

Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH, Marburg/Lahn
Konzernbilanz zum 31. Dezember 2022

AKTIVA

	31.12.2022	31.12.2021
	in Euro	in Euro
A. ANLAGEVERMÖGEN		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	44.859.645,50	69.151.660,91
2. Geschäfts- oder Firmenwert	12.423.707,72	4.375.000,00
II. Sachanlagen		
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	239.298.282,09	239.100.539,55
2. technische Anlagen und Maschinen	2.536.639,38	3.210.111,31
3. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	28.415.985,35	32.228.996,48
4. geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	216.559,77	432.066,93
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	16.000.000,00	16.000.000,00
2. Beteiligungen	29.913.358,47	42.206.536,00
3. Wertpapiere des Anlagevermögens	649.118.601,96	500.456.990,21
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. Vorräte		
fertige Erzeugnisse und Waren	1.809.233,13	1.698.882,87
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	116.161.257,01	82.635.652,61
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 2.132.690,79 Euro (Vorjahr 1.724.115,58 Euro)		
2. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	954.079,80	1.891.489,11
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 0,00 Euro (Vorjahr 0,00 Euro)		
3. sonstige Vermögensgegenstände	24.962.487,03	26.258.981,85
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 2.742.834,13 Euro (Vorjahr 1.274.074,47 Euro)		
III. Wertpapiere		
sonstige Wertpapiere	180.000.000,00	0,00
IV. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	242.272.710,34	432.476.092,27
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	4.676.595,34	3.360.465,81
	1.593.619.142,89	1.455.483.465,91

	PASSIVA	
	31.12.2022	31.12.2021
	in Euro	in Euro
A. EIGENKAPITAL		
I. Gezeichnetes Kapital	12.000.000,00	12.000.000,00
II. Kapitalrücklage	10.000.000,00	10.000.000,00
III. Erwirtschaftetes Konzerneigenkapital	432.933.787,47	390.852.243,96
IV. Nicht beherrschende Anteile	263.533.168,06	231.028.359,12
B. RÜCKSTELLUNGEN		
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	166.876.646,00	137.603.602,00
2. Steuerrückstellungen	45.048.844,53	38.734.665,43
3. sonstige Rückstellungen	389.311.644,04	387.647.761,38
C. VERBINDLICHKEITEN		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4.997.897,00	6.663.869,00
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 1.665.972,00 Euro (Vorjahr 1.665.972,00 Euro)		
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	246.046.204,34	225.911.016,25
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 102.192.505,95 Euro (Vorjahr 81.458.583,85 Euro)		
3. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	7.694.581,54	1.295.692,63
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 7.694.581,54 Euro (Vorjahr 1.295.692,63 Euro)		
4. sonstige Verbindlichkeiten	14.880.006,14	13.062.133,50
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 14.880.006,14 Euro (Vorjahr 13.062.133,50 Euro)		
- davon aus Steuern: 7.424.960,10 Euro (Vorjahr 8.943.614,88 Euro)		
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: 725.085,82 Euro (Vorjahr 154.604,67 Euro)		
D. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	296.363,77	684.122,64
	1.593.619.142,89	1.455.483.465,91

Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH
Marburg/Lahn

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022

	2022	2021
	in Euro	in Euro
1. Umsatzerlöse	2.203.169.000,34	2.239.806.729,10
2. sonstige betriebliche Erträge	27.436.158,01	18.488.495,46
3. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	85.240.345,45	83.340.948,26
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	28.979.139,09	15.024.405,43
- davon für Altersversorgung: 26.742.607,60 Euro (Vorjahr 13.047.160,98 Euro)		
4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	43.414.107,49	44.080.619,31
5. Aufwendungen für Beratung und Vermittlung	1.592.078.647,34	1.658.703.251,25
6. sonstige betriebliche Aufwendungen	87.457.864,23	76.149.225,50
7. Erträge aus Beteiligungen	2.448.723,57	2.348.543,61
8. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	661.910,75	735.803,45
- davon aus der Abzinsung von Rückstellungen: 286.622,67 Euro (Vorjahr 0,00 Euro)		
9. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	6.067,23	1.906,56
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	6.054.526,55	7.624.431,38
- davon aus der Abzinsung von Rückstellungen: 5.106.829,41 Euro (Vorjahr 5.990.630,57 Euro)		
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	146.069.027,83	136.982.400,68
12. Ergebnis nach Steuern	244.416.067,46	239.472.383,25
13. sonstige Steuern	468.946,99	666.985,89
14. Konzernjahresüberschuss	243.947.120,47	238.805.397,36
15. anderen Gesellschaftern zustehender Gewinn	77.951.028,02	77.627.930,10

Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH

Konzernkapitalflussrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2022

	2022	2021
	T€	T€
Periodenergebnis	243.947	238.805
Abschreibungen (+) / Zuschreibungen (-) auf Gegenstände des Anlagevermögens	43.434	44.081
Abschreibungen (+) / Zuschreibungen (-) auf Gegenstände des Finanzanlagevermögens	-2.484	-10
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Rückstellungen	26.320	36.768
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-32.718	-9.156
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	27.964	28.505
Gewinn (-) / Verlust (+) aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-187	-15
Zinsaufwendungen (+) / Zinserträge (-)	5.392	6.428
Sonstige Beteiligungserträge (-)	-2.449	-1.396
Ertragsteueraufwand (+) / -ertrag (-)	146.069	136.982
Ertragsteuerzahlungen (-/+)	-139.956	-142.695
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	315.332	338.297
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-10.147	-513
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	283	141
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-12.635	-7.515
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-154.713	-313.267
Ein- und Auszahlungen assoziierter Unternehmen	0	1.396
Auszahlungen auf Grund von Finanzmittelanlagen im Rahmen der kurzfristigen Finanzdisposition	-180.000	0
Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	20.828	2.109
Auszahlungen aus außerordentlichen Posten		
Erhaltene Zinsen	375	736
Erhaltene Dividenden	2.449	1.396
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-333.560	-315.517
Gezahlte Dividenden an Gesellschafter des Mutterunternehmens	-124.000	-110.000
Gezahlte Dividenden an andere Gesellschafter	-45.984	-40.078
Auszahlungen aus der Tilgung von Anleihen und (Finanz-) Krediten	-1.666	-1.666
Gezahlte Zinsen	-948	-748
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-172.598	-152.492
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	-190.826	-129.712
Wechselkurs-, konsolidierungskreis- und bewertungsbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	623	87
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	432.476	562.101
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	242.273	432.476

Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH

Entwicklung des Konzerneigenkapitals

	Gezeichnetes Kapital TEURO	Kapital Rücklage TEURO	Erwirtschaftetes Konzern- eigenkapital TEURO	Kumuliertes übriges Konzernergebnis TEURO	Eigenkapital Mutterunter- nehmen TEURO	Eigenkapital Minderheitsge- sellschafter TEURO	Konzerneigen- kapital TEURO
STAND 31.12.2020	12.000	10.000	338.685	0	361.622	193.443	555.065
Änderung des Konsolidierungs- kreises							
Konzernjahresüberschuss	0	0	161.177	0	161.177	77.628	238.804
Veränderung aus Gesellschaftsmitteln	0	0	0	0	0	0	0
Ausgabe von Anteilen			0	0	0	0	0
Änderung des Konsolidierungskreises	0	0	0	0	0	0	0
Korrekturen aus dem Vorjahr	0	0	0	0	0	0	0
Ausgleichsposten aus Währungsumrechnung	0	0	0	52	52	35	87
Ausschüttung	0	0	-110.000	0	-110.000	-40.078	-150.078
	0	0	0	0	0	0	0
STAND 31.12.2021	12.000	10.000	389.862	990	412.852	231.028	643.881
Veränderung aus Gesellschaftsmitteln							
Konzernjahresüberschuss	0	0	165.996	0	165.996	77.951	243.947
Änderung des Konsolidierungskreises	0	0	0	26	26	498	524
Ausgabe von Anteilen	0	0	0	0	0	0	0
Korrekturen aus dem Vorjahr	0	0	0	0	0	0	0
Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	0	0	0	60	60	40	99
Ausschüttung	0	0	-124.000	0	-124.000	-45.984	-169.984
	0	0	0	0	0	0	0
STAND 31.12.2022	12.000	10.000	431.858	1.075	454.934	263.533	718.467

Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH Marburg / Lahn

K O N Z E R N A N H A N G für das Konzerngeschäftsjahr 2022

I. Allgemeines

Die Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH hat ihren Sitz in Marburg/Lahn. Die Gesellschaft ist unter der Nummer HRB 4612 des Registergerichtes Marburg/Lahn registriert.

Die Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH hält die Mehrheit (60% plus 10 Aktien) am Aktienkapital der Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG, Frankfurt am Main. Sie stellt demzufolge einen Konzernabschluss und einen Konzernlagebericht auf.

Der Konzernabschluss ist zum Stichtag des Jahresabschlusses der Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG als dem bedeutendsten Tochterunternehmen aufgestellt. Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgte nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches und den für die Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG geltenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen.

Die Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach § 265 Abs. 5 HGB um den Posten „Aufwendungen für Beratung und Vermittlung“ erweitert.

II. Konsolidierungskreis

Neben der Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH als Muttergesellschaft wurden elf inländische und sieben ausländische Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen. Erstmals werden im Geschäftsjahr die Global Sana AG, Zürich/Schweiz, sowie die GS Services AG, Zürich/Schweiz, im Konzernabschluss konsolidiert.

Der Anteilsbesitz von 90,37 % an der Kompass GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main, und der Deutsche Fintech Solutions GmbH von 50,0 %, Berlin, wird aufgrund untergeordneter Bedeutung nach § 296 Abs. 2 Satz 1 HGB nicht konsolidiert.

Folgende vollkonsolidierte verbundene deutsche Unternehmen in der Rechtsform einer Kapital- beziehungsweise Personengesellschaft haben durch die Einbeziehung in den Konzernabschluss die Bedingungen des § 264 Abs. 3 HGB erfüllt und nehmen die Befreiungsvorschrift zur Erstellung und Veröffentlichung zum Teil in Anspruch:

- Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG, Frankfurt am Main
- Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG, Frankfurt am Main
- Allfinanz Aktiengesellschaft DVAG, Frankfurt am Main
- „Der Vermögensberater“ Verlags- und Servicegesellschaft, Frankfurt am Main
- DVAG Finanzmanagement GmbH, Frankfurt am Main
- Kompass Digital GmbH, Frankfurt am Main
- DV Gamma Verwaltungs GmbH, Frankfurt am Main
- DV Gamma 1 GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main
- DV Deutsche Verrechnungsstelle GmbH, Frankfurt am Main
- Congresszentrum Marburg GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main
- Allgemeine Vermögensberatung Gesellschaft für Vermögensanlagen mit beschränkter Haftung, Frankfurt am Main

Die in den Konzernabschluss auf der Grundlage der Vollkonsolidierung einbezogenen Unternehmen sowie die assoziierten Unternehmen sind nachfolgend aufgeführt.

Verbundene Unternehmen

<u>Name, Sitz</u>	<u>Anteil am Kapital (%)</u>
-------------------	------------------------------

Direkt von der Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH gehaltene Anteile:

Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG, Frankfurt am Main	60,0002
KOMPASS GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main	90,37

Indirekt über die Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG gehaltene Anteile:

ALLGEMEINE VERMÖGENSBERATUNG GESELLSCHAFT FÜR VERMÖGENSANLAGEN MIT BESCHRÄNKTER HAFTUNG, Frankfurt am Main	100,00
„Der Vermögensberater“ Verlags- und Servicegesellschaft mbH, Frankfurt am Main	100,00

Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG, Frankfurt am Main	100,00
Allfinanz Aktiengesellschaft DVAG, Frankfurt am Main	100,00
Turisvilas-Investmentos, S.A., Alporchinhas, Portugal	100,00
Deutsche Vermögensberatung Bank Aktiengesellschaft, Wien, Österreich	100,00
SVAG Schweizer Vermögensberatung Holding AG Aktiengesellschaft, Adliswil, Schweiz	100,00
SVAG Schweizer Vermögensberatung Aktiengesellschaft, Adliswil, Schweiz	100,00
Congresszentrum Marburg GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main	100,00
DVAG Finanzmanagement GmbH, Frankfurt am Main	100,00
DV Deutsche Verrechnungsstelle GmbH, Frankfurt am Main	100,00
Kompass Digital GmbH, Frankfurt am Main	100,00
Alisol - Investimentos Imobiliarios e Turisticos, S.A., Alporchinhas, Portugal	50,00

Name, Sitz

Anteil am Kapital (%)

Indirekt über die Turisvilas-Investmentos, S.A. gehaltene Anteile:

Alisol - Investimentos Imobiliarios e Turisticos, S.A., Alporchinhas, Portugal	50,00
---	-------

Indirekt über die DVAG Finanzmanagement GmbH gehaltene Anteile :

DV Gamma Verwaltungs GmbH, Frankfurt am Main	100,00
DV Gamma 1 GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main	100,00

Indirekt über die SVAG Schweizer Vermögensberatung Holding AG gehaltene Anteile :

Global Sana AG, Zürich/Schweiz	51,00
-----------------------------------	-------

Indirekt über die Global Sana AG gehaltene Anteile :

GS Services AG, Zürich/Schweiz	100,00
-----------------------------------	--------

Indirekt über die Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG assoziierte Unternehmen:

ATLAS Dienstleistungen für Vermögens- beratung GmbH, Frankfurt am Main	26,00
---	-------

Deutsche Fintech Solutions GmbH, Berlin	50,00
--	-------

Die Anteile an der ATLAS Dienstleistungen für Vermögensberatung GmbH, Frankfurt am Main, werden at equity in den Konzernabschluss einbezogen. Dabei wird die Buchwertmethode angewandt.

