



Konzernabschluss zum 31. Dezember 2021 und Konzernlagebericht

BESTÄTIGUNGSVERMERK

Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH
Marburg/Lahn

Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH, Marburg/Lahn
Konzernbilanz zum 31. Dezember 2021

AKTIVA

| | 31.12.2021 | 31.12.2020 |
|--|-------------------------|-------------------------|
| | 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 | 69.151.660,91 | 93.888.641,34 |
| 2. Geschäfts- oder Firmenwert | 4.375.000,00 | 5.000.000,00 |
| 3. geleistete Anzahlungen | 0,00 | 0,00 |
| II. Sachanlagen | | |
| 1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken | 239.100.539,55 | 243.082.595,38 |
| 2. technische Anlagen und Maschinen | 3.210.111,31 | 3.900.595,81 |
| 3. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung | 32.228.996,48 | 38.420.342,35 |
| 4. geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau | 432.066,93 | 385.975,18 |
| III. Finanzanlagen | | |
| 1. Anteile an verbundenen Unternehmen | 16.000.000,00 | 16.014.658,74 |
| 2. Beteiligungen | 42.206.536,00 | 40.698.082,39 |
| 3. Wertpapiere des Anlagevermögens | 500.456.990,21 | 189.829.039,90 |
| B. UMLAUFVERMÖGEN | | |
| I. Vorräte | | |
| fertige Erzeugnisse und Waren | 1.698.882,87 | 2.149.572,86 |
| II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände | | |
| 1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 82.635.652,61 | 76.142.907,62 |
| - davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 1.724.115,58 Euro (Vorjahr 2.674.755,19 Euro) | | |
| 2. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht | 1.891.489,11 | 2.401.337,64 |
| - davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 0,00 Euro (Vorjahr 0,00 Euro) | | |
| 3. sonstige Vermögensgegenstände | 26.258.981,85 | 27.154.745,06 |
| - davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: 1.274.074,47 Euro (Vorjahr 2.497.405,19 Euro) | | |
| III. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks | 432.476.092,27 | 562.100.904,28 |
| C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN | 3.360.465,81 | 1.189.501,26 |
| | 1.455.483.465,91 | 1.302.358.899,81 |

PASSIVA

| | 31.12.2021 | 31.12.2020 |
|--|-------------------------|-------------------------|
| | 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 | 390.852.243,96 | 339.622.486,49 |
| IV. Nicht beherrschende Anteile | 231.028.359,12 | 193.443.211,32 |
| B. RÜCKSTELLUNGEN | | |
| 1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen | 137.603.602,00 | 125.080.476,00 |
| 2. Steuerrückstellungen | 38.734.665,43 | 57.844.088,03 |
| 3. sonstige Rückstellungen | 387.647.761,38 | 343.591.424,95 |
| C. VERBINDLICHKEITEN | | |
| 1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 6.663.869,00 | 8.329.841,00 |
| - 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 | 225.911.016,25 | 201.977.634,16 |
| - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 81.458.583,85 Euro (Vorjahr 72.057.637,64 Euro) | | |
| 3. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht | 1.295.692,63 | 1.140.260,14 |
| - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 1.295.692,63 Euro (Vorjahr 1.140.260,14 Euro) | | |
| 4. sonstige Verbindlichkeiten | 13.062.133,50 | 8.193.854,50 |
| - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: 13.062.133,50 Euro (Vorjahr 8.193.854,50 Euro) | | |
| - davon aus Steuern: 8.943.614,88 Euro (Vorjahr 6.361.921,05 Euro) | | |
| - davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: 154.604,67 Euro (Vorjahr 77.045,27 Euro) | | |
| D. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN | 684.122,64 | 1.135.623,22 |
| | 1.455.483.465,91 | 1.302.358.899,81 |

Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH
Marburg/Lahn

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2021

| | 2021 | 2020 |
|---|-----------------------|-----------------------|
| | in Euro | in Euro |
| 1. Umsatzerlöse | 2.239.806.729,10 | 1.980.710.350,52 |
| 2. sonstige betriebliche Erträge | 18.488.495,46 | 20.122.020,25 |
| 3. Personalaufwand | | |
| a) Löhne und Gehälter | 83.340.948,26 | 77.168.476,15 |
| b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung | 15.024.405,43 | 14.789.386,60 |
| - davon für Altersversorgung: | | |
| 13.047.160,98 Euro (Vorjahr 12.953.145,76 Euro) | | |
| 4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen | 44.080.619,31 | 47.951.425,27 |
| 5. Aufwendungen für Beratung und Vermittlung | 1.658.703.251,25 | 1.447.511.929,74 |
| 6. sonstige betriebliche Aufwendungen | 76.149.225,50 | 73.650.410,07 |
| 7. Erträge aus Beteiligungen | 2.348.543,61 | 1.858.841,16 |
| 8. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge | 735.803,45 | 667.849,22 |
| - davon aus der Abzinsung von Rückstellungen: | | |
| 0 Euro (Vorjahr 27.335,64 Euro) | | |
| 9. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens | 1.906,56 | 2.741.793,11 |
| 10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen | 7.624.431,38 | 6.105.386,32 |
| - davon aus der Abzinsung von Rückstellungen: | | |
| 5.990.630,57 Euro (Vorjahr 5.527.408,97 Euro) | | |
| 11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag | 136.982.400,68 | 126.816.538,38 |
| 12. Ergebnis nach Steuern | 239.472.383,25 | 206.623.715,51 |
| 13. sonstige Steuern | -666.985,89 | 177.690,16 |
| 14. Konzernjahresüberschuss | 238.805.397,36 | 206.801.405,67 |
| 15. anderen Gesellschaftern zustehender Gewinn | 77.627.930,10 | 70.308.066,67 |

Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH

Konzernkapitalflussrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2021

| | 2021 | 2020 |
|---|-----------------|-----------------|
| | T€ | T€ |
| Periodenergebnis | 238.805 | 206.801 |
| Abschreibungen (+) / Zuschreibungen (-) auf Gegenstände des Anlagevermögens | 44.081 | 47.951 |
| Abschreibungen (+) /Zuschreibungen (-) auf Gegenstände des Finanzanlagevermögens | -10 | 2.741 |
| Zunahme (+) / Abnahme (-) der Rückstellungen | 36.768 | 70.548 |
| Zunahme (-) / Abnahme (+) der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind | -9.156 | -10.095 |
| Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind | 28.505 | 7.898 |
| Gewinn (-) / Verlust (+) aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens | -15 | 0 |
| Zinsaufwendungen (+) / Zinserträge (-) | 6.428 | 5.438 |
| Sonstige Beteiligungserträge (-) | -1.396 | -1.859 |
| Ertragsteueraufwand (+) / -ertrag (-) | 136.982 | 126.817 |
| Ertragsteuerzahlungen (-/+) | -142.695 | -106.097 |
| Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit | 338.297 | 350.143 |
| Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen | -513 | -12.731 |
| Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens | 141 | 2.419 |
| Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen | -7.515 | -12.461 |
| Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen | -313.267 | -89.619 |
| Ein- / und Auszahlungen assoziierter Unternehmen | 1.396 | 2.581 |
| Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Finanzanlagevermögens | 2.109 | 2.095 |
| Erhaltene Zinsen | 736 | 641 |
| Erhaltene Dividenden | 1.396 | 1.859 |
| Cashflow aus der Investitionstätigkeit | -315.517 | -105.215 |
| Gezahlte Dividenden an Gesellschafter des Mutterunternehmens | -110.000 | -107.600 |
| Gezahlte Dividenden an andere Gesellschafter | -40.078 | -41.500 |
| Auszahlungen aus der Tilgung von Anleihen und (Finanz-) Krediten | -1.666 | -1.666 |
| Gezahlte Zinsen | -748 | -578 |
| Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit | -152.492 | -151.344 |
| Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds | -129.712 | 93.584 |
| Wechselkurs-, konsolidierungskreis- und bewertungsbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds | 87 | -95.648 |
| Finanzmittelfonds am Anfang der Periode | 562.101 | 564.165 |
| Finanzmittelfonds am Ende der Periode | 432.476 | 562.101 |

