

# Ein besonderer Erfolgsweg

**Allfinanz Deutsche Vermögensberatung | Interview mit den Vorständen W. Bruchmann und R. Peil – bewährtes Konzept für ganzheitliche Kundenberatung**

Erstmals in der Geschichte der Assekuranz hatte im Jahr 2007 ein Finanzvertrieb die Stammorganisation einer großen Versicherung übernommen. Die Eingliederung des Vertriebs der AachenMünchener in die Deutsche Vermögensberatung Gruppe sorgte damals für einiges Aufsehen. Ist das Vorhaben geglückt? Wird das Allfinanz-Konzept, umfassende und branchenübergreifende Beratung aus einer Hand, von Mitarbeitern und Kunden noch angenommen? Elwine Happ-Frank, Chefredakteurin des WirtschaftsKuriers, sprach mit Wolfgang Bruchmann und Robert Peil, Vorstände der Allfinanz Deutsche Vermögensberatung.

**Wirtschaftskurier: Vier Jahre sind seit der Übernahme des Stammvertriebs der AachenMünchener durch die Deutsche Vermögensberatung vergangen. Ist das Unterfangen geglückt?**

Wolfgang Bruchmann: Das kann ich nur bejahen. Die Entwicklungsgeschichte der Allfinanz Deutsche Vermögensberatung ist in der Branche einmalig. Getreu dem Motto „Bewährtes erhalten und Neues wagen“ sind wir gemeinsam einen chancenreichen Weg gegangen. Heute ist die Allfinanz Deutsche Vermögensberatung zu einem Erfolgsmodell geworden. Die Vertriebsergebnisse sind

**„Mit unserer ganzheitlichen Firmenkundenanalyse haben wir offensichtlich den Bedarf von Firmeneinhabern beziehungsweise Geschäftsführern getroffen.“**

Robert Peil, Vorstand der Allfinanz Deutsche Vermögensberatung

gut und fast alle Berater sind zur Allfinanz gewechselt. Wir haben einmal mehr bewiesen: Erfolg hat man nur gemeinsam!

**WiKu: Was waren die Gründe für die Integration des Stammvertriebs der AachenMünchener?**

Robert Peil: Die Deutsche Vermögensberatung ist seit über 35 Jahren ein starker und zuverlässiger Partner der AachenMünchener. Diese jahrzehntelange vertrauensvolle und erfolgreichste Partnerschaft mit dem zweitgrößten deutschen Versicherer war ausschlaggebend für die Integration. Die neuen Kollegen profitieren von den herausragenden Stärken der DVAG wie der Beratungskonzeption, der vielfältigen Unterstützung in der Kundenberatung und im Unternehmensaufbau, dem hervorragenden Aus- und Weiterbildungssystem sowie den ausgezeichneten Karriere- und Aufstiegsmöglichkeiten.

**WiKu: Gab es nicht bei den Mitarbeitern der Stammorganisation Vorbehalte für einen Wechsel zu einem Strukturvertrieb?**

Bruchmann: Natürlich. Es war eine große Aufgabe, die Menschen zu überzeugen. Wir haben Hunderte von Fragen beantwortet – in Diskussionsrunden, in Fragestunden und vor allem in unzähligen persönlichen Gesprächen. Der wichtigste und damit auch für späteren Erfolg bedeutendste Punkt war, ein nachhaltiges gegenseitiges Vertrauen als gemeinsames Fundament für die zukünftige Zusammenarbeit zu schaffen.

Peil: Den Durchbruch brachte die Erkenntnis, dass hinter der Deutschen Vermögensberatung mit Prof. Dr. Reinfried Pohl und seinen Söhnen Andreas Pohl und Reinfried Pohl eine starke Eigentümer-Familie steht, die mit viel Herzblut und vollem persönlichem Einsatz die Geschichte dieses Unternehmens lenkt. Diese Beständigkeit und Zuverlässigkeit des familiengeführten Unter-



nehmens DVAG war ein entscheidender Erfolgsfaktor.