Die übrigen Beteiligungen sind, vermindert um Abschreibungen, zu Anschaffungskosten bewertet.

III. Konsolidierungsgrundsätze

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

Die Kapitalkonsolidierung wurde für Erstkonsolidierungen vor dem 1. Januar 2010 nach der Buchwertmethode durch Aufrechnung des buchmäßigen Eigenkapitals der einbezogenen Gesellschaften vorgenommen. Die sich aus der Kapitalkonsolidierung ergebenden Unterschiedsbeträge wurden entsprechend ihren Entstehungsursachen aufgeteilt und unter den entsprechenden Bilanzpositionen ausgewiesen. Konzerninterne Transaktionen und Salden sowie konzerninterne Aufwendungen und Erträge wurden im Rahmen der Konsolidierungen eliminiert.

IV. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen, bewertet. Der entgeltlich erworbene Geschäfts- und Firmenwert, dessen voraussichtliche Nutzungsdauer nicht verlässlich geschätzt werden kann, wird über eine Nutzungsdauer von zehn Jahren abgeschrieben.

Das Sachanlagevermögen wird mit den Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare 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 nachhaltiger Wertminderung zum niedrigeren beizulegenden Wert bewertet. Sofern ein maßgeblicher Einfluss auf die Geschäfts- und Firmenpolitik des Beteiligungsunternehmens besteht, wird die Beteiligung at equity bewertet. Hierbei wird die Buchwertmethode angewendet.

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

Wertpapiere des Umlaufvermögens sind nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet und werden zu Anschaffungskosten bzw. mit dem niedrigeren beizulegenden Wert zum Bilanzstichtag angesetzt.

Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten sowie die Forderungen sind mit ihrem Nennwert angesetzt. 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.

Das Eigenkapital des Konzerns wird in Abhängigkeit der wirtschaftlichen Herkunft in gezeichnetes Kapital, Kapitalrücklage, erwirtschaftetes Konzerneigenkapital einschließlich des übrigen Konzernergebnisses und des Konzernjahresüberschusses des laufenden Geschäftsjahres unterteilt. Weitere Informationen zur Entwicklung des Eigenkapitals sind im Eigenkapitalspiegel dargestellt.

Pensionsrückstellungen bei den inländischen Gesellschaften sind nach den Vorschriften des § 253 Abs. 2 Satz 2 HGB auf der Basis eines Zinsfußes von 1,78 %, einer Gehaltssteigerung von 3 % sowie einer Rentensteigerung von 2,5 % nach versicherungsmathematischen Grundsätzen mit dem Erfüllungsbetrag angesetzt. Dabei wurden die biometrischen Richttafeln (2018G) nach dem Teilwertverfahren berücksichtigt. Bei einer ausländischen Gesellschaft wurde die Pensionsrückstellung gemäß einem Fachgutachten 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 Erfüllungsbetrages 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.

Die Gesellschaft berechnet latente Steuern auf Differenzen zwischen handelsrechtlichen und steuerrechtlichen Bilanzansätzen der Vermögensgegenstände und Schulden. Hierbei kommt ein im Vergleich zum Vorjahr unveränderter Ertragssteuersatz in Höhe von 32 % 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 1.472,9 TEUR. Das Risiko der Inanspruchnahme wird aus betrieblichen Erfahrungswerten als sehr gering eingestuft.

V. Grundlagen der Währungsumrechnung

Fremdwährungsposten in dem Einzelabschluss wurden zu Anschaffungskosten unter Beachtung des Niederstwertprinzips bewertet und zu dem am Bilanzstichtag gültigen Devisenkassamittelkurs umgerechnet.

Die in ausländischer Währung aufgestellten Jahresabschlüsse der SVAG Schweizer Vermögensberatung Aktiengesellschaft, Adliswil/Schweiz, sowie der SVAG Schweizer Vermögensberatung Holding AG, Adliswil/Schweiz, Global Sana AG, Zürich/Schweiz, GS Services AG, Zürich/Schweiz wurden für den Konzernabschluss einheitlich zum Stichtagskurs umgerechnet. Die sich aus der Währungsumrechnung des Eigenkapitals am Bilanzstichtag gegenüber dem Vorjahr und gegenüber der Erstkonsolidierung ergebende Differenz wurde

erfolgsneutral den Bilanzposten erwirtschaftetes Konzerneigenkapital und Eigenkapital der Minderheitsgesellschafter zugeordnet.

VI. Erläuterungen zur Konzernbilanz

Anlagevermögen

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

Im Berichtsjahr wurden von der Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG Anteile an Investmentfonds in Höhe von TEUR 150.000 erworben. Enthalten sind Anteile an einem inländischen Investmentfonds (Spezial-Sondervermögen im Sinne des § 1 KAGB). Der ermittelte Gesamtwert der Wertpapiere des Anlagevermögens beträgt TEUR 642.395 bei einem Buchwert von TEUR 649.118. Aus den Fonds ergaben sich im Geschäftsjahr, wie im Vorjahr, keine Ausschüttungen.

Umlaufvermögen

Das Umlaufvermögen enthält im Wesentlichen Guthaben bei Kreditinstituten, Anteile an Geldmarktfonds sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, hauptsächlich gegenüber Vertragspartnern.

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten u. a. Anzahlungen aus Lieferungen und Leistungen, Ansprüche aus Dividenden, Aktivwerte zu Rückdeckungsversicherungen und Steuererstattungsansprüche.

Eigenkapital

Das Eigenkapital des Konzerns hat sich zum 31. Dezember 2022 um 11,6 % auf 719 Millionen Euro erhöht (Vorjahr 644 Millionen Euro). Die Entwicklung ist dem Eigenkapitalspiegel zu entnehmen (siehe Anlage).

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 Provisionseinbehalten für die Stornohaftungszeit. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind in voller Höhe durch erstrangige Grundschulden grundpfandrechtlich gesichert. Die restlichen Verbindlichkeiten sind sämtlich nicht gesichert.

Die Restlaufzeiten der Verbindlichkeiten ergeben sich aus dem nachfolgenden Verbindlichkeitspiegel:

	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit 1 - 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre	Gesamtbetrag
Verb. gegenüber Kreditinstituten (Vorjahr)	1.665.972,00 (1.665.972,00)	3.331.925,00 (4.997.897,00)	0,00 (0,00)	4.997.897,00 6.663.869,00
Verb. aus Lieferungen und Leistungen (Vorjahr)	102.192.505,95 (81.458.583,85)	143.398.640,51 (144.452.432,40)	455.057,88 (0,00)	246.046.204,34 (225.911.016,25)
Verb. gegenüber Untern. mit denen ein Betei- ligungsverh. besteht (Vorjahr)	7.694.581,54 (1.295.692,63)	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)	7.694.581,54 (1.295.692,63)
Sonstige Verbindl. (Vorjahr)	14.880.006,14 (13.062.133,50)	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)	14.880.006,14 (13.062.133,50)
Summe 2022 (Vorjahr)	126.433.065,63 (97.482.381,98)	146.730.565,51 (149.450.329,40)	455.057,88 (0,00)	273.618.689,02 (246.932.711,38)

VII. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Die Umsatzerlöse betragen 2.203 Millionen Euro (Vorjahr 2.240 Millionen Euro). Umsatzerlöse werden grundsätzlich dann erfasst, wenn die vereinbarten Leistungen erfüllt sind. Bei Unsicherheiten hinsichtlich des Zeitpunkts der Umsatzrealisierung wird der monatliche Verarbeitungszeitpunkt in der Provisionsabrechnung für die Periodenzuordnung herangezogen.

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten u.a. Erträge aus dem Abgang von Vermögensgegenständen des Sachanlagevermögens sowie Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen.

Von den Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen entfallen TEUR 1.570 auf den Geschäfts- oder Firmenwert.

Die Aufwendungen für Beratung und Vermittlung betragen 1.592 Millionen Euro (Vorjahr 1.659 Millionen Euro).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich überwiegend aus Dienstleistungsvergütungen, Miet- und Mietnebenkosten sowie Kommunikations- und EDV-Kosten zusammen.

Die Gesellschaft macht bezüglich der Gliederung der Umsatzerlöse von der Ausnahmeregelung des § 286 Abs. 2 Satz 1 HGB Gebrauch.

VIII. Kapitalflussrechnung

Über die Liquiditätssituation und die finanzielle Entwicklung gibt die nach DRS 21 erstellte Kapitalflussrechnung (siehe Anlage) Aufschluss.

Der Finanzmittelfonds setzt sich überwiegend aus Guthaben bei Kreditinstituten zusammen.

IX. Nachtragsbericht

Nach Abschluss des Geschäftsjahres 2022 sind keine Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten.

X. Sonstige Angaben

Der Geschäftsführung des Mutterunternehmens gehörten im Geschäftsjahr die Herren Andreas Pohl (Vorstandsvorsitzender der Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG), Reinfried Pohl III. ab 15. April 2023 (Geschäftsführer der Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH) und Reinfried Pohl II. bis 14. April 2023 (Generalbevollmächtigter der Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG) an.

Hinsichtlich der Angabe der Organbezüge wird von der Ausnahmeregelung des § 286 Abs. 4 HGB Gebrauch gemacht. Auf die Auslegung des § 286 Abs. 4 HGB zur Nichtangabe der Organbezüge durch den Hauptfachausschuss des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW Fachnachrichten Nr. 5/2011 S. 339) wird verwiesen.

Als Honorar an unsere Abschlussprüfer sind im Geschäftsjahr gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 9 HGB für Abschlussprüfungen TEUR 390, für sonstige Bestätigungs- und Bewertungsleistungen TEUR 343, für Steuerberatungs- und sonstige Leistungen sind keine Kosten angefallen.

Im Jahresdurchschnitt waren im Konzern neben der Geschäftsführung 194 Angestellte beschäftigt. Die Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH stellt einen Konzernabschluss im Sinne des § 290 Abs. 1 HGB auf. Der Konzernabschluss wird beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers eingereicht.

Marburg/Lahn, 8. Dezember 2023

Reinfried Pohl III.

Andreas Pohl

	Anschaffungs- und Herstellungskosten				Abschreibungen				Buchwert				
	Vortrag		Zugänge		Abgänge		Stand		Stand				
	Vortrag	Zugänge aus Konso.-Kreis	Zugänge	Abgänge	Abgänge aus Konso.-Kreis	Zuschreibungen GI (-)	Umbuchung/ Währungsumrechnungs- differenz	Abgänge	Stand	31.12.2021	31.12.2022		
	1.1.2022		31.12.2022		1.1.2022		31.12.2022		31.12.2022				
I. Immaterielle Vermögensgegenstände													
1. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	201.386.511,79	226.682,84	282.433,22	16.877,89	0,00	201.912.505,74	132.234.850,88	0,00	24.818.009,36	0,00	157.052.860,24	69.151.660,91	44.859.645,50
2. Geschäfts- oder Firmenwert	16.614.847,36	0,00	9.185.945,21	451.507,82	0,00	26.252.300,39	12.239.847,36	0,00	1.569.560,57	19.184,74	13.828.592,67	4.375.000,00	12.423.707,72
3. geleistete Anzahlungen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gesamtwert Inmat. Vermögens.	218.001.359,15	226.682,84	9.468.378,43	468.385,71	0,00	228.164.806,13	144.474.698,24	0,00	26.387.569,93	19.184,74	170.881.452,91	73.526.660,91	57.283.353,22
II. Sachanlagen													
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremd.Grundstücken	345.540.631,84	0,00	9.267.040,00	281.110,08	-0,01	355.088.781,93	106.440.092,30	0,00	9.350.407,54	0,00	115.790.499,84	239.100.539,55	239.298.282,09
2. technische Anlagen und Maschinen	9.982.162,22	0,00	0,00	7.524,00	0,00	9.989.686,22	6.772.050,91	0,00	680.995,93	0,00	7.453.046,84	3.210.111,31	2.536.639,38
3. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	110.942.780,85	400.349,18	2.215.636,98	462.920,60	1.356.521,85	112.665.165,76	78.713.784,37	0,00	6.795.884,66	0,00	1.260.488,62	84.249.180,41	32.228.996,48
-geringwertige Wirtschaftsgüter	99.088,18	0,00	199.249,43	0,00	199.249,43	99.088,18	99.088,18	0,00	199.249,43	0,00	99.088,18	0,00	0,00
4. geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	432.066,93	0,00	552.925,41	-768.432,57	0,00	216.559,77	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	432.066,93	216.559,77
Gesamtwert Sachanlagen	466.996.730,02	400.349,18	12.234.851,82	-16.877,89	1.555.771,27	478.059.281,86	192.025.015,76	0,00	17.026.537,56	0,00	1.459.738,05	207.591.815,27	274.971.714,27
Summe immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	684.998.089,17	627.032,02	21.703.230,25	451.507,82	1.555.771,27	706.224.087,99	336.499.714,00	0,00	43.414.107,49	19.184,74	1.459.738,05	348.498.375,18	327.750.819,81
III. Finanzanlagen													
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	28.600.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	28.600.000,00	12.600.000,00	0,00	0,00	0,00	12.600.000,00	16.000.000,00	16.000.000,00
2. Beteiligungen	48.004.233,69	0,00	4.706.822,47	0,00	19.490.000,00	33.221.056,16	5.797.697,69	0,00	-2.490.000,00	0,00	3.307.697,69	42.206.536,00	29.913.358,47
3. Wertpapiere des Anlagevermögens	500.466.412,34	0,00	150.005.730,97	0,00	1.338.051,99	649.134.091,32	9.422,13	0,00	6.067,23	0,00	15.489,36	500.456.990,21	649.118.601,96
Gesamtwert Finanzanlagen	577.070.646,03	0,00	154.712.553,44	0,00	20.828.051,99	710.955.147,48	18.407.119,82	0,00	-2.483.932,77	0,00	15.923.187,05	558.663.526,21	695.031.960,43
1.262.068.735,20	627.032,02	176.415.783,69	451.507,82	22.383.823,26	1.417.179.235,47	354.906.833,82	354.906.833,82	0,00	40.930.174,72	19.184,74	1.459.738,05	907.161.901,39	1.022.782.780,24

Konzernlagebericht

Geschäftsjahr 2022

Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH
Marburg/Lahn

1. Grundlagen des Konzerns

Die Deutsche Vermögensberatung steht für bestmögliche Allfinanzberatung und die damit einhergehende Vermittlung von Finanzprodukten als Bindeglied zwischen ihren Kunden und Produktpartnern. Das Unternehmen schafft dabei alle Rahmenbedingungen, die den mit ihr zusammenarbeitenden Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern diese Tätigkeit gemeinsam mit dem Unternehmen – auf hohem Qualitätsniveau und mit bewährten Standards – ermöglichen. Dazu gehören neben einer erprobten Beratungskonzeption insbesondere die fachliche Aus- und Weiterbildung, ein wettbewerbsfähiges Produktangebot, moderne IT-Vertriebsunterstützung, Instrumente zur Kundengewinnung und -bindung, Marketingunterstützung und die Abwicklung des vermittelten Geschäfts einschließlich Provisionsabrechnung.