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 31.12.2019 | 12.000 | 10.000 | 404.295 | 0 | 427.210 | 165.847 | 593.056 |
| Anderung des Konsolidierungs- kreises | | | | | | | |
| Konzernjahresüberschuss | 0 | 0 | 136.493 | 0 | 136.493 | 70.308 | 206.800 |
| Veränderung aus Gesellschaftsmitteln | 0 | 0 | -94.000 | 0 | -94.000 | 0 | -94.000 |
| Ausgabe von Anteilen | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Änderung des Konsolidierungskreises | 0 | 0 | -504 | 0 | -504 | -1.227 | -1.731 |
| Korrekturen aus dem Vorjahr | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ausgleichsposten aus Währungsumrechnung | 0 | 0 | 0 | 23 | 23 | 15 | 39 |
| Ausschüttung | 0 | 0 | -107.600 | 0 | -107.600 | -41.500 | -149.100 |
| STAND 31.12.2020 | 12.000 | 10.000 | 338.685 | 938 | 361.622 | 193.443 | 555.066 |
| Veränderung aus Gesellschaftsmitteln | | | | | | | |
| Konzernjahresüberschuss | 0 | 0 | 161.177 | 0 | 161.177 | 77.628 | 238.805 |
| Änderung des Konsolidierungskreises | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 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 | 52 | 52 | 35 | 87 |
| Ausschüttung | 0 | 0 | -110.000 | 0 | -110.000 | -40.078 | -150.078 |
| Rücklagen gem. Art. 67 Abs. 1 EGHGB | | | | | | | |
| STAND 31.12.2021 | 12.000 | 10.000 | 389.862 | 990 | 412.852 | 231.028 | 643.881 |

Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH Marburg / Lahn

K O N Z E R N A N H A N G für das Konzerngeschäftsjahr 2021

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 fünf ausländische Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen.

Erstmals wird im Geschäftsjahr die SVAG Schweizer Vermögensberatung Holding AG, Adliswil/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 Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG assoziierte Unternehmen:

| | |
|--|-------|
| ATLAS Dienstleistungen für Vermögensberatung 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.

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 1,87 %, einer Gehaltssteigerung von 1 % sowie einer Rentensteigerung von 2 % 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 788,0 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, 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 310.000 erworben. Enthalten sind Anteile an einem inländischen Investmentfonds (Spezial-Sondervermögen im Sinne des § 1 KAGB). Der ermittelte Gesamtwert der Wertpapiere des Anlagevermögens beträgt TEUR 512.783 bei einem Buchwert von TEUR 500.457. Aus den Fonds ergaben sich im Geschäftsjahr, wie im Vorjahr, keine Ausschüttungen.

Umlaufvermögen

Das Umlaufvermögen enthält im Wesentlichen Guthaben bei Kreditinstituten 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 2021 um 16,0 % auf 644 Millionen Euro erhöht (Vorjahr 556 Millionen Euro). Die Entwicklung ist dem Eigenkapitalpiegel 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) | 4.997.897,00 (6.663.869,00) | 0,00 (0,00) | 6.663.869,00 8.329.841,00 |
| Verb. aus Lieferungen und Leistungen (Vorjahr) | 81.458.583,85 (72.057.637,64) | 144.452.432,40 (129.919.996,52) | 0,00 (0,00) | 225.911.016,25 (201.977.634,16) |
| Verb. gegenüber Untern. mit denen ein Betei- ligungsverh. besteht (Vorjahr) | 1.295.692,63 (1.140.260,14) | 0,00 (0,00) | 0,00 (0,00) | 1.295.692,63 (1.140.260,14) |
| Sonstige Verbindl. (Vorjahr) | 13.062.133,50 (8.193.854,50) | 0,00 (0,00) | 0,00 (0,00) | 13.062.133,50 (8.193.854,50) |
| Summe 2021 (Vorjahr) | 97.482.381,98 (83.057.724,28) | 149.450.329,40 (136.583.865,52) | 0,00 (0,00) | 246.932.711,38 (219.641.589,80) |

VII. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Die Umsatzerlöse betragen 2.240 Millionen Euro (Vorjahr 1.981 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 625 auf den Geschäfts- oder Firmenwert.

Die Aufwendungen für Beratung und Vermittlung betragen 1.659 Millionen Euro (Vorjahr 1.448 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 2021 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) und Reinfried Pohl (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 388, für sonstige Bestätigungs- und Bewertungsleistungen TEUR 434, für Steuerberatungsleistungen sowie für sonstige Leistungen TEUR 32 Kosten angefallen.

Im Jahresdurchschnitt waren im Konzern neben der Geschäftsführung 117 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 2022



