

DVAG überbietet sich erneut selbst

Die Deutsche Vermögensberatung AG (DVAG) hat im vergangenen Jahr zum fünften Mal in Folge ein Rekordergebnis erzielt. Weitere Wachstumsimpulse sollen durch vielfältige Zukunftsinvestitionen erfolgen.

Im Jahr 2019 hat die DVAG einen Umsatz von 1,87 Mrd. Euro erzielt, ein Plus von 19,4 % gegenüber dem Vorjahr. Der Gesamtbestand der betreuten Verträge hat sich um 4,3 % auf 214,2 Mrd. erhöht und hat damit ebenfalls einen neuen Spitzenwert erreicht. Im vergangenen Jahr kamen 3,4 Mio. neue Verträge hinzu. Der Jahresüberschuss stieg auf 203,6 Mio. Euro.

Zweistellige Wachstumsraten

Von den Spitzensegmenten hat der Bereich Investmentfonds am stärksten zugelegt. So wurde im Jahr 2019 ein Fondsvolumen von 2,7 Mrd. Euro vermittelt, eine Steigerung von 25,8 % gegenüber dem Vorjahr. Damit erreichte der gesamte Investmentbestand die neue Rekordmarke von 29,4 Mrd. Euro.

Die niedrigen Zinsen bedingen einerseits, dass Baufinanzierungen historisch günstig sind, andererseits, dass Immobilien immer mehr in das Visier von Investoren geraten, was zu steigenden Mieten führt, was wiederum viele zum Erwerb von Wohneigentum ermuntert. Davon profitierte im vergangenen Jahr auch die DVAG, die ihr Neugeschäft im Bereich Baufinanzierung um 11,5 % auf 3,4 Mrd. Euro gesteigert hat.

Sich ändernde Marktbedingungen und Kundenbedürfnisse schlagen sich auch im Lebensversicherungsgeschäft nieder, wo fondsgebundene Produkte immer mehr an Attraktivität gewinnen. Auch von dieser Entwicklung hat die DVAG im vergangenen Jahr profitiert und

steigerte die Versicherungssumme des Neugeschäfts (ohne BU-Versicherung) auf 16,6 Mrd. Euro.

Steigende Zahl von Vertriebspartnern
Die DVAG setzt bei der Vertriebsorganisation weiterhin auf organisches Wachstum und hat zusätzlich zu der 2018 bereits erfolgreich abgeschlossenen Integration der ehemaligen Generali-Vermittler auch die Vertriebskraft weiter ausgebaut. So sind inzwischen über 17.000 hauptberuflicher Vermögensberater für den Frankfurter Finanzvertrieb tätig und damit 264 mehr als noch zu Jahresbeginn. Welche Bedeutung die DVAG inzwischen für den Generali Konzern hat, zeigt sich daran, dass bis Juni 18 % der laufenden gebuchten Beitragseinnahmen des italienischen Versicherungskonzerns aus Vermittlungs- und Betreuungsaktivitäten der DVAG stammten.

"2019 war das erfolgreichste Jahr in unserer Firmengeschichte und wir hoffen, diesen Erfolg auch in der Zukunft fortzuschreiben zu können. Wie sich das kommende Jahr entwickeln wird, lässt sich jedoch aufgrund der gegenwärtigen weltweiten Gesundheitskrise, die sich zu einer Wirtschaftskrise entwickelt hat, nicht vorhersagen. Wichtig für uns ist, dass die Deutsche Vermögensberatung mit ihrem bewährten Geschäftsmodell gut aufgestellt ist, um auch diese Herausforderung zu meistern. Denn die persönliche Betreuung durch einen Vermögensberater und ein über viele Jahre entstandenes Vertrauensverhältnis sind für die Kunden gerade in der jetzigen existenziellen Ausnahme-situation durch keine digitale und anonyme Finanzdienstleistung zu ersetzen", so der Vorstandsvorsitzende Andreas Pohl. Potenzial der Zukunft bestmöglich nutzen

Um die Möglichkeiten, die die Digitalisierung mit sich bringt, bestmöglich zu nutzen, intensiviert die DVAG bereits seit Jahren intensiv die Entwicklung von innovativen Beratungsangeboten und moderner Vertriebsunterstützung. Dabei wird das Ziel verfolgt, die Vermögensberater bestmöglich digital zu unterstützen, damit sich diese voll und ganz auf ihre Kunden konzentrieren können. Die persönliche Beratung steht dabei nach wie vor im Fokus.

Durch innovative Ansätze setzt die Deutsche Vermögensberatung zusätzliche Wachstumsimpulse:

- **Transparenz in der Beratung:** Eine neu entwickelte Plattform eröffnet zusätzliche Chancen im Segment Baufinanzierung und hebt die Beratung auf ein neues Niveau. Durch die Anbindung mehrerer Banken und sonstige Finanzierungsmöglichkeiten können Kunden aus einer Vielzahl von Partnern wählen.
- **Wissensmanagement:** Der umfassende Ausbau und die Modernisierung der verschiedenen Schulungsanlagen ermöglichen eine noch effizientere und intensivere Wissensvermittlung. Im Hinblick auf neue Regulationsmaßnahmen und Marktentwicklungen werden Vermögensberater umfassend ausgebildet.
- **Seit über zehn Jahren** arbeitet die Deutsche Vermögensberatung eng mit der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) zusammen und nimmt so auch im Bereich der akademischen Ausbildung eine Vorreiterrolle ein. Zusätzlich zum dualen Bachelor in Betriebswirtschaftslehre mit der Spezialisierung Finanzvertrieb ging letztes Jahr der Masterstudiengang "Management und Führung im Finanzvertrieb" an den Start, der auch Absolventen anderer Hochschulen offensteht. (ahu)