Das für den Konzern wesentliche Unternehmen, die Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft befindet sich im Mehrheitsbesitz der Gründerfamilie. Als Familienunternehmen legen wir größten Wert auf eine familiäre Ausrichtung im Unternehmen und auf Kontinuität in der Geschäftsleitung. Diese ist mit Andreas Pohl als Vorstandsvorsitzendem des Unternehmens und mit Reinfried Pohl als Generalbevollmächtigtem sowie deren Ehefrauen Jacqueline und Dr. Ana Pohl als Mitglieder des Aufsichtsrates in jeder Hinsicht gewährleistet. Beide Herren sind Geschäftsführer der Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH.

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 in unserem Unternehmensleitbild verankerten Werte sind Leistungsorientierung, Menschlichkeit und Stärke. Qualität und die lebenslange Begleitung unserer Kunden in allen finanziellen Fragestellungen sind die Maßstäbe unserer Beratung.

Die Generali Deutschland AG ist historisch bedingt mit einer Minderheitsbeteiligung Miteigentümerin an der DVAG. Daraus resultiert die ausschließliche Bindung unserer Vermittlungstätigkeit im Versicherungs- und Bausparbereich an Konzernunternehmen der Generali. Im Bankbereich besteht eine langjährig bewährte strategische Partnerschaft mit der Deutschen Bank und der DWS. Wir verzichten seit Gründung des Unternehmens auf das Angebot riskanter Anlageprodukte mit dem erhöhten Risiko eines Totalverlustes wie geschlossene Fonds, Unternehmensbeteiligungen oder Zertifikate. Mit der professionellen Unterstützung für die Digitalisierung im Rechnungsmanagement und bei gewerblichen Finanzierungen durch die Deutsche Verrechnungsstelle GmbH sowie dem Angebot der Vermittlung von Gold- und Silbersparplänen, der Goldrente und Goldkäufen sowie dem Immobilien-tipp diversifizieren wir unser Angebot in Bereiche außerhalb des Banken-, Investment- und Versicherungsbereichs.

Unser Geschäftsgebiet beschränkt sich derzeit auf Deutschland, Österreich und die Schweiz. Schwerpunkt unserer Geschäftstätigkeit ist das Privatkundengeschäft. Allerdings konnten wir in den letzten Jahren zunehmende Erfolge auch im Versicherungsgeschäft mit Gewerbekunden verzeichnen. Bei der Erschließung dieses Marktsegments ist die Deutsche Verrechnungsstelle von großem Vorteil, mit der wir mittelständischen Betrieben ein professionelles Management der Rechnungsabwicklung einschließlich Liquiditätssteuerung, Finanzierung, Leasing und Factoring bieten.

In der Steuerung unserer Geschäftstätigkeit setzen wir auf das Prinzip der leistungsabhängigen Vergütung über Vermittlungsprovisionen. Diese sind gleichermaßen für das Unternehmen wie für die Vermögensberaterinnen und Vermögensberater die maßgebliche Einnahme- und Ertragsquelle. Bei der Planung unserer Geschäftstätigkeit stehen qualitative Ziele und Maßnahmenplanungen im Vordergrund. Zu solchen Zielen gehören unsere Marktposition im Vergleich zu Wettbewerbern und unser Anspruch, Benchmark im Finanzvertrieb zu sein, indem wir in allen wesentlichen Bereichen der Vertriebsunterstützung unseren Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern bestmöglich und systematisch Wettbewerbsvorteile erschließen.

Regelmäßig unterziehen wir uns in der Kundenberatung und beim Kundenservice, zu den Karriere-möglichkeiten für Vermögensberaterinnen und Vermögensberater und zur Finanzstärke des Unternehmens anspruchsvollen Rating-Prozessen, um so unsere Qualität in diesen Bereichen neutral überprüfen zu lassen. Unser Anspruch ist es dabei, immer mit sehr guten oder sogar exzellenten Ergebnissen aufzuwarten.

Auf quantitative Zielplanungen, insbesondere Umsatzplanungen und Absatzvorgaben für einzelne Produkte, Sparten oder Geschäftssegmente, verzichten wir, da diese im Widerspruch zu unserem Geschäftsmodell stehen. Eine Planung solcher Größen würde es erforderlich machen, diese für unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater in Form von Geschäftsplänen oder Vertriebszielen verbindlich zu machen, die Zielerreichung zu überwachen und bei Abweichungen steuernd einzugreifen. Produktorientierter Verkauf wäre zwangsläufig die Folge. All dies stünde weder im Einklang mit der unternehmerischen Selbstständigkeit unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater noch mit der konsequenten Ausrichtung unserer Beratung am Bedarf des Kunden. Wir vermeiden so systemisch Interessenskonflikte in der Beratung, die nach unserem Verständnis frei von solchen Einflüssen bleiben muss. Stattdessen sind bei uns produktneutrale Einheiten und die Qualität des vermittelten Geschäftes die Grundlage für die an unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater gezahlten Provisionen und für deren Karriereplanung. Unabhängig davon ist es unser Ziel, bezogen auf Gesamtumsatz und -ertrag sowie Anzahl der Kunden und Vermögensberaterinnen und Vermögensberater, dauerhaft zu wachsen.

2. Wirtschaftsbericht

Rahmenbedingungen

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Jahr 2022 waren ausgesprochen schwierig. Zunächst gab es immer noch spürbare Nachwirkungen aus den durch die Corona-Pandemie ausgelösten Produktionsstörungen in der Fertigungsindustrie wegen unterbrochener Lieferketten. Vielmehr noch beeinflusste aber der Ausbruch des russischen Angriffskrieges gleich zu Beginn des Jahres die Geopolitik und die Weltwirtschaft. Dies ging so weit, dass diese Situation mit all ihren Auswirkungen auch in der politischen Haltung inzwischen gemeinhin mit dem Begriff „Zeitenwende“ bezeichnet wird.

Die Primärfolgen der kriegerischen Ereignisse waren (und sind) neben entsprechendem Beistand wechselseitige Boykotte und Sanktionen, deren Konsequenzen die deutsche Wirtschaft und die Bevölkerung in erster Linie in Form von massiven Gas- und damit Energieengpässen zu spüren bekamen. Der einsetzende generelle Preisanstieg wiederum beendete abrupt die rund 10 Jahre andauernde Phase mit Null- und Negativzinsen, indem die Zentralbanken weltweit in mehreren Schritten die Leitzinsen anhoben. Dies wiederum hatte starke Auswirkungen auf die weltweiten Finanzmärkte sowie auf die Fremdfinanzierungskosten der öffentlichen Hand, der Unternehmen und der privaten Haushalte.

Neben der mit einem Krieg dieses Ausmaßes immer einhergehenden generellen Verunsicherung war es insbesondere die Inflation, die vor allem Menschen mit niedrigen und mittleren Einkommen große Sorge bereitete. Denn in kürzester Zeit standen Energiepreissteigerungen von mehreren hundert Prozent im Raum, die nur durch politisches Eingreifen in ihrer Tragweite abgemildert werden konnten. Unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater waren dabei vielfach gefordert, mit ihren Kunden nach Einsparmöglichkeiten zu suchen, um so die Mehrausgaben bewältigen und im Idealfall auch an langfristigen Vorsorgeverträgen festhalten zu können. Mit Blick auf die zu Beginn des Jahres starken Einbrüche an den Börsen bewährte sich erneut die Tatsache, dass unsere Kunden überwiegend mit ratierlichen Fondssparplänen, innovativen Investmentkonzepten und fondsgebundenen Lebensversicherungen investieren.

Unser Geschäftsmodell hat sich bewährt

Unser Geschäftsmodell der persönlichen Beratung mit einhergehender Vermittlung in Verbindung mit modernsten digitalen Kommunikations- und Beratungsinstrumenten hat sich so erneut bestens bewährt. Dies belegt der über Jahre anhaltende Wachstumspfad unseres Unternehmens, der selbst im ausgesprochen volatilen und von Unsicherheiten geprägten Umfeld des zurückliegenden Jahres im Grunde ungebrochen blieb. Entscheidend sind dabei unsere Präsenzen vor Ort. Während andere Unternehmen der Finanzbranche, allen voran die Banken und Sparkassen, sich aus der Fläche zurückziehen und andere strategisch auf rein online-basierte Geschäftsmodelle setzen, sehen wir gerade bei finanziellen Fragestellungen die fachliche Kompetenz, die Verlässlichkeit und die hohe Servicebereitschaft unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater sowie deren vertrauensbildende persönliche Beziehung zu ihren Kunden als maßgebliche Wettbewerbsfaktoren. Gleiches gilt für unsere Fokussierung auf wenige besonders leistungsfähige Partnerunternehmen. Unsere Kunden und unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater profitieren davon durch besonders innovative und wettbewerbsfähige Produkte, schnelle und reibungslose Geschäftsprozesse und bestmöglichen Kundenservice.

Geschäftsfelder

Unsere Geschäftstätigkeit erstreckt sich auf die Vermittlung von Personen- sowie Schaden-/Unfallversicherungen, Investmentfonds, Bausparen, Immobilienfinanzierungen, sonstigen Bankprodukten wie Girokonten, Wertpapierdepots und Konsumentenkredite sowie die von der Deutschen Verrechnungsstelle bereitgestellten Dienstleistungen in den Bereichen Zahlungsverkehr, Leasing und Factoring. Seit dem Jahr 2018 vermitteln wir Geldanlagen in physischem Gold und neuerdings auch in physischem Silber, das auch als Anlagealternative im Rahmen von Lebensversicherungen genutzt werden kann. Wir sind nach unserem Kenntnisstand mit dieser Kombination gemeinsam mit unserem Partner Generali Deutschland Lebensversicherung AG weiterhin der einzige Anbieter am Markt.

Diese Produktpalette vermitteln wir an unsere privaten und gewerblichen Kunden in den Bedarfsweldern Vorsorge, Vermögensaufbau, Vermögensabsicherung, Finanzierung, Zahlungsverkehr sowie

Liquiditäts- und Forderungsmanagement. Zu unseren Geschäftsergebnissen aus der Vermögensberatung haben neben der Deutschen Vermögensberatung deren Tochtergesellschaften Allfinanz Deutsche Vermögensberatung, Allfinanz Aktiengesellschaft DVAG, Deutsche Vermögensberatung Bank AG in Österreich und die Schweizer Vermögensberatung erfreulich beigetragen. Erstmals sind die Mehrheitsbeteiligungen Global Sana AG und GS Service AG in den Geschäftsergebnissen enthalten.

Geschäftsverlauf

Trotz widriger Rahmenbedingungen konnten wir das Jahr 2022 insgesamt sehr erfolgreich und in Teilbereichen sogar mit Rekordergebnissen abschließen. Die Umsatzerlöse blieben nur geringfügig hinter denen des Vorjahres zurück, das wegen der zum Jahresende von sehr vielen genutzten, letztmaligen Möglichkeit des Abschlusses einer Riester-Rente ein absolutes Ausnahmejahr war. Vergleicht man hingegen die Umsatzerlöse des Jahres 2022 mit denen des „Normaljahres“ 2020, ist ein Zuwachs von fast 10 Prozent zu verzeichnen. Dies unterstreicht: Das Unternehmen befindet sich auf einem langfristigen Wachstumspfad, der durch starke negative Einflüsse von außen allenfalls vorübergehend gebremst werden kann. Der Konzernjahresüberschuss stand den Umsatzerlösen in nichts nach und erreichte sogar eine neue Rekordmarke. Auch dies werten wir als ein herausragendes Ergebnis, da das Unternehmen im Berichtsjahr erneut erhebliche Investitionen getätigt und die Ausgaben für die Unterstützung und Förderung unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater auf sehr hohem Niveau gehalten hat.