**WiKu: Wieso hat die Deutsche Vermögensberatung für die ehemalige Stammorganisation eine eigene Gesellschaft gegründet und sie nicht in die bestehende Organisation integriert?**

Peil: Beide Unternehmen haben ihre eigene Geschichte und ihren eigenen Charakter. Eine komplette Eingliederung hätte zu großen Irritationen in beiden Gesellschaften geführt, was wir vermeiden wollten. Entscheidend war und ist, dass die Zusammenarbeit viele Vorteile mit sich bringt, von denen alle Beteiligten profitieren.

**WiKu: Was sind denn die Unterschiede zwischen den beiden Vertriebs-einheiten?**

Bruchmann: Bei der Deutschen Vermögensberatung fängt ein Vermögensberater häufig erst im Nebenberuf an, baut seinen Kundenstamm selbst auf, entscheidet sich nach erfolgreicher Qualifizierung für den Hauptberuf und steigt dann auf der Karriereleiter entsprechend auf. Dieses System konnte man nicht eins zu eins übertragen. Bei der AachenMünchener sind die Agenturen zum

Teil schon in der dritten Generation auf dem Markt tätig.

**WiKu: Für den Wechsel in die Allfinanz Deutsche Vermögensberatung mussten die AachenMünchener-Mitarbeiter ihren Angestelltenstatus aufgeben. War das nicht für viele eine große Hürde?**

Bruchmann: Das war in der Übergangszeit in der Tat ein heikler Punkt. Es war nicht so einfach, die bisherigen Angestellten von den vielen Vorteilen der Selbstständigkeit zu überzeugen. Doch die Zugehörigkeit zur beruflichen Familiengemeinschaft der Deutschen Vermögensberatung, die sie in vielen Punkten des Unternehmertums unterstützt, hat sie überzeugt. Vor allem das Miteinander und die gegenseitige Hilfespielen in unserer Unternehmensphilosophie eine große Rolle.

**WiKu: Wie viele Mitarbeiter sind denn zu der neuen Gesellschaft mitgegangen?**

Bruchmann: Über 90 % der Mitarbeiter des Stammvertriebs sind in die Allfinanz Deutsche Vermögensberatung gewechselt. So mancher, der sich damals nicht dazu entschließen konnte, klopft heute bei uns an.

**WiKu: Ist denn die neue Gesellschaft**

messbar besser als die alte Stammorganisation?

Bruchmann: Die Vertriebsergebnisse sind in diesem Jahr in allen Bereichen deutlich gestiegen. In den unabhängigen Karriere- und Service-ratings schneidet die Allfinanz sehr gut ab. Außerdem hat die Fluktuation der Mitarbeiter, die in der Vergangenheit im zweistelligen Bereich lag, stark abgenommen. Überdies gibt es bei uns keine Steuerung über Absatzziele für bestimmte Produkte. Das kommt der ganzheitlichen und branchenübergreifenden Beratung zugute. Folglich hat auch die Kundenbindung weiter zugenommen.

**Peil: Gerade das Thema Fluktuation spielt ja bei vielen Unternehmen eine große Rolle. Die niedrige Fluktuation bei der Allfinanz Deutsche Vermögensberatung zeigt: Wir haben alles richtig gemacht.**

**WiKu: Die Allfinanz hat also vieles von der Deutschen Vermögensberatung übernommen. Konnte umgekehrt auch die Muttergesellschaft von der Kompetenz des AachenMünchener-Vertriebs profitieren?**

Bruchmann: Die Allfinanz hat ein sehr qualifiziertes Know-how, unter anderem auch im Firmenkundenbereich. Das ist auch für die Deutsche Vermögensberatung ein interessantes Geschäftsfeld, mit dem sie ihr Spektrum erweitert hat. Sowohl die Allfinanz als auch die Deutsche Vermögensberatung greifen dabei gemeinsam auf die Expertise der erfahrenen Spezialisten zurück und können ihren Firmenkunden exklusive Lösungen anbieten.

**Peil: Wir haben das Firmenkundenkonzept mit dem ganzheitlichen Beratungsansatz der Deutschen Vermögensberatung im Privatkundengeschäft verknüpft und eine ganzheitliche Firmenkundenanalyse eingeführt. Damit haben wir offensichtlich den Bedarf von Firmeneinhabern beziehungsweise Geschäftsführern**



Das Anneliese Pohl Seedorf ist ein weiteres Großprojekt der Deutschen Vermögensberatung.

