

Von Rekord zu Rekord: zum 4. Mal in Folge für die Deutsche Vermögensberatung

Enormes Wachstum aus eigener Kraft und durch Steigerung der Vertriebsstärke - DVAG-Konzern steigert Umsatz um 16,4 Prozent auf fast 1,6 Milliarden Euro - Gewinn erreicht Bestmarke mit einem Zuwachs um 3,1 Prozent auf 202,0 Millionen Euro - Bestand weiter auf Rekordniveau: Gesamtvolumen liegt bei 205,3 Milliarden Euro (+ 6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr) - Vertriebskraft deutlich auf über 5.000 Direktionen und Geschäftsstellen ausgebaut - 8 Millionen Kunden vertrauen auf die DVAG - Optimale Ausgangssituation für 2019: Nachhaltiges Wachstum wird fortgeführt

Andreas Pohl, Vorsitzender des Vorstands der Deutschen Vermögensberatung AG, gibt das vierte Rekordjahr in Folge bekannt:

"2018 war ein außergewöhnliches und erfolgreiches Jahr für die DVAG. Unser Umsatz ist um 16,4 Prozent gewachsen und wir konnten damit das vierte Rekordergebnis in Folge erreichen! Dies ist vor allem auch dem Engagement unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater zu verdanken. Meine ganze Anerkennung gilt dieser großartigen Leistung! Im harten Wettbewerb machen unsere Vermögensberater durch eine enge Kundenbeziehung den entscheidenden Vorteil aus."

Das beste Ergebnis der Unternehmensgeschichte

Nach drei Rekordjahren in Folge hat die Unternehmensgruppe Deutsche Vermögensberatung ihr Wachstumstempo abermals deutlich gesteigert. Der größte eigenständige Finanzvertrieb Deutschlands mit Sitz in Frankfurt erzielte ein Umsatzplus um hervorragende 16,4 Prozent auf 1,57 Milliarden Euro. Auch der Konzernjahresüberschuss ist mit 202,0 Millionen Euro um 3,1 Prozent größer als im Vorjahr, und damit der höchste aller Zeiten. Aufgrund von Spitzenwerten in den Einzelsegmenten legte der Gesamtbestand der betreuten Verträge um 6 Prozent auf 205,3 Milliarden Euro Gesamtvolumen zu.

Maßgeblich für das Spitzenergebnis 2018 waren die ausgezeichneten Beratungserfolge der bestehenden Vertriebsorganisation der DVAG. Sie trug mit einem prozentualen Umsatzwachstum über Vorjahresniveau und einem Zuwachs im Bestand um 3,2 Prozent zum Erfolg der Deutschen Vermögensberatung bei. Zusätzlich hatte der Ausbau der Vertriebsstärke durch Einbindung des bisherigen Exklusiv-Vertriebs der Generali (EVG) in vielen Geschäftsbereichen Anteil an den Rekordergebnissen des Konzerns.

Andreas Pohl dazu: "Es freut mich sehr, dass mit der Integration des EVG-Vertriebs über 2.700 neue Kolleginnen und Kollegen der DVAG ihr Vertrauen schenken und unser schlagkräftiges Team verstärken! Das Erfolgsjahr 2018 zeigt, dass wir vieles richtig gemacht und die Herausforderungen des EVG-Übergangs exzellent gemeistert haben. Gemeinsam leben wir den Zusammenhalt des Familienunternehmens! Gemeinsam mit den neuen Partnerinnen und Partnern und auch aus eigener Kraft werden wir weiterhin erfolgreich wachsen."

"Pole-Position" für die Vertriebsstärke

Die Kennzahl Ausbau der Vertriebsorganisation ist einer der wichtigsten Eckpfeiler für ein stabiles Wachstum und den langfristigen Erfolg der Deutschen Vermögensberatung. 2018 setzte Andreas Pohl in diesem Bereich mit der EVG-Integration einen weiteren Meilenstein in der über 40-jährigen Unternehmensgeschichte. Der Konzern hat damit seine Marktposition deutlich vor den Wettbewerbern ausgebaut. Die Zahl der Direktionen und Geschäftsstellen wuchs stark im gesamten Konzern auf 5.006. 17.000 selbstständige hauptberufliche Vermögensberater der Deutschen Vermögensberatung betreuen rund 8 Millionen Kunden zu den Themen Finanzen, Vorsorge und Absicherung.