Die über Jahre positive Entwicklung von Umsatz und Ergebnis bringt zum Ausdruck, wie wertvoll die von uns organisierte, persönliche Allfinanzberatung, die Fokussierung auf selbständige und unternehmerisch arbeitende Vermögensberaterinnen und Vermögensberater sowie die Beschränkung auf wenige, besonders leistungsfähige und reputationsstarke Partnerunternehmen sind. Dabei gelingt es uns nicht nur, stetig neue Kunden zu gewinnen und die vorhandenen durch erstklassigen Service an uns zu binden. Wir sind auch in der Lage, der stetig wachsenden Nachfrage auf Kundenseite mit unserem flächendeckenden Netz aus über 18.000 hauptberuflichen Vermögensberatern vollumfänglich nachzukommen. Gerade darin sehen wir unseren größten Erfolgsfaktor. Denn die Menschen brauchen und wollen persönliche Beratung.

Unser Ziel ist es, weiter zu wachsen, unsere Marktposition insgesamt weiter auszubauen und in den einzelnen Bereichen unserer Geschäftstätigkeit besser abzuschneiden als unsere Mitbewerber. Zufriedene Kunden und bestmöglich von uns ausgestattete Vermögensberaterinnen und Vermögensberater mit hoher fachlicher Kompetenz sind dabei die Maximen unseres unternehmerischen Handelns. 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 Vermögensberaterinnen und Vermögensberater – an der Ausgestaltung der Geschäftsprozesse und des Kunden- und Vertriebservice mitzuwirken. Im Jahr 2022 haben wir diese Ziele nach Einschätzung des Vorstands nahezu ohne Einschränkung vollumfänglich erfüllt.

Wir freuen uns, dass diese positive Einschätzung im Geschäftsjahr erneut von externen Ratingagenturen mit sehr guten und exzellenten Bewertungsergebnissen bestätigt wurde.

Neben diesen genannten Zielen haben wir unsere Verantwortung in der Gesellschaft fest im Blick. So haben wir im Jahr 2022 wieder zahlreiche Projekte in den Bereichen Soziales, Kultur, Medizin und Sport gefördert. Besonders zu erwähnen ist unser Engagement in dem Verein „Menschen brauchen Menschen“, der im Berichtsjahr tatkräftig und mit hohem finanziellem Engagement an der Organisation und Durchführung mehrerer Hilfsprogramme und -konvois für die Ukraine mitgewirkt hat.

Unser Unternehmen hat dem Verein dafür eine Million Euro zur Verfügung gestellt. Mit einem „Schülerfinanztag“ in unserem Zentrum für Vermögensberatung in Marburg bieten wir Schulklassen im Rahmen einer Exkursion die Möglichkeit, Finanzwissen spielerisch und interaktiv zu erwerben. Und wir haben es uns zum Ziel gesetzt, gemeinsam mit unseren Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern mit einer Vielzahl von Aktivitäten unseren Beitrag zur Klimapolitik zu leisten. Dazu gehört auch, dass unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater inzwischen das Thema nachhaltige Geldanlage und Altersvorsorge in ihre Beratungsgespräche fest eingebunden haben.

Besonders freuen wir uns darüber, nunmehr gemeinsam mit unserem Partner Generali Versicherungen einer der nationalen Förderer der Stiftung Deutsche Sporthilfe zu sein. Wir fühlen uns seit Jahrzehnten dem Sport verbunden, da wir in ihm einen sehr wichtigen positiven Beitrag zur Entwicklung junger Menschen und zur Förderung des Gemeinschaftssinns in der Bevölkerung sehen. Außerdem gibt es zwischen den Anforderungen des Leistungssports und den Werten unseres Unternehmens viele Verbindungslinien. Wir sehen deshalb in unserem auf Dauer angelegten neuen Engagement nicht nur eine sehr gut zu uns passende Möglichkeit der Außendarstellung, sondern vor allem auch einen sehr wertvollen gesellschaftlichen Beitrag unseres Unternehmens.

Umsatzerlöse

Mit einem leichten Rückgang unserer Umsatzerlöse um 1,6 Prozent auf 2.203,2 Millionen Euro (Vorjahr 2.239,8 Millionen Euro) haben wir mit Blick auf die schwierigen Rahmenbedingungen und auf den Wegfall des Riester-Geschäftes ein sehr gutes Ergebnis erzielt und unsere sich aus der regelmäßig veröffentlichten Rangliste der größten deutschen Finanzvertriebe ergebende Position als die Nummer 1 der eigenständigen Finanzvertriebe Deutschlands weiter gefestigt.

In erster Linie kommen die Umsätze unseres Konzerns aus den von unseren Partnergesellschaften an uns überwiesenen Provisionen für das durch uns vermittelte und betreute Geschäft. Den überwiegenden Teil davon leiten wir an unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater weiter. Der verbleibende Teil dient insbesondere der Deckung unserer Fixkosten. Die Umsatzrendite nach Steuern hat sich wegen der leicht rückläufigen Umsätze und der Steigerung des Ergebnisses von 10,7 Prozent im Vorjahr auf 11,1 Prozent erhöht.

Aufwendungen für Beratung und Vermittlung

Unsere mit Abstand bedeutendste Aufwandsposition ist die für Beratung und Vermittlung mit 1.592,1 Millionen Euro (Vorjahr 1.658,7 Millionen Euro). Im Wesentlichen sind in dieser Position, die an unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater weitergeleiteten Provisionen und die im Kontext der Vermittlungstätigkeit stehenden finanziellen Sonderleistungen enthalten. Von besonderem Interesse ist der Anteil dieser Aufwendungen an den Umsatzerlösen des Unternehmens, der Auskunft darüber gibt, welcher Teil der Einnahmen für die eigene Verwaltung benötigt und welcher dem Vertrieb zur Verfügung gestellt wird. Unser Unternehmen weist mit Blick auf unsere eigenen Auswertungen der Jahresabschlüsse hierbei seit Jahren einen der höchsten Werte bei den eigenständigen Finanzvertrieben auf, der im Berichtsjahr bei 72,3 Prozent lag. Branchenüblich sind nach unserer Kenntnis Werte zwischen 50 und 70 Prozent.

Jahresüberschuss

Mit einem Rekordjahresüberschuss von 243,9 Millionen Euro konnten wir das schon sehr gute Ergebnis aus dem Vorjahr (238,8 Millionen Euro) nochmals geringfügig um 2,2 Prozent steigern, womit wir die Ertragskraft unseres Unternehmens erneut eindrucksvoll unter Beweis gestellt haben.

Dies gilt umso mehr, als wir im Berichtsjahr wieder in erheblichem Umfang in unser Wachstum investiert haben. In erster Linie diente dies dem Ausbau der Vertriebsorganisation sowie der stetigen Verbesserung der Serviceleistungen für unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater, mit denen wir diesen eine erstklassige Allfinanzberatung ermöglichen. Dazu gehören vielfältige Maßnahmen im Zusammenhang mit der weitgehenden Digitalisierung der Geschäftsprozesse sowie der Ausstattung unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater mit modernen Beratungs- und Kommunikationsinstrumenten.

Im Millionenbereich lagen im Jahr 2022 auch wieder unsere Gesamtinvestitionen in den Markenaufbau einschließlich unserer Offensive Teamaufbau, diverser Media Kampagnen und der Kampagne anlässlich des 20-jährigen Jubiläums der Partnerschaft mit der Deutschen Bank und der DWS. Solche Maßnahmen sind neben der Steigerung unserer Bekanntheit am Markt immer auch auf die unmittelbare Unterstützung unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater bei der Kundengewinnung und auf die Gewinnung und Bindung von Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern ausgerichtet. Zu Buche geschlagen hat auch die Durchführung einer Vielzahl von etablierten Veranstaltungsformaten in unseren Schulungs- und Hotelanlagen, die wir in den beiden durch Corona geprägten Jahren deutlich zurückfahren mussten. Zudem konnten wir nach vier Jahren wieder unseren „VB-Tag“ in der Frankfurter Festhalle mit über 6.500 Teilnehmern ausrichten.

Eigenkapital, Finanz- und Vermögenslage

Unsere über die erheblichen Investitionen hinausgehenden, sehr guten Ergebnisse ermöglichen es uns, wiederum angemessene Dividenden auszuschütten. Zusätzlich konnten wir die Eigenkapitalbasis von 643,9 Millionen Euro im Jahr 2021 erneut kräftig auf nunmehr 718,5 Millionen Euro ausbauen und die bilanzielle Eigenkapitalquote auf einem im Bilanzvergleich zu anderen eigenständigen Finanzvertrieben ohnehin sehr hohen Niveau auf nunmehr 45,1 Prozent (Vorjahr: 44,2 Prozent) noch weiter steigern und die Vorjahresprognose von mindestens 40 Prozent erfüllen. Die Eigenkapitalbasis des Konzerns ist so mehr denn je eine solide Grundlage für das zukünftige dauerhafte Wachstum unseres Unternehmens.

Der Finanzmittelfonds des Konzerns (im Wesentlichen Guthaben bei Kreditinstituten) lag zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahrs bei 242,3 Millionen Euro. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahreswert in Höhe von 432,5 Millionen Euro ist auf Umschichtungen von liquiden Mitteln in Wertpapiere zurückzuführen, die wir mit Blick auf die Zinssituation in Verbindung mit stark anziehender Inflation vorgenommen haben. Unter Einbeziehung der Wertpapiere erhöhten sich die liquiden Mittel des Konzerns um 138,5 Millionen Euro auf 1.071,4 Millionen Euro (Vorjahr 932,9 Millionen Euro), durchbrachen also erstmalig die Grenze einer Milliarde Euro.

Entwicklung des Gesamtbestandes

Unser Gesamtbestand hat sich im Jahr 2022 erneut sehr positiv entwickelt. So konnten wir diesen im Geschäftsjahr 2022 in den Sparten Lebensversicherung, Bausparen, Investmentanlagen und unter Berücksichtigung der Beiträge in den sonstigen Versicherungen und der Baudarlehen um 3,4 Prozent auf nunmehr 242,0 Milliarden Euro (Vorjahr 234,0 Milliarden Euro) Gesamtvolumen ausbauen. Dies unterstreicht die Ausgewogenheit unserer Allfinanzberatung, bei der wir immer die Bedarfssituation unserer Kunden sowie deren Ziele und Wünsche im Blick haben. Die in diesem Zusammenhang hier und im Folgenden ausgewiesenen Zahlen und Werte basieren im Wesentlichen auf den uns von unseren Partnergesellschaften zur Verfügung gestellten Auswertungen.

Um einen Vertragsbestand dieser Größenordnung zu erhalten und gleichzeitig noch weiter zu steigern, bedarf es erheblicher Anstrengungen und hoher Produktivität. Ein wichtiger Indikator dafür ist die Anzahl der von unseren Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern eingereichten Anträge. Diese erreichte im Berichtsjahr rund 3,6 Millionen Stück (ohne Schweizer Vertriebsgesellschaften). Bei rund 250 Arbeitstagen im Jahr entspricht dies über 14.300 Anträgen am Tag, die von unseren Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern im Kontext einer Beratung aufgenommen und von uns und unseren Partnergesellschaften verarbeitet wurden.

Unseren Vertragsbeständen gilt auch insoweit unser besonderes Augenmerk, als aus diesen inzwischen – mit beträchtlichem Volumen – Folge- und Erhöhungsgeschäfte resultieren, die zunehmend unsere Umsatz- und Ertragslage positiv beeinflussen und nachhaltig stabilisieren. Eine besondere Rolle kommt dabei der Wiederanlage ablaufender Verträge und der vorzeitigen Vertragsverlängerung zu. Mit unserer Allfinanzberatung verfügen wir für dieses Geschäftsfeld über sehr gute Voraussetzungen. So konnten wir im Jahr 2022 eine nach unserer Kenntnis im Markt führende, beachtliche Wiederanlagequote (Inland) in Höhe von 35,9 Prozent erreichen. Darüber hinaus beinhalten unsere Bestände Potenzial für Neuabschlüsse bei Kunden mit noch geringer Vertragsdichte. Unsere Vertragsbestände sind insoweit nicht nur ein stabilisierendes Element auf der Einnahmenseite, sondern bieten gleichermaßen auch Potenzial für weiteres Wachstum.

Versicherungen

Unser gesamter Versicherungsbestand (gebuchte Beiträge) ist zum Ende des Berichtsjahres um 2,7 Prozent auf 10,4 Milliarden Euro (Vorjahr 10,1 Milliarden Euro) erneut angewachsen. Wir konnten so unseren Marktanteil im Inland (4,6 Prozent) in diesem Segment weiter ausbauen, da die Branche im Jahr 2022 ein Minus in Höhe von 0,7 Prozent verzeichnete. Unser Neugeschäft lag aufgrund von Sondereffekten in der Lebensversicherung mit 2,0 Milliarden Euro (Beitragsaufkommen) nur mit Rundungsdifferenzen knapp unter der Vorjahresmarke. Insgesamt unterstreichen diese Erfolge, wie wertvoll die exklusive Partnerschaft mit den Unternehmen der Generali Deutschland ist und wie substanziell sich diese seit Jahrzehnten weiterentwickelt.

Personenversicherung

In der Lebensversicherung haben wir unseren Bestand (Versicherungssumme ohne Berufsunfähigkeitsversicherung) um 2,7 Prozent auf nunmehr 179,2 Milliarden Euro (Vorjahr 174,5 Milliarden Euro) ausgebaut. Das Neugeschäft lag hingegen mit 16,6 Milliarden Euro um 13,2 Prozent unter dem des Vorjahres (19,1 Milliarden Euro). Der Grund für den Rückgang war insbesondere die Einstellung des Riester-Neugeschäftes per 31. Dezember 2021. Damit stand uns im Jahr 2022 eines unserer wichtigsten und umsatzstärksten Angebote nicht mehr zur Verfügung. Die Auswirkungen werden mit Blick auf die vermittelten Stückzahlen deutlich: Im Jahr 2021 legten diese wegen der letztmaligen Möglichkeit eines Abschlusses um 32,7 Prozent zu, während sie im Jahr 2022 im großen Umfang einbrachen. Hintergrund für die Einstellung des Angebotes war die Absenkung des Höchstrechnungs-zinses von 0,9 Prozent auf 0,25 Prozent, mit dem sich kostendeckende Riester-Tarife mit gesetzlich geforderter Bruttobeitragsgarantie nicht mehr darstellen lassen. Wir bedauern sehr, dass die Politik bislang den damit einhergehenden drängenden Reformbedarf nicht aufgegriffen hat. Insbesondere für Bürger mit niedrigeren Einkommen gibt es so keine Möglichkeit mehr, mit staatlicher Förderung für das Alter vorzusorgen.

Um unseren Kunden dennoch auch weiterhin staatlich geförderte Möglichkeiten der Altersvorsorge

anbieten zu können, haben wir uns im Berichtsjahr zunehmend auf die Basisrente („Rürup-Rente“) fokussiert, die mit ihren Steuervorteilen für viele Kunden interessant ist. In der Ansparphase kann bei diesem Produkt nunmehr auch Gold als Anlageform beigemischt werden. Darüber hinaus können unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater ihren Kunden neuerdings exklusiv und als einzige am Markt innerhalb der Basisrente laufende (monatliche) Investitionen in einen Generali Infrastrukturfonds anbieten. Mit 35.298 eingelösten Policen, ein Zuwachs gegenüber dem Vorjahr in Höhe von 72,3 Prozent, konnten wir so unseren Marktanteil in der Basisrente im Jahr 2022 auf 30,2 Prozent (Vorjahr 20,3 Prozent) signifikant ausbauen. Mit dem neuen Infrastrukturfonds konnte zum Jahresende bereits ein Bestand von mehr als 100 Millionen Euro Fondsvolumen aufgebaut werden.

Neu war für unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater die zum 2. August 2022 in Kraft getretene rechtliche Verpflichtung zur Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen im Rahmen der Geeignetheitsprüfung für Versicherungsanlageprodukte. Dazu musste die Geeignetheitsprüfung angepasst und unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater entsprechend angeleitet werden. Mit Blick auf unsere Allfinanzberatung merken wir kritisch an, dass es eine solche Verpflichtung bislang bei der Beratung zu Investmentfonds (noch) nicht gibt. Auch gestaltet sich die Thematik in der Beratung wegen fehlender Antworten auf übergeordnete Fragen noch schwierig. So ist beispielsweise nicht abschließend geklärt, welche Anforderungen nachhaltige Geldanlagen konkret erfüllen müssen und wer haftet, wenn als solche vermittelten Anlagen im Nachhinein als nicht nachhaltig eingestuft werden.

Die Pandemie hat das Bewusstsein der Bürger für Gesundheitsrisiken und deren Absicherung geschärft. Und genauso wie die gesetzliche Rente stehen auch die gesetzliche Kranken- und die Pflegeversicherung vor großen demografischen Herausforderungen. Wir gehen deshalb fest davon aus, dass insbesondere private Zusatztarife weiter an Bedeutung gewinnen. In diesem Kontext steht auch die Partnerschaft mit der Ersatzkasse BKK Linde, in der wir im Jahr 2022 mit einem Nettozuwachs von mehr als 18.000 Versicherten, das bis dahin mit Abstand beste Ergebnis seit Beginn der Kooperation erzielen konnten. Unseren Bestand in der privaten Kranken- und Pflegeversicherung haben wir im Jahr 2022 gegenüber dem Vorjahr marktüberdurchschnittlich um 3,5 Prozent auf jetzt 1.531,6 Millionen Euro Jahressollbeitrag ausgebaut. Das Neugeschäft lag mit 58,3 Millionen Euro nur knapp unter dem des Vorjahres (60,1 Millionen Euro)

Schaden-/Unfallversicherung

In der Schaden-/Unfallversicherung (einschließlich Rechtsschutzversicherung) konnten wir unseren Bestand im Inland (gebuchte Beiträge) um 2,9 Prozent auf 2,8 Milliarden Euro (Vorjahr 2,7 Milliarden Euro) ausbauen. Das Neugeschäft im Konzern ist mit 1,5 Prozent leicht rückläufig und lag im Berichtsjahr bei 410,2 Millionen Euro (Vorjahr 416,6 Millionen Euro). Besondere Erwähnung verdient, dass wir im Jahr 2022 die Grenze von einer Million vermittelter Vermögenssicherungspolicen überschreiten konnten. Mit diesem Bündelprodukt für die Absicherung der Risiken des Alltags haben wir eine Alleinstellung am Markt und bieten unseren Kunden nach dem Bausteinprinzip eine Lösung für nahezu jeden Bedarf.

Erfreulich entwickelte sich erneut das Geschäft mit Firmenkunden, das im Neugeschäft um 11 Prozent auf nunmehr 40,0 Millionen Euro und im Bestand um 7,8 Prozent auf 316 Millionen Euro erhöht werden konnte. Dies unterstreicht unsere Professionalität in diesem Bereich, die auch in den Erfolgen im Geschäft mit der Deutschen Verrechnungsstelle zum Ausdruck kommt.

Bankprodukte

Was die Generali im Versicherungs- und Bauspargeschäft ist, sind die Deutsche Bank und ihr Tochterunternehmen DWS Investments in den Bereichen Bank und Investment: Zuverlässige, innovative und leistungsstarke Partner, mit denen wir langjährig und vertrauensvoll zusammenarbeiten. Dies bringt auch das inzwischen 20-jährige Bestehen der Partnerschaft mit der Deutschen Bank und der DWS zum Ausdruck, dass wir mit einer großen Jubiläumskampagne gewürdigt haben.

Investmentfonds

Für unser Geschäft mit Investmentfonds verschlechterten sich die Rahmenbedingungen gleich zu Beginn des Jubiläumjahres wegen des Krieges mit all seinen Verwerfungen erheblich. So haben sich die deutlichen Kurseinbrüche an den Börsen zwangsläufig auf die Entwicklung des auch performanceabhängigen Investmentbestandes (einschließlich fondsgebundener Lebensversicherung) ausgewirkt, der um 9,2 Prozent auf 33,8 Milliarden Euro (Vorjahr 37,2 Milliarden Euro) zurückging. Wir sind zuversichtlich, dass dieser Rückgang bei wieder anziehenden Börsen schnell ausgeglichen sein wird. Das Neugeschäft (Direktanlage ohne fondsgebundene Lebensversicherung) legte hingegen trotz schwierigen Marktumfeldes um 2,0 Prozent auf einen neuen Rekordwert von 3,0 Milliarden Euro (Vorjahr 2,9 Milliarden Euro) zu.

Die Tatsache, dass die weit überwiegende Anzahl unserer Kunden in diesem Bereich Dank der Beratung durch unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater langfristig und rätierlich Vermögen bildet, verschafft uns so auch in turbulenteren Börsenjahren wie 2022 ein hohes Maß an Stabilität. Allein im Jahr 2022 haben wir über 350.000 Fondssparpläne vermittelt. Besonders beliebt waren dabei wieder unsere "Flaggschiff-Fonds" Champions Select Dynamik mit mehr als 400 Millionen Euro Mittelzuflüssen und der DWS Top Dividende, der nach mehreren Jahren mit durchschnittlicher Performance im Jahr 2022 ein eindrucksvolles Comeback feiern konnte, was den Kursverlauf und die Zuflüsse angeht. Auch das neue Produktkonzept db Parkdepot Plus erfreute sich der Beliebtheit unserer Kunden. Über 200 Millionen Euro konnten hier neu angelegt werden.

Bausparen

Viele Jahre stagnierte der Markt für das Bausparen, weil es wegen der langanhaltenden Phase nahezu unbeweglicher Zinssätze auf niedrigstem Niveau seine Vorteile gegenüber klassischen Formen der Kapitalbildung und gegenüber den Baufinanzierungen der Banken kaum ausspielen konnte. Denn selbst diejenigen, die mittelfristig in eine Immobilie finanzieren wollten, gingen davon aus, dass sich das sehr niedrige Zinsniveau auf Dauer verfestigt hat. Wegen der im Berichtsjahr schlagartig aufgekommenen, hohen Inflation und zügig anziehender Zinsen ist das Bausparen aktuell wieder attraktiver denn je. Denn wer heute plant, in einigen Jahren eine Immobilie zu erwerben, kann sich mit dem Abschluss eines Bausparvertrages den aktuellen Zins sichern und so selbst bei weiter steigenden Marktzinsen bei Zuteilungsreife des Vertrages seinen Wunsch vom Wohnen in den eigenen vier Wänden vergleichsweise zinsgünstig realisieren.

Der Geschäftsverlauf unseres Unternehmens im Jahr 2022 war mit Blick auf diese Rahmenbedingungen aus unserer Sicht herausragend gut. Das Bauspar-Neugeschäft konnte gegenüber dem Vorjahr um 77,7 Prozent auf einen Rekordwert von 3,7 Milliarden Euro gesteigert werden. Die Branche

verzeichnete lediglich ein Plus in Höhe von 27 Prozent. Der durch die DVAG vermittelte Bausparbestand legte um 11,9 Prozent auf 26,2 Milliarden Euro zu. Dies unterstreicht, dass unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater aktuelle Entwicklungen an den Finanzmärkten sehr schnell zum Nutzen ihrer Kunden aufgreifen und entsprechende Angebote unterbreiten.

Baufinanzierung

So förderlich der Zinsanstieg für das Bauspargeschäft ist, so negativ hat er sich auf die Nachfrage nach neuen Baufinanzierungen ausgewirkt. Mit Zinssätzen von zwischenzeitlich mehr als 3,5 Prozent für 10-jährige Laufzeiten sind diese so teuer wie seit mehr als 10 Jahren nicht mehr. In Verbindung mit den zwar nicht mehr steigenden, aber doch sehr hohen Immobilienpreisen sowie stark angestiegenen Preisen für Baustoffe können sich viele eine Immobilie nicht mehr leisten oder sie ist, sofern es sich um Kapitalanlagen handeln sollte, nicht mehr rentabel. Das Neugeschäft mit Baufinanzierungen war deshalb im Vergleich zum Vorjahr mit 10,5 Prozent und einem Finanzierungsvolumen in Höhe von 3,7 Milliarden Euro (Vorjahr: 4,1 Milliarden Euro) leicht rückläufig.

Sonstige Bankprodukte

Ganz im Sinne unserer Allfinanzberatung sind wir für unsere Kunden auch erster Ansprechpartner bei einer Vielzahl weiterer Bankdienstleistungen. So haben sich im Berichtsjahr weitere 52.426 unserer Kunden für ein Zinkonto Plus entschieden, das uns unser Premiumpartner Deutsche Bank exklusiv zur Verfügung stellt. Weiterwachsende Bedeutung haben in unserer Beratung auch Privatkredite, denn über 14,0 Prozent aller volljährigen Deutschen überziehen regelmäßig und teilweise in beträchtlichem Umfang ihr Girokonto und zahlen dabei Dispositions- und Überziehungszinsen von teilweise mehr als 13 Prozent. Wir sehen es als unsere Aufgabe an, betroffenen Kunden mit einem Wechsel auf einen Privatkredit je nach Einzelfall ganz erhebliche Einsparmöglichkeiten zu verschaffen. So haben wir das Volumen neu vermittelter Privatkredite im Berichtsjahr um rund 43,4 Prozent auf 508,7 Millionen Euro gesteigert (Vorjahr 354,7 Millionen Euro).

Vermögensaufbau und Altersvorsorge mit Gold und Silber

Mit Blick auf ein ausgewogenes Portfolio wird von unseren Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern gerne empfohlen, beim Vermögensaufbau Gold zumindest beizumischen. Und gerade jetzt, in Zeiten geopolitischer Krisen und bei deutlich angezogener Inflation suchen die Menschen nach sicheren Anlagen. Nicht zuletzt: Gold hat bei vielen auch etwas mit Emotion zu tun. Der Goldpreis war so aufgrund der großen Nachfrage zum Ende des Berichtsjahres nicht mehr weit von seinem historischen Höchststand entfernt. Insoweit hat sich die sukzessive Einbindung von physischem Gold und in fondsgebundene Lebensversicherungen in unser Angebot seit Mai 2018 bewährt. So konnten wir im Geschäftsjahr Anlagen in Gold im Wert von 123,0 Millionen Euro neu vermitteln, ein deutlicher Anstieg gegenüber dem Vorjahr (75,5 Millionen Euro) in Höhe von 62,9 Prozent. 4,4 Tonnen des Edelmetalls waren zum Jahresende bei unserem Partner Geier Edelmetalle AG eingelagert (Vorjahr 3,5 Tonnen). Mit Blick auf die Rahmenbedingungen sind wir sehr zuversichtlich, in diesem Segment weitere Bestmarken erreichen zu können. Ausgebaut haben wir dieses Angebot im Jahr 2022 um einen neuen exklusiven Silbersparplan und die exklusive Goldrente von Geiger Edelmetalle.