Reinfried Pohl



Andreas Pohl

| | Anschaffungs- und Herstellungskosten | | | | Stand 31.12.2021 |
|--|--------------------------------------|----------------|---------------|--------------|---------------------|
| | Vortrag 1.1.2021 | Zugänge | Umbuchungen | Abgänge | |
| I. Immaterielle Vermögensgegenstände | | | | | |
| 1. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten | 200.759.162,49 | 512.651,07 | 38.783,66 | 0,00 | 201.310.597,22 |
| 2. Geschäfts- oder Firmenwert | 16.614.847,36 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 16.614.847,36 |
| 3. geleistete Anzahlungen | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Gesamtwert Immat. Vermögens. | 217.374.009,85 | 512.651,07 | 38.783,66 | 0,00 | 217.925.444,58 |
| II. Sachanlagen | | | | | |
| 1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremd.Grundstücken | 340.819.407,03 | 4.450.000,00 | 303.980,19 | 32.755,38 | 345.540.631,84 |
| 2. technische Anlagen und Maschinen | 9.969.774,41 | 0,00 | 12.387,81 | 0,00 | 9.982.162,22 |
| 3. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung | 109.507.393,05 | 1.163.935,85 | 688.751,96 | 552.111,62 | 110.807.969,24 |
| -geringwertige Wirtschaftsgüter | 99.088,18 | 810.555,02 | 0,00 | 810.555,02 | 99.088,18 |
| 4. geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau | 385.975,18 | 1.091.169,88 | -1.045.078,13 | 0,00 | 432.066,93 |
| Gesamtwert Sachanlagen | 460.781.637,85 | 7.515.660,75 | -39.958,17 | 1.395.422,02 | 466.861.918,41 |
| Summe immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen | 678.155.647,70 | 8.028.311,82 | -1.174,51 | 1.395.422,02 | 684.787.362,99 |
| III. Finanzanlagen | | | | | |
| 1. Anteile an verbundenen Unternehmen | 28.614.658,74 | 0,00 | 0,00 | 14.658,74 | 28.600.000,00 |
| 2. Beteiligungen | 46.790.280,08 | 2.910.153,61 | 0,00 | 1.696.200,00 | 48.004.233,69 |
| 3. Wertpapiere des Anlagevermögens | 189.836.555,47 | 312.706.739,53 | 0,00 | 2.076.882,66 | 500.466.412,34 |
| Gesamtwert Finanzanlagen | 265.241.494,29 | 315.616.893,14 | 0,00 | 3.787.741,40 | 577.070.646,03 |
| | 943.397.141,99 | 323.645.204,96 | -1.174,51 | 5.183.163,42 | 1.261.858.009,02 |

| Vortrag 1.1.2021 | Abschreibungen | | | Stand 31.12.2021 | Buchwert | |
|---------------------|--|------------------|--------------|---------------------|----------------|----------------|
| | Abschreibungen GJ (+) Zuschreibungen GJ (-) | Umbu- chungen | Abgänge | | 31.12.2020 | 31.12.2021 |
| 106.870.521,15 | 25.288.415,16 | 0,00 | 0,00 | 132.158.936,31 | 93.888.641,34 | 69.151.660,91 |
| 11.614.847,36 | 625.000,00 | 0,00 | 0,00 | 12.239.847,36 | 5.000.000,00 | 4.375.000,00 |
| 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 118.485.368,51 | 25.913.415,16 | 0,00 | 0,00 | 144.398.783,67 | 98.888.641,34 | 73.526.660,91 |
| 97.736.811,64 | 8.703.280,65 | 0,00 | 0,00 | 106.440.092,29 | 243.082.595,39 | 239.100.539,55 |
| 6.069.178,60 | 702.872,31 | 0,00 | 0,00 | 6.772.050,91 | 3.900.595,81 | 3.210.111,31 |
| 71.087.050,71 | 7.950.496,17 | 0,00 | 458.574,12 | 78.578.972,76 | 38.420.342,34 | 32.228.996,48 |
| 99.088,18 | 810.555,02 | 0,00 | 810.555,02 | 99.088,18 | 0,00 | 0,00 |
| 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 385.975,18 | 432.066,93 |
| 174.992.129,13 | 18.167.204,15 | 0,00 | 1.269.129,14 | 191.890.204,14 | 285.789.508,72 | 274.971.714,27 |
| 293.477.497,64 | 44.080.619,31 | 0,00 | 1.269.129,14 | 336.288.987,81 | 384.678.150,06 | 348.498.375,18 |
| 12.600.000,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 12.600.000,00 | 16.014.658,74 | 16.000.000,00 |
| 6.092.197,69 | -11.979,18 | 0,00 | 282.520,82 | 5.797.697,69 | 40.698.082,39 | 42.206.536,00 |
| 7.515,57 | 1.906,56 | 0,00 | 0,00 | 9.422,13 | 189.829.039,90 | 500.456.990,21 |
| 18.699.713,26 | -10.072,62 | 0,00 | 282.520,82 | 18.407.119,82 | 246.541.781,03 | 558.663.526,21 |
| 312.177.210,90 | 44.070.546,69 | 0,00 | 1.551.649,96 | 354.696.107,63 | 631.219.931,09 | 907.161.901,39 |

Konzernlagebericht

Geschäftsjahr 2021

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 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 unseres Unternehmens. 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. 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, dem Angebot der Vermittlung von Goldsparplänen und Goldkäufen sowie der Beratung unserer Kunden zum Wechsel des Energieanbieters und mit anderen Angeboten einschließlich der damit verbundenen Einsparpotenziale diversifizieren wir unser Angebot in Bereiche außerhalb des Bank- 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, 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 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 Vermögensberatern bestmöglich und systematisch Wettbewerbsvorteile erschließen.

Regelmäßig unterziehen wir uns in der Kundenberatung und beim Kundenservice, zu den Karrieremöglichkeiten für 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 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 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 Vermögensberater gezahlten Provisionen und für deren Karriereplanung. Unabhängig davon ist es unser Ziel, bezogen auf Gesamtumsatz und -ertrag sowie Anzahl der Kunden und Vermögensberater, dauerhaft zu wachsen.

2. Wirtschaftsbericht

Rahmenbedingungen

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Jahr 2021 waren erneut durch die Corona-Pandemie geprägt. Im Vergleich zum Jahr 2020 waren jedoch nach unserer Einschätzung die damit einhergehenden Einschränkungen für die Wirtschaft moderater. So gab es keinen harten „Lock-Down“ mit dem daraus resultierenden Stillstand. Und durch die Fortführung der verbesserten Kurzarbeitsregelungen sowie finanzieller staatlicher Hilfspakete konnten Beschäftigungseinbrüche wiederum weitgehend verhindert und die Existenz der meisten, von den verbliebenen Einschränkungen besonders betroffenen Unternehmen abgesichert werden. Zu erwähnen sind weiter anhaltende Produktionsstörungen in der Fertigungsindustrie durch transportbedingt unterbrochene Lieferketten sowie die ebenso anhaltende weitgehende Verlagerung nahezu aller Bürotätigkeiten ins „Home-Office“. Darüber hinaus haben Rohstoffknappheit und die massiv erhöhte CO₂-Bepreisung in vielen Wirtschaftsbereichen zu deutlichen Kostensteigerungen geführt, die mit steigenden Endverbraucherpreisen und so - erstmals seit vielen Jahren wieder - mit signifikanten Inflationsraten

verbunden waren.

Die vor allem durch die pandemiebedingten Kontaktbeschränkungen auch in unserer Zentrale notwendige Verlagerung von Tätigkeiten ins Home-Office konnten wir unter der Führung eines Krisenstabes und konstruktiver Mitwirkung unserer Mitarbeiter sehr gut bewältigen, genauso wie vielfältige betriebliche Maßnahmen zur Gewährleistung der Gesundheit der Mitarbeiter. Neben dem Home-Office bieten sich nach unserer Auffassung für die Zukunft andere Formen der Arbeitsorganisation an. Dem Aspekt des zwischenmenschlichen Kontaktes wird beispielsweise durch eine offene und flexible Arbeitsplatzgestaltung gerade in Branchen wie unserer, in der immer noch Menschen der mit Abstand wichtigste Faktor sind, Rechnung getragen. Ein Übermaß an Home-Office würde hingegen sogar den familiären und menschlichen Charakter unseres Unternehmens gefährden.

