

## Dr. Klein: Zweistelliges Berater- und Filialwachstum

**Die Privatkundensparte des Finanzdienstleisters Dr. Klein & Co. AG ist in 2012 deutlich zweistellig gewachsen: Die Beraterzahl erhöhte sich um 18 Prozent auf aktuell 759 Berater. Mit einem Filialwachstum von 16 Prozent auf nun 206 Filialen kräftigte das Unternehmen seine Position als größte deutsche Franchiseorganisation im Finanzdienstleistungsbereich. Das bundesweite Berater- und Filialwachstum von Dr. Klein spiegelt sich auch in den verschiedenen Transaktionsvolumina wider. Das Transaktionsvolumen Finanzierungen erhöhte sich um 19 Prozent, während jenes für Versicherungen sich dem schwierigen Marktumfeld nicht vollumfänglich entziehen konnte und 13 Prozent unter Vorjahr liegt.**

**Die Privatkundensparte des Finanzdienstleisters Dr. Klein & Co. AG ist in 2012 deutlich zweistellig gewachsen: Die Beraterzahl erhöhte sich um 18 Prozent auf aktuell 759 Berater. Mit einem Filialwachstum von 16 Prozent auf nun 206 Filialen kräftigte das Unternehmen seine Position als größte deutsche Franchiseorganisation im Finanzdienstleistungsbereich. Das bundesweite Berater- und Filialwachstum von Dr. Klein spiegelt sich auch in den verschiedenen Transaktionsvolumina wider. Das Transaktionsvolumen Finanzierungen erhöhte sich um 19 Prozent, während jenes für Versicherungen sich dem schwierigen Marktumfeld nicht vollumfänglich entziehen konnte und 13 Prozent unter Vorjahr liegt.**

Die Dr. Klein & Co. AG hat damit wesentlich zum Transaktionswachstum des Geschäftsbereichs Privatkunden im Hypoport-Konzern beigetragen. Im Segment der Finanzierungen weist der Geschäftsbereich für 2012 mit dem Plus von 19 Prozent ein Transaktionsvolumen von rund 4,59 Mrd. Euro aus (2011: 3,86 Mrd. Euro). Aufgrund der zinsbedingten und regulatorischen Herausforderungen des Versicherungsmarktes liegt das Transaktionsvolumen über alle Versicherungsprodukte hinweg mit 23,8 Mio. Euro unter Vorjahr (2011: 27,5 Mio. Euro). Durch das starke Beraterwachstum konnte sich Dr. Klein trotz der negativen Entwicklung des Versicherungsmarktes für die Zukunft gut aufstellen. Stephan Gawarecki, Vorstandssprecher von Dr. Klein sieht die Gründe für das Berater- und Filialwachstum im eigenen Geschäftsmodell: „Der große Vertrauensverlust der Finanzdienstleistungsbranche führt zu immer kritischeren Kunden. Dadurch steigt die Nachfrage nach unabhängigen Beratern, die transparent und ganzheitlich beraten. Dr. Klein arbeitet seit 1954 erfolgreich und vertrauensvoll nach eben diesem Prinzip und ist deshalb für qualifizierte Berater ein attraktiver Arbeitgeber.“

### **2012 war das Jahr der Finanzierungsprodukte**

Das niedrige Zinsniveau führte zu höchst attraktiven Finanzierungsbedingungen in 2012. Das Transaktionsvolumen für Immobilienfinanzierungen verzeichnet mit 4,17 Mrd. Euro ein Wachstum von 20,5 Prozent (2011: 3,46 Mrd. Euro). Das Transaktionsvolumen für Bausparen legte im selben Zeitraum sogar um 42,7 Prozent auf 104 Mio. Euro zu (2011: 73,1 Mio. Euro). Der Markt für Ratenkredite blieb – wie schon im Vorjahr – auch in 2012 auf konstantem Niveau. Dies zeigt sich auch im Transaktionsvolumen für Ratenkredite, das sich mit 311,7 Mio. Euro stabil entwickelte (2011: 319,8 Mio. Euro).

### **Regulierungen und niedrige Zinsen belasten den Versicherungsmarkt**

In 2012 belasteten verschiedene Entwicklungen auf dem Versicherungsmarkt insbesondere die margenstarken Versicherungsprodukte. Das gedämpfte Umfeld verzögerte – und schmälerte – zudem das üblicherweise ab Oktober auftretende Jahresendgeschäft. Das Transaktionsvolumen im Bereich der Krankenversicherungen sank aufgrund der eingeführten Provisionsdeckelung und der verlängerten Stornohaftung um 47,9 Prozent auf 7,3 Mio. Euro (2011: 14,1 Mio. Euro). Gleichzeitig machte das niedrige Zinsniveau den Lebensversicherern zu schaffen. Das

Transaktionsvolumen für Lebensversicherungen und Geldanlagen konnte trotz der schwierigen Marktbedingungen um 15,2 Prozent auf 13,3 Mio. Euro gesteigert werden (2011: 11,5 Mio. Euro). Der kleinste Produktbereich, die Sachversicherungen entwickelten sich mit einem Plus von 70,8 Prozent auf 3,2 Mio. Euro sehr positiv (2011: 1,9 Mio. Euro). Der verwaltete Gesamtbestand erhöhte sich mit 73,0 Mrd. Euro gegenüber dem Vorquartal um 0,83 Prozent (Q3/2012: 72,4 Mrd. Euro).

**Pressekontakt:**

Michaela Reimann

- Leiterin Unternehmenskommunikation / Pressesprecherin -

Tel.: 030 / 42086 1936

E-Mail: [michaela.reimann@drklein.de](mailto:michaela.reimann@drklein.de)

Dr. Klein & Co. AG

Hansestraße 14

23558 Lübeck

Webseite: [www.drklein.de](http://www.drklein.de)

**Über die Dr. Klein & Co. AG**

Dr. Klein ist unabhängiger Anbieter von Finanzdienstleistungen für Privatkunden und Unternehmen. Privatkunden finden bei Dr. Klein zu allen Fragen rund um ihre Finanzen die individuell passende Lösung. Über das Internet und in mehr als 190 Filialen beraten rund 680 Spezialisten anbieterunabhängig und ganzheitlich zu den Themen Girokonto und Tagesgeld, Versicherungen und Geldanlagen sowie Immobilienfinanzierungen und Ratenkredite. Schon seit 1954 ist die Dr. Klein & Co. AG wichtiger Finanzdienstleistungspartner der Wohnungswirtschaft, der Kommunen und von gewerblichen Immobilieninvestoren. Dr. Klein unterstützt seine Institutionellen Kunden ganzheitlich mit kompetenter Beratung und maßgeschneiderten Konzepten im Finanzierungsmanagement, in der Portfoliosteuerung und zu gewerblichen Versicherungen. Die kundenorientierte Beratungskompetenz und die langjährigen, vertrauensvollen Beziehungen zu allen namhaften Kredit- und Versicherungsinstituten sichern den Dr. Klein Kunden stets den einfachsten Zugang zu den besten Finanzdienstleistungen. Dr. Klein ist eine 100%ige Tochter des an der Frankfurter Börse gelisteten internetbasierten Finanzdienstleisters Hypoport AG.

# DR. KLEIN

DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN