbeiten als andere. Wenn sich dadurch Visionen und Ziele erreichen lassen.

Der Vermögensberaterberuf ermöglicht dies. Denn Einkommen und Karriere sind unmittelbar mit der eigenen Leistung verbunden. Nicht so wie in den meisten anderen Unternehmen, wo oftmals nicht die Leistung, sondern die besten Beziehungen über eine Gehaltserhöhung oder den nächsten Karriereschritt entscheiden.

Und in nur wenigen Unternehmen wird – so wie in der Deutschen Vermögensberatung – Leistung auch durch Anerkennung honoriert. Wer erfolgreich ist, darf stolz sein und diesen Stolz zeigen. Zum Beispiel nach einer Beförderung in die nächste Karrierestufe auf großer Bühne, im Rahmen besonderer Ehrungen.

## Herausgeber

Deutsche Vermögensberatung

Aktiengesellschaft DVAG

Münchener Straße 1

60329 Frankfurt am Main

Telefon 069 2384-0

Telefax 069 2384-185

Internet: [www.dvag.de](http://www.dvag.de)

Handelsregister

Frankfurt am Main HRB 15511

AG 534-13-C 3/2014 100ku (1.a)

© Deutsche Vermögensberatung AG



**PEFC zertifiziert**

Dieses Produkt stammt  
aus nachhaltig  
bewirtschafteten  
Wäldern und  
kontrollierten Quellen

[www.pefc.org](http://www.pefc.org)



Deutsche  
Vermögensberatung

---

Vermögensaufbau für jeden!