Mit Blick auf unsere Vermögensberater konnten wir vielen von ihnen mit Familienangehörigen Impfangebote in unseren Berufsbildungszentren und in unserer Zentrale in Frankfurt unterbreiten, die gerne angenommen wurden. Bezogen auf die Einschränkungen aus der Pandemie hat sich sehr bewährt, dass unsere Vermögensberater selbstständig sind und insoweit unter Berücksichtigung hoheitlicher Regeln eigenständig entscheiden konnten, was Kundenkontakt und Arbeitsorganisation angeht. Auch wenn nach wie vor gilt, dass ein persönliches Gespräch und der direkte Austausch mit dem Kunden so schnell nicht ersetzt werden kann, hat aber spätestens die Corona Pandemie deutlich gemacht: Ohne Digitalisierung geht es nicht mehr. Kunden wünschen sich mehr und mehr digitale Angebote, und was real geht, soll auch online möglich sein. Als Vorreiter der Branche hat die Deutsche Vermögensberatung schon früh auf Digitalisierung gesetzt. Über viele Jahre wurden zahlreiche digitale Tools im engen Austausch mit dem Vertrieb entwickelt. Daher konnten die Vermögensberater auch in Zeiten pandemiebedingter Kontaktbeschränkungen die Kundenberatung und ihren Service ohne Einschränkungen aufrechterhalten. Auch durch die Einführung der Fernunterschrift wird mittlerweile die Mehrzahl der vermittelten Anträge auf komplett elektronischem Wege abgewickelt. Die Abkehr vom Papier erleichtert nicht nur den Vermögensberatern ihren Arbeitsalltag, sie dient auch dem Kunden und reduziert gleichzeitig den CO2 Footprint.

Nennenswerte negative Auswirkungen der Pandemie auf unsere Geschäftstätigkeit waren insoweit nicht zu verzeichnen. Außerdem haben eingeschränkte Konsummöglichkeiten bei vielen privaten Haushalten sogar zu einer Verbesserung der finanziellen Situation beigetragen und so den Freiraum für mehr Investitionen in die Vermögensbildung und in die Vorsorge verschafft. Wegen der flächendeckenden Heimarbeit waren unserer Erfahrung nach viele Kunden besser erreichbar als sonst. Darüber hinaus ist wegen des Anstiegs der Inflationsrate zusätzlicher Beratungsbedarf entstanden. Im Zusammenhang mit der Flutkatastrophe im Juli 2021 waren unsere Vermögensberater teilweise selbst betroffen, in erster Linie waren sie aber darin gefordert, betroffene Kunden bei der Regulierung versicherter Schäden und bei der Beantragung von Fördermitteln zu unterstützen. Zahlreiche Kunden, die sich bislang noch nicht für eine solche Deckung interessiert hatten, haben mit Blick auf die Geschehnisse das Beratungsgespräch mit unseren Vermögensberatern gesucht.

Verbunden mit weiteren, ohnehin wirkenden gesamtwirtschaftlichen Faktoren wie der Niedrigzinsphase, Änderungen in der Gesetzgebung, den Plänen der neuen Bundesregierung, veränderten Lebenssituationen, der Vielzahl von Produktalternativen, der Komplexität finanzieller Zusammenhänge und den vielfältigen staatlichen Fördermöglichkeiten hatten die Menschen auch im Berichtsjahr erheblichen Informationsbedarf. Es war und ist unsere Aufgabe, unseren Kunden in allen diesen Fällen mit kompetentem Rat zur Seite zu stehen.

Unser Geschäftsmodell hat sich bewährt

Unser Geschäftsmodell der persönlichen Beratung mit einhergehender Vermittlung in Verbindung mit modernsten digitalen Kommunikations- und Beratungsinstrumenten hat sich in diesem Gesamtumfeld erneut bestens bewährt. Dies belegt der über Jahre anhaltende Wachstumspfad unseres Unternehmens. Entscheidend ist dabei unsere Präsenz 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 Integrität und die hohe Servicebereitschaft unserer Vermögensberater sowie deren vertrauensbildende persönliche Beziehung zu ihren Kunden als maßgebliche Wettbewerbsfaktoren. Gleiches gilt für unsere Fokussierung auf wenige, aber dafür umso leistungsfähigere Partnerunternehmen. Unsere Kunden und unsere 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, die von der Deutschen Verrechnungsstelle bereitgestellten Dienstleistungen im Zahlungsverkehr und im Factoring sowie die Vermittlung von Fertighäusern und Strom- und Gastarifen. Seit dem Jahr 2018 vermitteln wir mit zunehmenden Erfolgen Geldanlagen in physischem Gold, 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.

Mit dieser Produktpalette beraten und vermitteln wir unsere privaten und gewerblichen Kunden in den Bedarfsfeldern 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.

Geschäftsverlauf

Auch im zweiten Jahr der Corona-Pandemie konnten wir unseren Wachstumskurs sehr erfolgreich fortsetzen und so im Jahr 2021 nun schon zum siebten Mal in Folge das umsatzstärkste Jahr in der bald 50 Jahre währenden Firmengeschichte verzeichnen. Der Konzernjahresüberschuss stand dem in nichts nach. Mit Blick auf die Einschränkungen und Herausforderungen der Corona-Pandemie sehen wir in einem zweistelligen Zuwachs von Umsatzerlösen und Ergebnis neben der Anpassungsfähigkeit unseres Geschäftsmodells auch ein sehr starkes Indiz für unsere Fähigkeit, auf außergewöhnliche Herausforderungen mit den richtigen unternehmerischen Aktivitäten zu antworten.

Die über Jahre stetig positive Entwicklung von Umsatz und Ergebnis bringt zum Ausdruck, wie wichtig und wie stark nachgefragt die von uns angebotene persönliche Beratung zu allen finanziellen Fragestellungen in Verbindung mit den korrespondierenden Vermittlungs- und Serviceleistungen ist. Dabei gelingt es uns nicht nur, unsere Kunden rundum zufriedenzustellen und viele neue Kunden zu gewinnen. Wir sind auch in der Lage, der stetig wachsenden Nachfrage auf Kundenseite mit entsprechend erweiterten Beratungskapazitäten nachzukommen, indem wir die Anzahl der mit uns zusammenarbeitenden hauptberuflichen Vermögensberater systematisch weiter ausbauen. Gerade darin sehen wir einen besonders großen Erfolg, denn die Vermittlerzahlen in der Finanzbranche und

die Anzahl der Bank- und Sparkassenfilialen sind nach Angaben der DIHK und der Branchenverbände insgesamt nachweislich rückläufig.

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 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 Vermögensberater – an Ausgestaltung der Geschäftsprozesse und des Kunden- und Vertriebservice mitzuwirken. Im Jahr 2021 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 2021 wieder zahlreiche Projekte in den Bereichen Soziales, Kultur, Medizin und Sport gefördert. Besonders zu erwähnen ist unser Engagement in dem Verein „Menschen brauchen Menschen“, dem wir im Berichtsjahr rund eine Million Euro für primär karitative Zwecke zur Verfügung gestellt haben. 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 Vermögensberatern mit einer Vielzahl von Aktivitäten unseren Beitrag zur Klimapolitik zu leisten.

Umsatzerlöse

Mit der Steigerung unserer Umsatzerlöse um 13,1 Prozent auf 2.239,8 Millionen Euro (Vorjahr 1.980,7 Millionen Euro) haben wir bei weiterhin bestehenden, pandemiebedingten Einschränkungen ein außergewöhnlich positives Ergebnis erzielt und unseren Vorsprung als die Nummer 1 der eigenständigen Finanzvertriebe Deutschlands weiter ausgebaut.

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 Vermögensberater weiter. Der verbleibende Teil dient insbesondere der Deckung unserer Fixkosten. Die Umsatzrendite nach Steuern stieg deutlich an und beträgt 10,7 Prozent (Vorjahr 10,4 Prozent).

Aufwendungen für Beratung und Vermittlung

Unsere mit Abstand bedeutendste Aufwandsposition ist die für Beratung und Vermittlung mit 1.658,7 Millionen Euro (Vorjahr 1.447,5 Millionen Euro). Im Wesentlichen sind in dieser Position die an unsere 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 74,1 Prozent (Vorjahr 73,1 Prozent) lag. Branchenüblich sind nach unserer Kenntnis Werte zwischen 50 und 70 Prozent.

Jahresüberschuss

Mit einem Rekordjahresüberschuss von 238,8 Millionen Euro konnten wir das schon sehr gute Ergebnis aus dem Vorjahr (206,8 Millionen Euro) um 15,5 Prozent kräftig ausbauen, womit wir die Ertragskraft unseres Konzerns 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 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 Vermögensberater mit modernen Beratungs- und Kommunikationsinstrumenten.

Im Millionenbereich lagen im Jahr 2021 auch wieder unsere Gesamtinvestitionen in den Markenaufbau, der neben unserer Bekanntheit am Markt immer auch auf die unmittelbare Unterstützung unserer Vermögensberater bei der Kundengewinnung und auf die Gewinnung neuer Vermögensberater ausgerichtet ist. Besonders zu Buche geschlagen hat dabei eine im ersten Halbjahr 2021 durchgeführte Medienkampagne zu den gerade in der Coronazeit exzellenten beruflichen Chancen einer Vermögensberatertätigkeit, mit der wir Kontakt zu einer Vielzahl von Berufsinteressenten herstellen konnten. Der Erfolg der Kampagne spiegelt sich unter anderem im insgesamt sehr guten Ergebnis beim Ausbau unserer Vertriebsorganisation für hauptberufliche Vermögensberater wider. Weitere wesentliche Aktivitäten im Bereich des Markenaufbaus waren eine neue „Coach-Kampagne“ mit unserem langjährigen Werbepartner Jürgen Klopp und unsere Mitwirkung an der gerade in jüngeren Zielgruppen besonders beliebten Castingshow „The Voice of Germany“.

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 555,1 Millionen Euro im Jahr 2020 auf 643,9 Millionen Euro korrespondierend mit dem Umsatzwachstum kräftig ausbauen und die bilanzielle Eigenkapitalquote auf einem im Bilanzvergleich zu anderen eigenständigen Finanzvertrieben ohnehin sehr hohen Niveau auf nunmehr 44,2 Prozent (Vorjahr: 42,6 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 der Unternehmensgruppe (im Wesentlichen Guthaben bei Kreditinstituten) lag zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahrs bei 432,5 Millionen Euro. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahreswert in Höhe von 562,1 Millionen Euro ist auf Umschichtungen von liquiden Mitteln in Wertpapiere zurückzuführen, die wir mit Blick auf die allgemeine Zinssituation und auf die auch für uns zunehmend relevanten Verwarentgelte der Kreditinstitute vorgenommen haben. Unter Einbeziehung der Wertpapiere erhöhten sich die liquiden Mittel des Konzerns um 181,0 Millionen Euro auf 932,9 Millionen Euro (Vorjahr 751,9 Millionen Euro).

Entwicklung der Bestände und des Neugeschäfts

Unsere Vertragsbestände und unser Neugeschäft haben sich im Jahr 2021 nahezu durchgängig sehr positiv entwickelt. Dies unterstreicht erneut 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.

Ausdruck unserer Erfolge ist unter anderem die Entwicklung des Gesamtbestands der von uns betreuten Verträge. Diesen konnten wir im Geschäftsjahr 2021 in den Sparten Lebensversicherung, Bausparen, Investmentanlagen und unter Berücksichtigung der Beiträge in den sonstigen Versicherungen und der Baudarlehen um 5,0 Prozent auf nunmehr 234,0 Milliarden Euro (Vorjahr 222,8 Milliarden Euro) Gesamtvolumen ausbauen.

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 4,2 Millionen Stück (ohne Schweizer Vermögensberatung AG). Bei rund 250 Arbeitstagen im Jahr entspricht dies 16.800 Anträgen am Tag, die von unseren 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 2021 eine nach unserer Kenntnis im Markt führende, beachtliche Wiederanlagequote (Inland) in Höhe von 20,9 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.

Versicherung

Unser gesamter Versicherungsbestand (gebuchte Beiträge) ist zum Ende des Berichtsjahres um 5,6 Prozent auf 10,1 Milliarden Euro (Vorjahr 9,6 Milliarden Euro) angewachsen. Das Neugeschäft hat im Berichtsjahr stark angezogen und lag mit 2,0 Milliarden Euro (Beitragsaufkommen) 19,0 Prozent über dem des Vorjahres (1,7 Milliarden Euro).

Personenversicherung

In der Lebensversicherung haben wir unseren Bestand (Versicherungssumme ohne Berufsunfähigkeitsversicherung) um 5,0 Prozent auf nunmehr 174,5 Milliarden Euro (Vorjahr 166,1 Milliarden Euro) ausgebaut. Korrespondierend hat sich das Neugeschäft um 11,2 Prozent von 17,1 Milliarden Euro im Jahr 2020 auf 19,1 Milliarden Euro erhöht. Dies bringt zum Ausdruck, dass entgegen vielen Medienberichten die Attraktivität der Lebensversicherung als Lösung für die Alters- und Hinterbliebenenvorsorge ungebrochen ist. Unsere schon seit vielen Jahren exzellenten und über dem Marktdurchschnitt liegenden Ergebnisse in diesem Segment sind aber auch ein Beleg dafür, dass wir mit unserer Fokussierung auf die fondsgebundenen Produkte von Anfang an die richtige Antwort auf das Niedrigzinsumfeld hatten und haben. So lag unser Marktanteil – nach den vorläufigen Angaben des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) – im Neugeschäft der Lebensversicherung mit laufendem Beitrag im Jahr 2021 bei 8,4 Prozent. Noch vor 6 Jahren (Jahr 2016)

waren es 6,7 Prozent.

Besondere Erfolge erzielten wir im Berichtsjahr wieder in der Vermittlung der staatlich geförderten Riester- und Basis-Renten. Ein wichtiger Faktor im Riestergeschäft war dabei die Absenkung des Höchstrechnungszinses auf 0,25 Prozent zum 1. Januar 2022 in Verbindung mit der auch weiterhin bestehenden Bruttobeitragsgarantie, die den Anbietern weitgehend die Möglichkeit nimmt, die Guthaben der Kunden rentabel zu investieren. Dieser Mechanismus führt dazu, dass eine kostendeckende Kalkulation von Riestertarifen zumindest dann nicht mehr möglich ist, wenn in den Kosten auch Deckungsbeiträge für die Vergütung eines Beraters berücksichtigt werden. Nahezu alle Fondsgesellschaften und die meisten Lebensversicherer haben so unserer Kenntnis nach ihre Riester-Angebote inzwischen vom Markt genommen. Denn ohne Beratung ist das Produkt bei den Bürgern weder zu platzieren noch sind die vielfältigen Rückfragen der Kunden während der Vertragslaufzeit ohne Mitwirkung eines Beraters zu beantworten.

Dem Markttrend hat sich auch unser Partner Generali Deutschland Lebensversicherung AG angeschlossen und entsprechend die Riester-Rente mit Stichtag 1. Januar 2022 eingestellt. Wir haben dies zum Anlass genommen, unsere Kunden ohne Riester-Vertrag bis Jahres-Ultimo systematisch auf diese aus heutiger Sicht letzte Chance zur Sicherung der für die meisten sehr attraktiven Zulagen und Steuervorteile anzusprechen. Dies gilt umso mehr, als die neue Bundesregierung für Riester einen Bestandsschutz zugesagt hat. Die Ergebnisse unserer Bemühungen um Aufklärung waren beachtlich: So konnten wir die Anzahl der im Jahr 2021 neu vermittelten Riester-Renten (eingelöstes Neugeschäft) um 33 Prozent von 84.343 Verträgen im Vorjahr auf 111.957 Verträge kräftig steigern. Unser Marktanteil ist dadurch sprunghaft von 30,4 Prozent im Vorjahr auf 36,1 Prozent angestiegen. Diese Ergebnisse unterstreichen unsere bisherige Position, nach der das Riester-Sparen insbesondere für sozial schwächere Bürger eine sehr gute Möglichkeit zur privaten Altersvorsorge bietet. Wir werden uns deshalb weiter intensiv für eine Reform des Riesters einsetzen. Dazu gehört nach unserer Auffassung an erster Stelle eine Absenkung oder Abschaffung der Bruttobeitragsgarantie, was es den Anbietern ermöglichen würde, mit flexibleren Möglichkeiten in der Kapitalanlage neue Angebote zu kalkulieren und auf den Markt zu bringen.

In der Krankenversicherung (Inland) haben wir das Neugeschäft (Jahressollprämie) um 4 Prozent auf 60,1 Millionen Euro (Vorjahr 57,6 Millionen Euro) gesteigert. Die Bestände (laufender Beitrag) haben um 3,2 Prozent zugenommen und liegen nunmehr bei 1,5 Milliarden Euro (Vorjahr 1,4 Milliarden Euro). Zu dieser erfreulichen Entwicklung hat vor allem die Krankenvollversicherung mit vielfältigen neuen Zusatzleistungen rund um das Thema Gesundheit, mit Tarifverbesserungen und mit einer weiter optimierten Vertriebsunterstützung beigetragen.

Schaden-/Unfallversicherung

In der Schaden-/Unfallversicherung (einschließlich Rechtsschutzversicherung) konnten wir unseren Bestand im Inland (gebuchte Beiträge) um 2,2 Prozent auf 2,74 Milliarden Euro (Vorjahr 2,69 Milliarden Euro) ausbauen. Wir gehen insoweit davon aus, in diesem Segment im Bestand nunmehr wieder schneller wachsen zu können. Das Neugeschäft im Konzern hat um 5 Prozent zugenommen und lag im Berichtsjahr bei 416,6 Millionen Euro (Vorjahr 396,0 Millionen Euro).

Besonders erfreulich haben sich dabei das Privatkundengeschäft sowie die Rechtsschutzversicherung mit einem Neugeschäfts-Plus in Höhe von 17 bzw. 26 Prozent entwickelt. Im Privatkundengeschäft war dies in erster Linie auf die zum 1. April 2021 eingeführte neue Generation unseres „Erfolgsproduktes“ Vermögenssicherungspolice (VSP) zurückzuführen. Insgesamt konnten in der neuen Generation dieses in der Branche einmaligen Bündelproduktes gegenüber der Vorgängerversion annähernd 100 Leistungsverbesserungen realisiert werden. Darüber hinaus gab es wesentliche Verbesserungen im Rahmen der Provisionsregelungen. Die besonderen Erfolge in der Rechtsschutzversicherung sind unter anderem auf neue Serviceleistungen zurückzuführen, die wir gemeinsam mit unserem Premiumpartner AdvoCard Rechtsschutzversicherung AG für unsere Kunden bereitstellen konnten.

Investmentfonds

Unser Investmentbestand einschließlich der Fondsbestände im Rahmen von Lebensversicherungen (Anlagesumme) hat sich im Berichtsjahr um 22,8 Prozent von 30,3 auf 37,2 Milliarden Euro kräftig erhöht. Das Neugeschäft (Direktanlage ohne fondsgebundene Lebensversicherungen) lag mit 2,9 Milliarden Euro um 25,8 Prozent über dem Vorjahreswert in Höhe von 2,3 Milliarden Euro. Die sehr erfreulichen Steigerungsraten sind neben dem im Berichtsjahr freundlichen Börsenklima auf die zunehmende Alternativlosigkeit aktienbasierter Anlagen zurückzuführen. Besonders erfreulich ist mit Blick auf eine auch in der Zukunft stabile Entwicklung unseres Geschäftes mit Investmentfonds die Anzahl der neu abgeschlossenen Investmentsparpläne, die sich gegenüber dem Vorjahr um 26 Prozent erhöht hat.

Bausparen

Wie alle Formen des zinsorientierten Vermögensaufbaus ist auch das Bausparen dem anhaltend niedrigen Zinsniveau ausgesetzt. Die makroökonomischen Rahmenbedingungen für das Neugeschäft waren demnach weiter ungünstig. Dieses lag deshalb mit 2,1 Milliarden Euro 9,8 Prozent unter dem Vorjahreswert (2,3 Milliarden Euro). Der Bestand war mit einem Minus von 0,5 Prozent nahezu stabil und belief sich zum Jahresende auf 23,4 Milliarden Euro. Mit Blick auf möglicherweise steigende Zinsen sehen wir für die kommenden Jahre gute Chancen für eine stärkere Wiederbelebung des Bausparens, wenn sich Kunden mit dem Abschluss eines Vertrages die noch extrem niedrigen Finanzierungszinsen für die Zukunft sichern wollen.

Baufinanzierung

Im Neugeschäft mit Baufinanzierungen haben wir mit 4,1 Milliarden Euro (Summe) den Vorjahreswert in Höhe von 3,7 Milliarden Euro nochmals um 11,4 Prozent auf einen neuen Rekordwert gesteigert. Trotz weiter steigender Preise ist die Nachfrage nach Immobilien ungebrochen, sei es für die Eigennutzung oder für die Kapitalanlage in Form von fremdvermieteten Immobilien. Gerade letzteres ist weiter von großem Interesse, da es bei anziehenden Inflationsraten und im Niedrigzinsumfeld neben Aktien und Immobilien kaum noch nennenswerte Alternativen für den Vermögensaufbau gibt. Die zumindest im Berichtsjahr gemäß unserer Auswertung meist noch unter einem Prozent liegenden Zinssätze für Immobiliendarlehen taten ihr Übriges.

Über diese vom Markt getragenen Positiveffekte hinaus haben wir das Geschäft gezielt gefördert. Besondere Bedeutung hatte dabei die zweite Generation unserer Baufinanzierungsplattform (DVAG-Hyp 2.0), in die im Berichtsjahr weitere Finanzierungspartner eingebunden werden konnten und über

die nunmehr dem Kunden in sehr wenigen Schritten und binnen kürzester Zeit ein Angebot mit Finanzierungszertifikat unterbreitet werden kann. Gerade im Bereich der Immobilienfinanzierung, in der meist der Käufer zum Zuge kommt, der kurzfristig einen verbindlichen Finanzierungsnachweis vorlegen kann, ist ein derartiger Kundenservice ein besonderer Wettbewerbsvorteil.

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 55.000 unserer Kunden für ein Zinskonto Plus entschieden, das uns unser Premiumpartner Deutsche Bank exklusiv zur Verfügung stellt. Weiterwachsende Bedeutung haben in unserer Beratung auch Privatkredite, denn über 6 Millionen Menschen in Deutschland 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 15 Prozent auf 353 Millionen Euro gesteigert (Vorjahr 308 Millionen Euro).

Anlage in physisches Gold

Ausgesprochen erfreulich entwickelt sich auch weiterhin unsere Vermittlungstätigkeit im Bereich der Anlage in physisches Gold. Dazu tragen gleichermaßen Einmalanlagen wie Sparpläne sowie die Einbindung von Gold als Kapitaldeckung in Lebensversicherungen bei. Das Edelmetall gilt als krisenfest und wertbeständig. Und wegen der großen Nachfrage der letzten Jahre bewegt sich der Preis für Gold anhaltend auf hohem Niveau, was neben der Sicherheit der Anlage für langfristige orientierte Anleger mit entsprechenden Kursgewinnen verbunden war. Die geopolitische Lage, die Verunsicherung durch Ereignisse wie die Corona-Pandemie und ganz aktuell vor allem der signifikante Anstieg der Inflationsraten verstärken das Interesse unserer Kunden an physischem Gold. So konnten wir im Jahr 2021 Anlagen in Gold im Wert von 75,5 Millionen Euro neu vermitteln, ein leichter Rückgang gegenüber dem Vorjahr (76,4 Millionen Euro) in Höhe von 1,2 Prozent. Der von uns seit Mai 2018 bis zum Jahresende 2021 als Direktanlage vermittelte Goldbestand beläuft sich inzwischen auf annähernd 3,5 Tonnen. Dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahreswert (2,5 Tonnen) in Höhe von 39,7 Prozent.

Entwicklung der Vertriebsorganisation

Unsere Vertriebsorganisation ist die Basis für das langfristige Wachstum des Konzerns. 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 Vermögensberater.

Auch im zweiten Jahr der Corona-Pandemie konnten wir so unsere Vertriebsorganisation trotz aller Einschränkungen weiter ausbauen, und zwar um brutto 2.561 hauptberufliche Vermögensberater, eine neue Rekordmarke in der Geschichte unsers Unternehmens. Damit ist es uns auch gelungen, die ganz normalen, inzwischen meist altersbedingten Abgänge deutlich zu überkompensieren, indem wir die Anzahl der mit uns zusammenarbeitenden hauptberuflichen Vermögensberater netto um 664 erhöhen konnten. Die Anzahl unserer Direktionen und Geschäftsstellen ist korrespondierend von 5.122 im Vorjahr auf nunmehr 5.230 angewachsen. Und die Fluktuationsrate bei den hauptberuflichen Vermögensberatern liegt im kleinen einstelligen Prozentbereich, ein nach unserer Kenntnis

branchenweit exzellentes Ergebnis. Zu diesen Gesamterfolgen haben - mit Ausnahme der Allfinanz Deutsche Vermögensberatung mit einem marginalen Rückgang - erfreulicherweise alle Konzerngesellschaften mit einem Nettowachstum der jeweiligen Vertriebsorganisationen beigetragen.

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 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 der bereits erwähnten Marketingkampagne für die Chancen einer Vermögensberater Tätigkeit maßgeblich beigetragen, dass wir unseren Vertriebspartnern auch im Jahr 2021 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 den Beruf des Vermögensberaters und die fachlichen Anforderungen mit den dazugehörigen Aus- und Weiterbildungserfordernissen ständig zunehmen. Ebenso wird es mit Blick auf die Demografie und den in vielen Bereichen inzwischen sehr angespannten Arbeitsmarkt mit annähernder Vollbeschäftigung immer anspruchsvoller, insbesondere jüngere Menschen für den Beruf des Vermögensberaters 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 Vermögensberater bei der Erfüllung regulatorischer Erfordernisse sehr gut zu unterstützen und zu entlasten.

Ausland

Besonderer Erwähnung bedürfen die Ausweitung und die Neuordnung unserer Aktivitäten in der Schweiz. Wir konnten dort mit Wirkung zum 1. Januar 2022 eine Mehrheitsbeteiligung an der Global Sana AG mit Sitz in Zürich erwerben und haben in diesem Kontext im Herbst 2021 die Schweizer Vermögensberatung Holding AG gegründet, unter der wir zukünftig unsere Aktivitäten in der Schweiz gesellschaftsrechtlich bündeln. Mit der Beteiligung an der Global Sana AG konnten wir unsere Beratungskapazitäten und die Anzahl unserer Kunden in der Schweiz signifikant ausbauen. Das Unternehmen war bislang insbesondere im Bereich der Krankenversicherung aktiv. Ziel ist es, gemeinsam mit den bisherigen geschäftsführenden Eigentümern das Unternehmen mit seinen Beratern Schritt für Schritt an unsere bewährte Allfinanzberatung heranzuführen und so eine Vielzahl von Wachstumschancen zu nutzen.