Entwicklung der Vertriebsorganisation

Unsere Vertriebsorganisation ist die Basis für das langfristige Wachstum des Unternehmens. Neben

der Schaffung der Voraussetzungen für eine bestmögliche Beratung unserer Kunden gilt deshalb unser besonderes Augenmerk der Bindung und Förderung der vorhandenen und der Gewinnung neuer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater.

Dabei waren wir auch im Jahr 2022 wieder sehr erfolgreich. Insgesamt konnten wir brutto 1.680 Menschen für die Vermögensberatung dazugewinnen. Die Anzahl unserer Direktionen und Geschäftsstellen ist von 5.230 im Vorjahr auf nunmehr 5.262 angewachsen. Insgesamt verringert sich die Vertriebsorganisation trotz einer immer größer werdenden Anzahl altersbedingter Abgänge mit 18.063 Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern nur leicht gegenüber dem Vorjahreswert (18.709). Dabei kommt uns eine im Branchenvergleich sehr niedrige Fluktuationsrate im kleinen einstelligen Prozentbereich zugute.

Gerade für ein Unternehmen unserer Größenordnung, das seit bald 50 Jahren erfolgreich am Markt agiert, dynamisch wächst und in einer Branche arbeitet, die durch starken Wettbewerb um Vertriebskraft und hohe Fluktuationsraten gekennzeichnet ist, sind diese Ergebnisse nach unserer Einschätzung außergewöhnlich. Dies unterstreicht der nachweisliche Rückzug der Banken und Sparkassen aus der Fläche und der nach Angaben der DIHK seit Jahren anhaltende Rückgang der Vermittlerzahlen insgesamt. Zu unseren Erfolgen hat neben vielfältigen berufsbezogenen Marketingmaßnahmen maßgeblich beigetragen, dass wir unseren Vertriebspartnern auch im Jahr 2022 wieder vielfältige Hilfsmittel für die Gewinnung und Einarbeitung neuer Partnerinnen und Partner zur Verfügung gestellt haben.

Wir sehen in dieser Gesamtentwicklung auch deshalb einen beachtlichen Erfolg, da die gesetzlichen Hürden für die Vermögensberatung und die fachlichen Anforderungen mit den dazugehörigen Aus- und Weiterbildungserfordernissen ständig zunehmen. Ebenso wird es mit Blick auf die Demografie und dem in vielen Bereichen inzwischen sehr angespannten Arbeitsmarkt mit annähernder Vollbeschäftigung immer anspruchsvoller, insbesondere jüngere Menschen für den Beruf Vermögensberatung zu gewinnen. Wir begegnen diesen Trends durch eine Intensivierung unserer Ausbildung, durch neue, effektivere Einarbeitungsprogramme, zukunftsweisende Vergütungsstrukturen sowie durch innovative Konzepte in der Mitarbeitergewinnung, unter anderem durch die Möglichkeit des Berufseinstiegs über ein auf unsere Belange zugeschnittenes Fachhochschulstudium mit Bachelor- und Masterabschluss und über eine IHK-Ausbildung. Auch nutzen wir die Vielzahl von Filialschließungen bei den Banken und Sparkassen für eine gezielte Ansprache. Darüber hinaus sind wir – unserer Meinung nach besser als viele Wettbewerber – in der Lage, unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater bei der Erfüllung regulatorischer Erfordernisse sehr gut zu unterstützen und zu entlasten.

Ausland

Vermögensberatung ist Beratung von Mensch zu Mensch, also „local business“, und immer eng eingebunden in die ganz spezifischen Rahmenbedingungen der sozialen Sicherungssysteme, die sich von Land zu Land stark unterscheiden. Eines aber gilt für alle Länder: Die Bürger benötigen Beratung, da die Materie komplex ist. Und diese Beratung branchenübergreifend aus einem Kopf bieten zu können, ist immer ein Vorteil. Dies zeigt sich an den Erfolgen der Deutschen Vermögensberatung in Österreich und der Schweiz. So blickt die Deutsche Vermögensberatung Bank AG mit Sitz in Wien erneut auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Erfreulich ist dabei, dass, ganz im Sinne unserer Allfinanzkonzeption, die Streuung des Geschäftes auf alle Produktbereiche weiter

ausgebaut werden konnte. Im ersten Geschäftsjahr der Partnerschaft mit dem bislang auf die Vermittlung von Krankenversicherungen spezialisierten Unternehmen Global Sana AG konnten erste Erfolge bei der Weiterentwicklung des Geschäftsmodells hin zu einer Allfinanzberatung erzielt werden.

3. Prognose-, Chancen- und Risikobericht

Prognosebericht

Das „Herzstück“ unserer Geschäftstätigkeit ist eine umfassende Dienstleistung: Die Beratung unserer Kunden zu allen finanziellen Fragestellungen sowie die Vermittlung von Finanzprodukten mit dem daraus resultierenden Service. Beim Blick nach vorne gehen wir davon aus, dass die Menschen auch zukünftig in der Breite auf diese Dienstleistung angewiesen sind. Denn die Finanzmärkte, die sozialen Sicherungssysteme, der Rechtsrahmen, die steuerlichen Rahmenbedingungen, die Finanzprodukte und die Zusammenhänge finanzieller Entscheidungen sind hochkomplex, dynamisch und ebenso individuell. All dies ist in seiner Gesamtheit selbst für Experten kaum noch überschaubar. Dem Internet, von dem viele glauben, es könne den persönlichen Berater vor Ort ersetzen, fehlt etwas, das unerlässlich ist: Die Vertrauensbasis, die gerade für Menschen ohne Detailkenntnisse das Maß der Dinge ist. Die Bürger werden also auch in der Zukunft auf einen kompetenten „Helfer“ angewiesen sein. Wir blicken deshalb mit Zuversicht in die Zukunft, denn unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater werden mehr denn je gebraucht.

Eine aus dieser grundsätzlich positiven Einschätzung abgeleitete quantitative Prognose des zukünftigen Geschäftsverlaufs ist hingegen nahezu unmöglich. Denn der hängt maßgeblich von Faktoren ab, die nur schwer oder gar nicht einschätzbar sind. Dazu gehören unter anderem: Wann endet der Russische Angriffskrieg auf die Ukraine mit all seinen geopolitischen Verwerfungen? Wie entwickelt sich nach dem Ende des Corona-Desasters in China dessen gerade für deutsche Unternehmen so wichtige Volkswirtschaft? Wie verläuft die Inflation mit ihrem massiven Einfluss auf die Finanzmärkte? Welche Zinsentscheidungen treffen darauf aufbauend die Zentralbanken weltweit? Gibt es weitere nicht antizipierbare exogene Schocks, zum Beispiel aus der Weltpolitik oder aus Naturgefahren mit all ihren Auswirkungen auf die Wirtschaft, die Beschäftigung und die Börsen? Gibt es neue Regulierungsinitiativen aus der Europäischen Union, die Finanzgeschäfte und die Beratung und Vermittlung am Ende immer noch komplexer gemacht haben oder gar unsere Haupteinnahmequelle, die Provisionen, in Frage stellen? Oder wie konkretisieren sich die Pläne der Bundesregierung, allen voran die zur Reform des für unser Unternehmen besonders wichtigen Systems der Alterssicherung? All dies sind Fragestellungen und Themen, die je nach Entwicklung in die eine oder die andere Richtung ganz maßgeblichen Einfluss auf die finanziellen Möglichkeiten der Bürger und deren Bereitschaft, Entscheidungen zu treffen, haben können. Genau davon aber „lebt“ unser Geschäft.

Darüber hinaus stehen quantitative Zielplanungen, insbesondere Umsatzplanungen und Absatzvorgaben für einzelne Produkte, Sparten oder Geschäftssegmente, im Widerspruch zu unserem Geschäftsmodell. Eine Planung solcher Größen würde es erforderlich machen, diese für unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater in Form von Geschäftsplänen oder Vertriebszielen verbindlich zu machen, die Zielerreichung zu überwachen und bei Abweichungen steuernd einzugreifen. Produktorientierter Verkauf wäre zwangsläufig die Folge. All dies stünde weder im Einklang mit der unternehmerischen Selbstständigkeit unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater noch mit der konsequenten Ausrichtung unserer Beratung am Bedarf des Kunden. Wir vermeiden so systemisch Interessenskonflikte in der Beratung, die nach unserem Verständnis frei von

solchen Einflüssen bleiben muss. Stattdessen sind bei uns produktneutrale Einheiten die Grundlage für die an unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater gezahlten Provisionen und für deren Karriereplanung. Unabhängig davon ist es unser Ziel, bezogen auf Gesamtumsatz und -ertrag sowie Anzahl der Kunden und Vermögensberaterinnen und Vermögensberater dauerhaft zu wachsen.

Wir sind vor diesem Hintergrund seit Gründung des Unternehmens gut damit gefahren, aufbauend auf unserer strategischen Grundausrichtung sich bietende Chancen schnell zu nutzen und auf äußere Einflüsse flexibel zu reagieren. Unsere Allfinanzkonzeption bietet dafür die optimale Grundlage. Denn anders als den Beratern und Vermittlern der Banken, Investmentgesellschaften, Versicherer oder Bausparkassen bieten sich uns die Chancen eines spartenübergreifenden Produktangebots. Und dabei hat es sich in den letzten Jahrzehnten immer wieder gezeigt, dass wir Einbußen in einem Segment durch die konsequente Nutzung von Chancen in anderen Segmenten oft sogar überkompensieren konnten.

Insoweit sind wir davon überzeugt, dass wir auch zum Ende des Geschäftsjahres 2023 rund 8 Millionen Kunden ausweisen können, die durch unsere Direktionen und Geschäftsstellen zu ihrer vollsten Zufriedenheit betreut werden. Unsere Eigenkapitalquote sollte zum Ende des Geschäftsjahres 2023 über 40 Prozent und damit unverändert über dem Marktdurchschnitt liegen. Unsere Prognose bezogen auf den Kundenbestand sowie die Eigenkapitalquote aus dem Vorjahr konnten wir erneut erfüllen. Ebenfalls konnten wir wieder exzellente Ratings bei den Karrieremöglichkeiten der Vermögensberaterinnen und Vermögensberater, als Top Arbeitgeber, bei der Service Qualität und beim Kundenservice erzielen.

Auch der Blick auf die Mitbewerber stimmt uns eher zuversichtlich, da die zunehmenden Anforderungen des Marktes und der Regulatorik in unserem Geschäft mehr denn je Unternehmensgröße, Finanzkraft und Professionalität in allen Bereichen verlangen. Unser Ziel ist es deshalb, wie in den vorangegangenen Jahren besser als diese abzuschneiden und unsere Position als Marktführer (Umsatzerlöse) weiter auszubauen. Die Prognosefähigkeit der Gesellschaft beschränkt sich auf diese komparative Prognose im Sinn eines Vergleichs zu den Mitbewerbern, da die finanziellen Leistungsindikatoren wie Umsatz und Jahresüberschuss von der Gesellschaft aufgrund der erwähnten Unwägbarkeiten und aufgrund unserer konsequenten Kundenorientierung und der Selbstständigkeit der Vermögensberaterinnen und Vermögensberater nur in begrenztem Umfang vorausschauend quantifiziert werden können.

Chancenbericht

Aufbauend auf dem Prognosebericht sehen wir für den weiteren Verlauf unseres Geschäftes folgende positive Faktoren, Auswirkungen und Entwicklungen:

- Die anhaltenden geopolitischen Verwerfungen mit all ihren Auswirkungen auf die Finanzmärkte haben auch viele unserer Kunden verunsichert. Umso mehr konnten wir unter Beweis stellen, dass unsere Allfinanzberatung neben der Vermittlung von Finanzprodukten im gleichen Maße auf die Aufklärung und Information in schwierigen Marktsituationen gerichtet ist. Auch haben unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater sehr vielen Kunden dabei geholfen, wegen der stark gestiegenen Energiekosten Einsparmöglichkeiten in anderen Bereichen zu identifizieren und umzusetzen. All dies schafft Vertrauen und ist so die Grundlage für langfristig tragfähige Kundenbeziehungen.