**„Grundsätzlich ist das Thema Vorsorge nach wie vor von zentraler und wachsender Bedeutung.“**

Wolfgang Bruchmann, Vorstand der Allfinanz Deutsche Vermögensberatung

getroffen. Das bietet nun auch die Deutsche Vermögensberatung an – mit großem Erfolg.

**WiKu: Es gibt Fachleute in der Branche, die sagen, dass das Thema Allfinanz an seine Grenzen stößt. Wie sehen Sie das?**

Bruchmann: Die Weltwirtschaft hat drei schwierige Jahre hinter sich. Grundsätzlich ist das Thema Vorsorge jedoch nach wie vor von zentraler und wachsender Bedeutung. Allerdings sind die Menschen tief verunsichert. Gerade jetzt werden unsere Vermögensberater gebraucht.

**WiKu: Wie sind die Vertriebsergebnisse der Allfinanz im ersten Halbjahr?**

Bruchmann: Wir sind sehr zufrieden. Wir haben in allen Bereichen deutliche Zuwächse gegenüber dem vergangenen Jahr. Der ganzheitliche Ansatz der Allfinanz-Konzeption fruchtet und die Anzahl der Verträge pro Kunde steigt. Die Bestandsstabilität nimmt bei uns zu, während die meisten Stammorganisationen mit Rückgängen zu kämpfen haben.

Peil: Erfreulich ist auch die steigende Zahl an haupt- und nebenberuflichen Vermögensberatern – die Grundlage für weiteres kontinuierliches Wachstum.

**WiKu: Die DVAG hat mit Millioneninvestitionen das Zentrum für Vermögensberatung und das Anneliese Pohl Seedorf errichtet. Wofür dienen diese Einrichtungen?**

Peil: Das Zentrum für Vermögensberatung wird ein besonderer Ort nicht nur für Vermögensberater, sondern auch für die breite Öffentlichkeit sein. Das Herzstück ist eine interaktive Erlebniswelt, die einmalige Einblicke in die Unternehmensgeschichte bietet. Im Mittelpunkt stehen das von Prof. Dr. Reinfried Pohl geschaffene Berufsbild des Vermögensberaters und auch die von ihm erfundene Allfinanz-Konzeption. Der Bereich Finanzen und Vorsorge spielt ebenfalls eine zentrale Rolle: Hier können sich Besucher rund um die Themen Vermögensaufbau und -sicherung umfassend und unterhaltsam zugleich informieren.

Bruchmann: Das Anneliese Pohl Seedorf, das den Namen der verstorbenen Ehefrau unseres Firmengründers Prof. Pohl trägt, reiht sich ein in eine Serie weiterer Begegnungsstätten, die die DVAG in Deutschland, Österreich und Portugal unterhält. Hier führen wir Aus- und Weiterbildungen durch, die aber auch dem persönlichen und fachlichen Austausch dienen.

Peil: Und noch etwas: Die Einbindung der Lebenspartner in die berufliche Familiengemeinschaft ist ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensphilosophie. So nehmen an unseren Veranstaltungen häufig die Ehefrauen beziehungsweise Ehemänner oder Lebensgefährten teil. Dies entspricht den Unternehmenswerten der Familie Pohl, die selbst den Familiengedanken lebt.

**WiKu: Ist geplant, die Allfinanz und die DVAG irgendwann einmal in einer Gesellschaft zusammenzuführen?**

Peil: Das ist für uns aktuell überhaupt kein Thema. Die beiden Organisationen – Deutsche Vermögensberatung und Allfinanz – profitieren gemeinsam voneinander und geben sich gegenseitig Impulse für weiteres Wachstum.

## FAKTEN

### Allfinanz Deutsche Vermögensberatung

- Anzahl der Vermögensberater: über 1.800
- Anzahl betreute Kunden: über 1 Mio.
- Gesamtbestand: 17 Mrd. Euro
- Jährliche Beitragseinnahmen: ca. 1 Mrd. Euro

www.allfinanz-dvag.com