Dynamisches Wachstum in allen Bereichen

Trotz herausfordernder Rahmenbedingungen bleibt die Deutsche Vermögensberatung Gruppe in allen Bereichen weiter auf Erfolgskurs. Der Gesamtbestand der betreuten Verträge in den Sparten Lebensversicherung, Bausparen, Investmentanlagen ist unter Berücksichtigung der Beiträge in den sonstigen Versicherungen und der Baudarlehen um 6 Prozent auf nunmehr 205,3 Milliarden Euro Gesamtvolumen (Vorjahr: 193,7 Milliarden Euro) gewachsen.

Ein bedeutendes Geschäftsfeld der DVAG ist das Versicherungsgeschäft mit den Bereichen Alters- und Hinterbliebenenversorgung, Absicherung der Arbeitskraft, Gesundheit und Pflege sowie Vermögensabsicherung. Das Neugeschäft erhöhte sich um 7,4 Prozent auf 1,6 Milliarden Euro Beitragsaufkommen. Der Versicherungsbestand (gebuchte Beiträge) liegt inzwischen bei 8,4 Milliarden Euro, ein Zuwachs gegenüber dem Vorjahr um 9 Prozent.

Erfolgreiche Geschäftsbereiche auf einen Blick

- Lebensversicherung: Entgegen allen Markttrends weist das Lebensversicherungsgeschäft erneut einen deutlichen Zuwachs im Neugeschäft um 14 Prozent aus
- Staatlich geförderte Produkte: Im Segment der staatlich geförderten Produkte konnte die DVAG ihren Marktanteil ausweiten. Im Neugeschäft mit der Riester-Rente ist die DVAG nach vorläufigen Angaben des GDV mit über 82.400 vermittelten Verträgen und 28 Prozent Marktanteil weiterhin unangefochtener Marktführer. Im Rürup-Neugeschäft baute die DVAG mit rund 10.000 vermittelten Verträgen den Marktanteil auf 13 Prozent erneut aus
- Investmentfonds: Bedingt durch die turbulenten Zeiten am Aktienmarkt am Jahresende erzielte die DVAG trotz Rückgängen im Neugeschäft und performancebedingter Wertminderungen einen zufriedenstellenden Zuwachs um 0,7 Prozent im Bestand
- Baufinanzierung und Bausparen: Das Unternehmen entwickelte sich in diesen Segmenten sehr positiv. Das Neugeschäft in der Baufinanzierung steigerte sich um 5,6 Prozent auf 3 Milliarden Euro. Der Bestand im Bausparen erreichte einen soliden Zuwachs von 7 Prozent.

Wachstumsimpulse durch Innovation

Als größter eigenständiger Finanzvertrieb agiert der Konzern DVAG als Innovationstreiber im Markt. Mit detailliertem Marktwissen darüber, was die Menschen in ihren persönlichen finanziellen Fragestellungen bewegt, ist das Ziel die Entwicklung von Produkten, die unmittelbar auf die Kundenbedürfnisse eingehen.

- Im Frühjahr 2018 wurde das Allfinanzkonzept der DVAG um eine Komponente erweitert. Kunden haben zur Ergänzung ihrer Geldanlage die Möglichkeit des Vermögensaufbaus mit physischem Gold höchster Qualität. 2018 haben bereits fast 10.000 Kunden von diesem Angebot Gebrauch gemacht und über 32 Millionen Euro in Gold angelegt
- Im Bereich der Investmentfonds reagierte das Unternehmen auf die herausfordernden Marktbedingungen und entwickelte gemeinsam mit der Partnergesellschaft DWS ein neues Angebot, exklusiv für die Kunden der DVAG. Das Produkt "Champions Select" funktioniert nach dem Prinzip eines Dachfonds, enthält aber ausschließlich und unabhängig vom aufliegenden Anbieter Fonds mit erstklassigen Ratings. In den ersten Wochen seit Fondsaufgabe wurden bereits rund 100 Millionen Euro angelegt

- Ein besonderes Highlight entwickelte das Frankfurter Familienunternehmen im Bereich der Lebensversicherung mit dem Partner AachenMünchener. Im VASP (Vermögensaufbau & Sicherheitsplan) und in weiteren Lebensversicherungsprodukten kann der Kunde eine (teilweise) Anlage seiner Sparbeiträge in physischem Gold wählen

- Wachstumsimpulse im Schaden- und Unfallsegment setzten zudem Produktfortentwicklungen wie die VSP (Vermögenssicherungspolice). Sie zeichnet sich in ihrer neuen Variante durch vielfältige Leistungsverbesserungen aus, unter anderem auch durch Aufnahme eines neuen Bausteins "Elektronik Privat"

- Mit der Deutschen Verrechnungsstelle setzte die DVAG weitere Impulse im Firmenkundengeschäft. Spezialisiert auf professionelles Rechnungsmanagement für Handwerk und Mittelstand wickelt die Gesellschaft über ihre Online-Plattform inzwischen ein jährliches Forderungsvolumen von mehr als 100 Millionen Euro ab. Im Berichtsjahr konnten über 600 neue Kunden aus der mittelständischen Wirtschaft gewonnen werden

- Ausbildung und Wissen sind zentrale Erfolgsfaktoren der DVAG. Seit zehn Jahren nimmt das Unternehmen zudem bei der akademischen Ausbildung eine Alleinstellung ein. 2018 fand das 10-jährige Jubiläum der Kooperation der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) und der Deutschen Vermögensberatung statt. Als einziger Finanzvertrieb bietet die DVAG einen exklusiven Bachelor-Studiengang an, dessen Lehrplan ganz auf den Finanzvertrieb zugeschnitten ist. 2019 wird dies ganz im Sinne der aktuellen Bildungslandschaft weitergeführt: Die FHDW Marburg wird ein berufsbegleitendes Master-Studium anbieten, das auch Absolventen anderer Hochschulen offensteht.

Ausblick 2019: Erfolgreiche Strategie wird fortgeführt

Seit Unternehmensgründung liegt der Fokus des Frankfurter Finanzvertriebs darauf, die Vermögensberater in jeder Hinsicht bestmöglich für die Beratung auszustatten und in ihrem administrativen Aufwand zu entlasten. Dies betrifft die Bereitstellung eines wettbewerbsfähigen Produktangebotes ebenso wie die effiziente Gestaltung der gesamten Geschäftsabwicklung zwischen Kunde, Vermögensberater und Anbieter. Darüber hinaus zählen die Aus- und Weiterbildung, die IT- und Marketingunterstützung, die Abwicklung der monatlichen Provisionsabrechnung bis hin zur Ausgestaltung und Justierung des gesamten Aufstiegs- und Vergütungssystems dazu. In allen Bereichen gilt es, sich ständig weiterzuentwickeln, die Chancen der Digitalisierung zu nutzen, innovativ zu sein und auf neue regulatorische Vorgaben oder veränderte Rahmenbedingungen bestmöglich zu reagieren.

Obgleich zahlreiche Herausforderungen für das Geschäftsjahr 2019 erwartet werden, zeigen sich die ersten Monate äußerst wachstumsstark. Andreas Pohl ist überzeugt: "Wir haben 2018 intensiv in unsere Vertriebsstruktur und -stärke investiert und damit die DVAG in eine herausragende Marktposition gebracht. Bereits jetzt zeigen wir, was es heißt, Vorreiter zu sein." Erklärtes Ziel des Vorstandsvorsitzenden ist: "Die Chancen, die sich uns 2019 bieten, werden wir ergreifen. Wir werden hinterfragen und weiterentwickeln, vorantreiben und mitgestalten. Wir werden weiterhin mit aller Kraft daran arbeiten, die Angebote und Leistungen für unsere Vermögensberater und unsere Kunden zu optimieren. Denn unser großes gemeinsames Ziel ist es, auch weiterhin zu wachsen und noch erfolgreicher zu werden!"

Weitere Informationen: www.dvag.com/geschaeftszahlen

Pressekontakt:

Deutsche Vermögensberatung AG

Birgit Rajchart

Tel.: 069 2384-1563, E-Mail:

Birgit.Rajchart@dvag.com

Simon Kuklinski

Tel.: 069 2384-7505, E-Mail:

Simon.Kuklinski@dvag.com