- Nach über 10 Jahren mit Null- und -Negativzinsen haben die Zentralbanken inflationsbedingt mehrere Zinsschritte vollzogen. Mit unserer Allfinanzausrichtung und damit verbundenem breitem Produktangebot können wir auf solche Einflüsse reagieren. Der beste Beweis dafür ist der im Jahr 2022 zinsbedingt starke Zuwachs beim Bausparen, mit dem unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater ihren Kunden eine zinsgünstige Grundlage für spätere Vorhaben eines Immobilienerwerbs verschaffen können.
- Auch sehen wir die Chance, dass der inflationsbedingte Zinsanstieg zu einer Art Renaissance weiterer zinsbasierter Formen der Vermögensbildung und Altersvorsorge mit entsprechenden Produktangeboten führen kann, die weitgehend vom Markt verschwunden waren. So werden Geldanlagen mit Zins für unsere Kunden zunehmend interessanter. Und perspektivisch könnte es je nach Stärke und Dauer des Zinsanstiegs auch in der Lebensversicherung wieder Angebote mit stärkerer Betonung von Garantien bis hin zu einer Neuauflage des Riester-Sparens geben.
- Eine der tragenden Säulen unseres Geschäftserfolges sind langlaufende Verträge mit rätierlichen Einzahlungen. Dieses Grundprinzip hat sich gerade im Jahr 2022 besonders bewährt. So haben nur sehr wenige Kunden mit Blick auf die Börsenturbulenzen ihre Fondssparpläne oder fondsgebundene Lebensversicherungen in Frage gestellt. Auch und gerade wegen unserer Beratung haben unsere Kunden verstanden, dass die wesentlichen Parameter der Finanzmärkte Zyklen unterliegen, die bei langfristiger Perspektive erheblich an Relevanz verlieren.
- Unsere Antwort auf Fragen zur Bedeutung des Internets in der Finanzbranche und beim Kauf von Finanzprodukten ist eine konsequent verfolgte Strategie der Unterstützung unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater mit digitalen Tools bei der Beratung, beim Kundenservice und bei der Geschäftsabwicklung. Für uns gibt es, bezogen auf das Internet und die persönliche Beratung vor Ort, kein „Entweder – Oder“, sondern ein klares „Und“. Unsere Geschäftserfolge geben uns darin recht.
- Wir konnten die noch vor gut 10 Jahren bestehende Dominanz des Lebensversicherungsgeschäftes in den letzten Jahren Stück für Stück zurückführen, indem wir in anderen Bereichen noch stärker gewachsen sind. Damit konnten wir eine tendenzielle Anfälligkeit unserer Gesamteinnahmen für politische und regulatorische Risiken im Bereich der privaten Altersvorsorge abbauen. Dazu haben neue Geschäftssegmente wie zum Beispiel die Angebote der Deutschen Verrechnungsstelle, der Privatkredit Smart, exklusive Investmentfonds oder der Vermögensaufbau mit physischem Gold und Silber beigetragen. Im Übrigen verschaffen wir damit auch unseren Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern neue Einnahmequellen und hervorragende Beratungsansätze.
- Die Generali Deutschland ist nicht nur Miteigentümer der DVAG, sie ist viel mehr noch ein verlässlicher Partner für innovative und leistungsstarke Produkte im Versicherungs- und Bausparbereich sowie für reibungslosen und effizienten Kunden- und Vertriebsservice. Das Fundament für die stetige Weiterentwicklung unseres gemeinsamen Geschäftsmodells ist dabei die beidseitige Exklusivität mit der daraus resultierenden Vertrauensbasis. Zunehmend positioniert sich unser Partner auch im Bereich des Asset Managements und konnte uns dabei bereits erste exklusive Produktangebote an die Hand geben. Insbesondere im Bereich der fondsgebundenen Lebensversicherung sehen wir hier vielversprechende Möglichkeiten.
- Die im November 2001 geschlossene, strategische Partnerschaft unseres Unternehmens mit der Deutschen Bank und der DWS kann mit Blick auf die gemeinsam erzielten Erfolge mit Fug und Recht als eine der ganz großen Erfolgsgeschichten der Finanzbranche in den zurückliegenden 20 Jahren

eingeorordnet werden. Vor diesem Hintergrund haben wir gemeinsam mit unserem Bankpartner und der DWS im Jubiläumsjahr 2022 die strategische Partnerschaft mit vielfältigen Innovationen, Sonderkonditionen und vertriebsfördernden Maßnahmen weiter gefestigt. Darüber hinaus hat die Deutsche Bank die für unseren Kundenservice zuständigen Einheiten der Bank ausgebaut und so das Servicelevel noch weiter verbessert.

- Schon bald werden die geburtenstarken Jahrgänge ins Rentenalter kommen. Die neue Bundesregierung liefert für die damit einhergehenden Erfordernisse einer Reform der sozialen Sicherungssysteme unserer Meinung nach bislang nahezu keine Antworten. Der Druck auf diese Systeme wird so immer größer. Der einzige Weg, die eigene Vorsorge abzusichern, ist und bleibt nach unserer Meinung deshalb ergänzende private Vorsorge. In diesem Bereich sehen wir insoweit über das nächste Jahrzehnt hinaus immensen Beratungsbedarf.
- Die Rahmenbedingungen für die Vermögensbildung und die Vorsorge werden für die Bürger entgegen allen gegenteiligen Beteuerungen der Politik für Bürokratieabbau immer komplizierter. Ein Beispiel sind die Vorschläge der neuen Bundesregierung zur Rentenpolitik wie die so genannte Aktienrente oder ein Bürgerfonds, nach denen zusätzlich zu den schon bestehenden ganz neue Durchführungswege für die Altersvorsorge geschaffen werden sollen. All dies führt zu vielen Fragen der Bürger. Es ist unsere Profession, hier als Mittler zwischen Staat und Bürgern zu informieren. Diese Aufgabe wird mit wachsender Komplexität immer wichtiger.
- Seit 2. August 2022 müssen Versicherungsvermittler und damit alle unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater in der Beratung zu Versicherungsanlageprodukten auch Nachhaltigkeitsaspekte einbeziehen. Trotz der damit einhergehenden höheren Anforderungen an die Beratung sehen wir darin für uns eine Chance. Denn in der Regel sind wir es, die, wie in der Vergangenheit zum Beispiel vermögenswirksame Leistungen oder das Riester-Sparen, politisch motivierte Möglichkeiten den Bürgern als erste und in der Breite näherbringen. Auf dieselbe Art und Weise haben gerade unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater das Potential, zu wichtigen Botschaftern einer nachhaltig investierenden Geldanlage und Altersvorsorge zu werden.
- Die Vergangenheit hat gezeigt, dass unser Wachstum in erster Linie von der Anzahl der für uns tätigen Vermögensberaterinnen und Vermögensberater abhängt. Mit unseren im Berichtsjahr erneut herausragenden Erfolgen bei der Gewinnung neuer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater haben wir insoweit exzellente Grundlagen für zukünftiges Wachstum geschaffen.
- Banken und Sparkassen ziehen sich unvermindert aus der Fläche zurück. Wir stehen hingegen vor Ort zur Verfügung, schließen die entstehenden Lücken im Beratungsangebot und bieten interessierten Mitarbeitern der Banken und Sparkassen die Chance einer Tätigkeit in der Vermögensberatung. Immer mehr zeigt sich so, dass unserer Meinung nach das Geschäftsmodell mit dem Prinzip der selbstständigen Vermögensberatung dem der Banken und Sparkassen mit Filialnetz und angestellten Beratern überlegen ist.
- Derzeit vollzieht sich auf dem Maklermarkt eine erhebliche Konsolidierung mit starken Konzentrationstendenzen. Wir gehen davon aus, dass wir davon profitieren können. Denn solche Konsolidierungen mit Aufkäufen und Fusionen sind im Regelfall mit vielen „Reibungsverlusten“ verbunden, die den Maklermarkt insgesamt vor allem in dem für uns besonders wichtigen Privatkundengeschäft nach unserer Einschätzung eher schwächen als stärken. Dies würde unsere Möglichkeiten für die Gewinnung neuer Kunden verbessern.

Risikobericht

Umfeldrisiken

- Es ist evident, dass die Geopolitik und die Weltwirtschaft durch ein hohes Maß an Unsicherheit geprägt sind, solange der Krieg in der Ukraine anhält. Erst danach und nach dem Ende der Corona-Pandemie in China werden die Grundlagen dafür geschaffen sein, die weltweiten politischen Beziehungen und die wirtschaftliche Situation seriös neu bewerten zu können. Neben Chancen sehen wir dabei im Einklang mit namhaften Vertretern der Politik und mit Forschungsinstituten durchaus auch das Risiko, dass der Wohlstand in Deutschland dauerhaft zurückgehen kann, mit allen negativen Auswirkungen auf die Möglichkeiten zur Vermögensbildung und Vorsorge und damit auch auf wesentliche Teile unserer Geschäftsmöglichkeiten.
- Viele auch europäische Staaten waren schon vor Ausbruch der Corona-Krise und des Krieges in der Ukraine hochverschuldet. Die Vielzahl der zwischenzeitlich aufgesetzten, nahezu ausnahmslos kreditfinanzierten staatlichen Hilfsprogramme hat die Schulden weiter erhöht. Letzteres gilt auch für Deutschland. Wir sehen hier wegen der deutlich angestiegenen Zinsen aufkommende Risiken für das europäische Währungssystem und mit Blick auf stark anwachsende Zinslasten eine je nach Verschuldungsgrad mehr oder weniger abnehmende finanzielle Handlungsfähigkeit der Staaten, der am Ende nur mit weiterer Kreditaufnahme, mit Steuererhöhungen oder mit der Anhebung der Sozialversicherungsabgaben begegnet werden könnte. Sollte Deutschland einen solchen Weg gehen, würde auch dies die finanziellen Möglichkeiten der Bürger für die Vermögensbildung und Eigenvorsorge einschränken.
- Die inflationsbedingt deutlich gestiegenen Zinsen haben für uns positive Seiten. Geschäftssegmente wie die Baufinanzierung werden aber durch die hohen Zinsen eingeschränkt. Und solange die Zinsen deutlich unterhalb der Inflationsrate liegen, erzielen zinsbasierte Nominalwerte real Verluste. Entscheidend für weitergehende Einflüsse der Inflation ist nach unserer Einschätzung, ob diese dauerhaft hoch bleibt und deshalb die Leitzinsen zur Stabilisierung der Preise und der Währung auf ein für Wirtschaftskreislauf eher schädigendes Niveau angehoben werden müssen. Auch steigt mit wachsender Inflation das Risiko einer Lohn-Preis-Spirale, die am Ende die Inflation noch mehr beschleunigen würde. All dies würde in größerem Ausmaß nominale Vermögenswerte vernichten und wäre so der Vermögensbildung und Vorsorge wenig zuträglich.
- Inflationsrisiken sehen wir auch für Kunden, die zu noch sehr niedrigem Zinssatz Immobiliendarlehen aufgenommen haben und diese zu deutlich höheren Zinssätzen prolongieren müssen. Im Einzelfall kann dies dazu führen, dass die hinzukommenden Belastungen nicht getragen werden können. In der Breite des Marktes wäre ein Anstieg der Kreditausfälle mit schnell sinkenden Immobilienpreisen die Folge. Derartige Effekte waren eine der Ursachen der Weltfinanzkrise im Jahr 2007 (Subprime-Krise). Sie hätten insoweit auch gravierende Auswirkungen auf die Finanzmärkte insgesamt und auf unser Geschäft.
- Die Planungen der Bundesregierung zur Rentenpolitik konkretisieren sich. Die so bezeichnete, von der FDP geforderte Aktienrente (Generationenkapital) sehen wir dem Grunde nach positiv, da sie die Finanzierung der gesetzlichen Rente über das Umlageverfahren durch Zuschüsse aus Kapitalmarkterträgen verbessern und diversifizieren könnte. Kritisch sehen wir hingegen mit Blick auf unser Geschäftsmodell den Prüfauftrag zu einem staatlich organisierten Bürgerfonds in der privaten Altersvorsorge. Dieser stünde in unmittelbarem Wettbewerb zur eigenverantwortlichen Altersvorsorge.

Je nach Ausgestaltung dieses politischen Vorhabens besteht hier demnach das Risiko einer Einschränkung eines unserer wichtigsten Geschäftsfelder.

- Viele Unternehmen klagen inzwischen über einen beachtlichen Arbeitskräftemangel. Mit diesen stehen wir in Konkurrenz um die Gewinnung vor allem junger Menschen, soweit es um deren Beruf geht. Denn am Ende sind unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater unser wichtigstes Kapital. Eine noch weitere Zuspitzung durch das anstehende Ausscheiden der so genannten „Babyboomer“ aus dem Erwerbsleben kann insoweit unsere Wachstumsmöglichkeiten begrenzen. Dies gilt umso mehr, als zunehmend Vermögensberaterinnen und Vermögensberater altersbedingt ihre Tätigkeit beenden.

Branchenrisiken

- Vermögensbildung und Altersvorsorge sind langfristige Spar- und Investitionsprozesse. Dauerhaft stabile Finanzmärkte schaffen dabei Vertrauen und erleichtern wegen besser prognostizierbarer Verläufe die Entscheidungen. Wir sehen hier das Risiko, dass wegen anhaltender geopolitischer Spannungen die wesentlichen Parameter der Finanzmärkte wie Inflation, Zinsen und Aktienkurse an Volatilität weiter zunehmen bzw. sich weiter ungünstig entwickeln. Eine damit weiter zunehmende Verunsicherung der Bürger wäre unserem Geschäft wenig zuträglich.
- Mit Sorge verfolgen wir erneut aufgekommene Diskussionen über die Provision als gängige Form der Vergütung von Beratern und Vermittlern. Provisionen sind die dominante Einnahmeform unseres Unternehmens und wir vergüten unsererseits die Tätigkeit unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater mit Provisionen. Wir beteiligen uns deshalb aktiv an dieser Diskussion, die einerseits durch die Europäische Kommission mit der Stoßrichtung eines generellen Provisionsverbotes und andererseits von der BaFin mit Blick auf eine Reduzierung von Vertriebs- und Abschlusskosten der Lebensversicherer angestoßen wurde.
- Ganz generell ist die Finanzbranche hohem regulatorischen Druck ausgesetzt, der die Beratung immer aufwändiger macht, ohne dass dabei nach unserer Erfahrung zusätzlicher Verbraucherschutz geschaffen wird. Im Gegenteil: Unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater berichten uns, dass immer mehr Kunden ihren Unmut über die überbordende Bürokratie äußern. Es gibt bereits Fälle, in denen aufgrund einer ablehnenden Haltung Abschlüsse nicht mehr zustande kommen. Neben den hohen Kosten, die mit übermäßiger Regulierung für unser Unternehmen und für unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater verbunden sind, sehen wir so in der Überregulierung zunehmend auch eine Wachstumsbremse.

Leistungswirtschaftliche Risiken

In erster Linie besteht unsere Leistung aus der mit unserer Allfinanzberatung einhergehenden Vermittlung von Finanzprodukten.

Risiken aus der Abwicklung von Geldleistungen

Eine unserer wichtigsten Aufgaben ist es, die von unseren Partnergesellschaften vergüteten Provisionen, für die von unseren Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern erbrachten, Beratungs- und Vermittlungsleistungen aufzuteilen und ordnungsgemäß an diese weiterzuleiten.

Grundlage für die Vermeidung von Abrechnungsrisiken sind entsprechende rechtlich einwandfreie

Vergütungsvereinbarungen, die die Details genau regeln und so für Rechtssicherheit sorgen. Auf der einen Seite sind dies Vergütungsvereinbarungen zwischen unserem Unternehmen und unseren Partnergesellschaften, auf der anderen Seite die Vermögensberaterverträge. Änderungsrisiken begegnen wir durch entsprechende vertragliche Anpassungsklauseln. Vor einem Zahlungsausfall von Partnergesellschaften sind wir weitgehend durch deren nachweisliche Finanzstärke sowie durch die hohen gesetzlichen Solvenzanforderungen geschützt.

Den in diesem Zusammenhang bestehenden IT – Risiken begegnen wir mit geeigneten und vielfältigen Risikobegrenzungsmaßnahmen und mit strategischen Partnerschaften mit ersten Adressen aus dem Bereich IT-Sicherheit.

Risiken aus der Bereitstellung von Produkten

Eine wesentliche Leistung unseres Unternehmens ist die Bereitstellung wettbewerbsfähiger Produkte, die unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater im Rahmen ihrer Tätigkeit vermitteln können. Zur Vermeidung von Produzentenrisiken verzichten wir derzeit auf eigene Produkte und beschränken uns insoweit auf die reine Vermittlung.

Die vertragliche Ausschließlichkeitsbindung an Versicherungsunternehmen der deutschen Generali Gruppe und unser Status als gebundener Versicherungsvermittler binden uns im Produktangebot an nur einen Anbieter. Dies birgt im Vergleich zu ungebundenen Vermittlern naturgemäß mehr Risiken, was die Wettbewerbsfähigkeit, der uns zur Vermittlung zur Verfügung stehenden Produkte angeht. Auch mit der Deutsche Bank Gruppe verbindet uns eine enge strategische Partnerschaft. Wir vermeiden die hieraus potenziell resultierenden Risiken, indem wir per se nur mit renommierten Partnergesellschaften zusammenarbeiten, die über eine hohe Kompetenz sowie über eine solide Finanzbasis verfügen. Darüber hinaus haben wir bei allen Partnergesellschaften die Möglichkeit, im Rahmen des regulatorisch Möglichen an der Produktentwicklung sowie der Ausgestaltung der Serviceprozesse für Kunden und Vermögensberater mitwirken zu können. Auf diese Weise stellen wir sicher, dass insbesondere unser Produktangebot immer am Wettbewerb und an den Bedürfnissen der Kunden orientiert ist. Um dies zu gewährleisten, beziehen wir zusätzlich langjährig erfahrene Vermögensberaterinnen und Vermögensberater aktiv in die Produktentwicklungsgremien ein.

Insbesondere im Bereich der Baufinanzierung besteht das Risiko, dass unser Premiumpartner im Bankenbereich aus übergeordneten Gründen einzelne Finanzierungen nicht zeichnet, unsere Kunden damit ihre Immobilienwünsche trotz gegebener Bonität nicht realisieren können und unseren Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern und uns Geschäftsmöglichkeiten entgehen. Auf dieses Risiko haben wir mit der Anbindung an eine Baufinanzierungsplattform reagiert, die für den Fall von Ablehnungen von Finanzierungsanfragen den Zugang zu einer Vielzahl weiterer Partner im Bankbereich eröffnet. Alternativ und zusätzlich besteht die Möglichkeit, über Bauspardarlehen zu finanzieren.

Risiken aus sonstigen vertriebs- und beratungsunterstützenden Aktivitäten

Wir unterstützen die Vermittlungstätigkeit unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater, indem wir diesen ein aus unserer Sicht in der Branche einzigartiges Umfeld zur Verfügung stellen und dieses ständig weiterentwickeln, zum Beispiel in den Bereichen Aus- und Weiterbildung, Marketing und Informationstechnologie. Risiken entstehen hier, wenn Entwicklungen am Markt nicht gesehen werden und insoweit Wettbewerber Vorteile gegenüber unseren Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern haben oder wenn die von uns zur Verfügung gestellten Instrumente nicht praxistgerecht sind. Es ist vor diesem Hintergrund schon immer unser Anspruch, Benchmark im Finanzvertrieb zu sein. Meistens orientieren wir uns deshalb in diesem Bereich weniger an Wettbewerbern, sondern mehr an anderen Branchen, die im Einzelfall der Finanzbranche in ihrer Entwicklung voraus sind. Dies gilt besonders im Bereich der IT-Unterstützung. Darüber hinaus zeichnet sich unser Unternehmen schon immer durch extreme Vertriebsnähe aus. Zu allen Leistungen und Prozessen sind wir in ständigem Austausch mit unseren Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern und wissen so genau, was diese benötigen.

Haftungs- und Qualitätsrisiken

Unter bestimmten Bedingungen und im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften haften wir bzw. auch unsere Produktpartner in Einzelfällen für Mängel, Fehler oder Schäden aus der Beratungstätigkeit unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater, die ansonsten als selbstständige Handels- bzw. Versicherungsvertreter für die Ausübung ihrer Tätigkeit selbst haften. Insbesondere sind wir dazu verpflichtet, Sorge dafür zu tragen, dass unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater gesetzeskonforme Unterlagen und Systeme für die Beratung zur Verfügung gestellt bekommen. Weitestgehend gewährleisten wir dies durch die entsprechende Ausgestaltung der Vermögensberaterverträge sowie durch die Verpflichtung unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater auf unsere hohen Beratungsstandards, denen in den Tests durch unabhängige Ratingagenturen und Marktforschungsinstitute regelmäßig Bestnoten erteilt werden. Die Vereinbarkeit unseres Vergütungs- und Karrieresystems sowie unserer Weiterbildung mit den Anforderungen der IDD lassen wir regelmäßig durch einen Wirtschaftsprüfer testen.

In Einzelfällen aufkommenden Missständen in der Praxis begegnen wir im Vorfeld durch systemische Frühwarnindikatoren sowie durch Qualitätssicherung und -management über unsere Direktionen, die die Beratungstätigkeit der zugehörigen Vermögensberaterinnen und Vermögensberater mit Blick auf Qualität und gesetzliche Anforderungen betreuen, schulen und überwachen. Diese Aufgaben der Qualitätssicherung sind notwendige Bestandteile unseres gemeinsamen Vermittlungserfolgs und wirken den Haftungs- und Stornorisiken unmittelbar entgegen. Darüber hinaus unternehmen wir große Anstrengungen für eine schnellstmögliche und vollumfängliche Implementierung neuer gesetzlicher Vorschriften. Hierbei arbeiten wir sehr eng mit unseren Partnergesellschaften zusammen.

Cyberisiken

Zunehmend spielen Cyberangriffe und die damit verbundenen Risiken eine Rolle, da durch sie Datenbestände zerstört sowie IT- und digitale Kommunikationssysteme vollständig außer Kraft gesetzt werden können. Allein die Renovierungskosten aus solchen Angriffen sind immens, viel größer kann aber der Schaden aus anhaltenden Unterbrechungen der Betriebsabläufe bis zur vollständigen Betriebsunterbrechung sein. Über gewerbliche Kunden bis hin zu Privatkunden werden unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater deshalb immer häufiger auf die Möglichkeit einer Versicherung der damit einhergehenden Risiken und Schäden angesprochen. Als ein Unternehmen, das

unter anderem von Daten lebt, einen hohen Digitalisierungsgrad aufweist und auf vollfunktionsfähige Kommunikationskanäle zwingend angewiesen ist, müssen auch wir entsprechende Vorsorge treffen. Dazu verlassen wir uns nicht nur auf unser eigenes Knowhow, sondern arbeiten intensiv mit namenhaften Spezialisten für Cyber-Sicherheit zusammen.

Risiken aus innerbetrieblichen Leistungen

Ein Unternehmen mit unserer Größenordnung ist arbeitsteilig und muss die fast zwangsläufig entstandene hohe Komplexität beherrschen. Dabei gilt es auch, effizient zu bleiben und die Kosten im Blick zu behalten. Wir begegnen dem mit einer bewährten Organisationsform, die wir regelmäßig auf den Prüfstand stellen. Mithilfe eines systematischen und aussagefähigen Kostenreportings und -controllings verfügen wir über sehr gute Voraussetzungen, um permanent Risiken aus der Kostenentwicklung zu identifizieren und bei Bedarf Maßnahmen zur Kostensenkung zu ergreifen. Unsere Mitarbeiter im Innendienst unterliegen einem Verhaltenskodex, über den dolose Handlungsweisen aufgezeigt und so verhindert werden können. Mit dafür geschaffenen betrieblichen Organisationseinheiten für Konzernrevision und für Compliance überwachen wir die Geschäftsabläufe entsprechend.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Als Betreuungsgesellschaft für selbstständige Vermögensberaterinnen und Vermögensberater ist unser Unternehmen derzeit keinen erhöhten Risiken ausgesetzt, die die Existenz des Unternehmens im Sinne eines vollständigen Verzehrs unseres Eigenkapitals bedrohen könnten:

- Die Verantwortung für die Entwicklung der von uns vermittelten Produkte und die Haftung für die mit diesen Produkten verbundenen Leistungsversprechen liegen außerhalb unseres Unternehmens.
- Gleiches gilt für die mit der Kreditvergabe verbundenen Ausfallrisiken.
- Nennenswerte Schadenersatzforderungen aus der Vermittlung von Produkten des sogenannten grauen Kapitalmarktes, wie sie in der Vergangenheit laut Presseaussagen bei Mitbewerbern durchaus schon vorgekommen sind, kann es bei uns nicht geben, da derartige Produkte von uns nicht vermittelt werden.
- Währungsrisiken sind zu vernachlässigen, da nur ein Bruchteil unserer Geschäftstätigkeit außerhalb der Eurozone (Schweiz) liegt.
- Die Primärhaftung für fehlerhafte Beratung liegt bei unseren Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern, die zur Begrenzung der damit verbundenen Risiken einer Inanspruchnahme eine entsprechende Haftpflichtversicherung nachweisen müssen.

In erster Linie ist unser Unternehmen dem Risiko rückläufiger Umsätze ausgesetzt, die sich aus einer für uns ungünstigen Entwicklung unseres Umfeldes (Umfeldrisiken) bzw. der Branche (Branchenrisiken) ergeben könnten. Aber selbst für den Fall signifikant rückläufiger Umsätze ist eine existentielle Gefährdung unserer Eigenkapitalbasis äußerst unwahrscheinlich. Denn mit rückläufigen Umsätzen verringert sich mindestens im gleichen Verhältnis auch unsere wichtigste Kostenposition, die an unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater geleisteten Zahlungen (Provisionen und finanzielle Sonderleistungen).

Zur Absicherung von Stornorisiken werden entsprechende Einbehalte mit den Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern vereinbart und eine angemessene Stornorückstellung gebildet.

Erhöhte Liquiditätsrisiken sind aufgrund der gegebenen Liquiditätsausstattung und des deutlich positiven Cashflows aus der operativen Tätigkeit der Gesellschaft in unserer regelmäßig fortgeschriebenen Liquiditätsplanung nicht erkennbar.

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 durch vereinbarte Anlagerichtlinien.

Möglichen Betrugsrisiken begegnen wir mit einem funktionierenden Compliance-System, welches unter der Aufsicht eines Chief Compliance Officers steht. Das Compliance System ist unter der Führung des Chief Compliance Officer effizient organisiert. Richtlinien werden stets auf das erforderliche Maß angepasst und umgesetzt. Regelmäßige Berichte erfolgen an den Vorstand. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden keine wesentlichen Verstöße festgestellt. Alle Fachabteilungen stimmen sich bei der Implementierung und Überwachung von Prozessen und Maßnahmen eng mit der Compliance Abteilung ab.

Es existieren insoweit für unser Unternehmen keine in Umfang und Ausprägung mit denen der Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen oder Unternehmen der Sachgüterindustrie vergleichbaren Risiken, die unsere Eigenkapitalbasis gefährden oder Eigenmittel in besonderer Höhe erforderlich machen könnten, obgleich wir solche dennoch als weit über die Erfordernisse hinausgehende Sicherheitsreserve vorhalten.

Sonstige Risiken

Identifizierten operationellen Risiken begegnen wir frühzeitig durch angemessene Risikobegrenzungsmaßnahmen.

Gesamtbild der Chancen und Risikolage

Unser Geschäftsmodell hat sich auch in dem durch geopolitische Verwerfungen, stark anziehende Inflation und der damit verbundenen Verunsicherung der Menschen als durchweg krisenfest und nachhaltig erfolgreich erwiesen. Die Geschäftsergebnisse des Jahres 2022 unterstreichen dies eindrucksvoll. Deshalb und aufgrund der geschaffenen, nochmals verbesserten Eigenkapitalbasis, der hohen Liquidität und der damit verbundenen hohen Risikotragfähigkeit des Unternehmens sind derzeit keine wesentlichen oder gar bestandsgefährdenden Risiken erkennbar. Die vorhandenen Chancen des Marktes, unsere Wettbewerbsposition und die konsequente Überwachung von Risiken lassen uns weiterhin zuversichtlich in die Zukunft blicken.