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

und ebenso individuell. All dies ist in seiner Gesamtheit selbst für Experten kaum noch überschaubar. Die Bürger werden auch in der Zukunft auf einen kompetenten „Helfer“ angewiesen sein. Und wer sollte dies besser können als ein gut ausgebildeter Vermögensberater, der alle genannten Bereiche fachlich abdeckt, die passenden Produkte vermitteln kann und vor Ort und persönlich mit Service hilft? Wir blicken deshalb mit Zuversicht in die Zukunft, denn unsere 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 wird die Corona-Pandemie für beendet erklärt, verbunden mit einer weiteren Erholung der Weltwirtschaft? Wie entwickeln sich die Inflation und die durch Corona nochmals deutlich angestiegenen Verschuldungsquoten der Länder und welche Zinsentscheidungen treffen darauf aufbauend die Zentralbanken weltweit? Gibt es 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 Vermittlung am Ende immer noch komplexer gemacht haben oder gar unsere Haupteinkommensquelle, die Provisionen, in Frage stellen? Oder wie konkretisieren sich die Pläne der neuen Bundesregierung, allen voran die zur Reform des für unser Unternehmen besonders wichtigen Systems der Alterssicherung? All dies sind 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 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 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 Vermögensberater gezahlten Provisionen und für deren Karriereplanung. Unabhängig davon ist es unser Ziel, bezogen auf Gesamtumsatz und -ertrag sowie Anzahl der Kunden 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 2022 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

2022 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 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 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:

- Bedingt durch die Corona-Pandemie haben wir schon im Jahr 2020 die Professionalisierung unserer Vermögensberater durch zusätzliche digitale Beratungs- und Kommunikationsinstrumente vorangetrieben und die Geschäftsabwicklung gemeinsam mit unseren Partnergesellschaften optimiert. Unseren Vermögensberatern verschafft all dies weitere Wettbewerbsvorteile, die nach unserer Einschätzung über die Pandemie hinaus bestehen bleiben werden.
- 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 als in der ebenfalls wachstumsstarken Lebensversicherung. Mit dieser Diversifizierung konnten wir eine tendenzielle Anfälligkeit unserer Gesamteinnahmen für politische und regulatorische Risiken im Bereich der privaten Altersvorsorge reduzieren. Die Entwicklung stellt darüber hinaus unter Beweis, dass wir unsere Allfinanzkonzeption weiter verbessert und mit ganz neuen Geschäftssegmenten wie zum Beispiel dem Vermögensaufbau mit physischem Gold sogar verbreitert haben. In diesen Möglichkeiten sehen wir erhebliches Wachstumspotential für die kommenden Jahre.
- Die im November 2001 geschlossene, strategische Partnerschaft unseres Unternehmens mit der Deutschen Bank 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 eingeordnet werden. Vor diesem Hintergrund haben wir gemeinsam mit unserem Bankpartner und seinem Tochterunternehmen DWS Investments für das Jubiläumsjahr 2022 vielfältige Innovationen, Sonderkonditionen und vertriebsfördernde Maßnahmen in die Wege geleitet. Wir gehen fest davon aus, dass wir im Sinne unserer Kunden mit diesen Aktivitäten viele wachstumsfördernde Impulse im Bank- und Investmentgeschäft setzen können.
- 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.

- Wir erwarten, dass auch in den kommenden Jahren die Finanzmärkte mit den sie bestimmenden Faktoren dynamisch bleiben. Dies ist immer mit Beratungsbedarf und mit der Notwendigkeit der Überprüfung bestehender Verträge vor allem im Bereich der Geldanlage verbunden. Die Nachfrage nach unserer Dienstleistung bleibt deshalb auf hohem Niveau.
- Wir gehen davon aus, dass sich die vergleichsweise starke Inflation etwas beruhigen, aber dennoch auf einem höheren Plateau einpegeln wird. Schon jetzt sehen sich unsere Vermögensberater zu diesem Thema vielen Fragen ihrer Kunden ausgesetzt. In der Notwendigkeit einer damit verbundenen Überprüfung und Neuausrichtung bestehender Verträge sehen wir gute Wachstumschancen. Insbesondere mit unserer sehr breiten Investmentfondspalette und mit der Möglichkeit der Vermögensstreuung in physisches Gold sollten wir selbst für den Fall anhaltender Inflation die richtigen Produkte im Angebot haben.
- Mit einem zumindest moderaten Zinsniveau wird die Nachfrage nach Immobiliendarlehen hoch bleiben. Dies bietet uns auch weiterhin viele Chancen für Beratung und Vermittlung.
- In einem Anstieg der Zinsen sehen wir für bestimmte Bereiche sogar neue Chancen. Dies gilt beispielsweise für sogenannte Forwarddarlehen und für das Bausparen. Denn ein maßgebliches Argument für den Abschluss eines Vertrages ist die Absicherung aktuell niedriger Finanzierungszinsen für die Zukunft. Im Übrigen würden steigende Zinsen auch die nach unserer Kenntnis in den letzten Jahren angespannte Ertragssituation der Bausparkassen verbessern und so die Verzinsung der Guthaben unserer Kunden einfacher machen.
- Die durch die Politik vorgegebenen Rahmenbedingungen werden entgegen allen gegenteiligen Bekundungen immer komplizierter. Ein Beispiel sind die Vorschläge der neuen Bundesregierung zur Rentenpolitik, 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 und zu beraten. Diese Aufgabe wird mit wachsender Komplexität immer wichtiger.
- Mit den Themen und Initiativen „Green Deal“, „Sustainable Finance“ und „ESG“ (Environment, Social, Governance) entstehen ganz neue Fragen der Bürger, wenn es um die Geldanlage und die Vorsorge geht. So müssen unsere Vermögensberater ab August 2022 ihre Kunden gezielt auch auf das Thema Nachhaltigkeit ansprechen. Wir werden die sich daraus ergebenden Chancen mit entsprechenden Qualifizierungsangeboten für unsere Vermögensberater und mit geeigneten Produkten gezielt nutzen. Wir gehen fest davon aus, dass das Interesse der Menschen an solchen Angeboten unabhängig von regulatorischen Vorgaben signifikant zunehmen wird.
- 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 beim Ausbau unserer Vertriebsorganisation 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 Vermögensberatertätigkeit. Immer

mehr zeigt sich so, dass unserer Meinung nach das Geschäftsmodell mit dem Prinzip der selbstständigen Vermögensberater Tätigkeit dem der Banken und Sparkassen mit Filialnetz und angestellten Beratern überlegen ist.

- Derzeit vollzieht sich auf dem Maklermarkt eine erhebliche Konsolidierung mit starken Konzentrations-tendenzen. 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

- Mit Sorge sehen wir die durch die Corona-Hilfsprogramme weltweit angewachsene Staatsverschuldung, von der auch Deutschland betroffen ist. Sie wird über Jahre die öffentlichen Haushalte belasten und die finanziellen Freiräume für notwendige Investitionen in die Energiewende, in die sozialen Sicherungssysteme und in die Infrastruktur einschränken. Insoweit sehen wir Vorboten von Steuererhöhungen und weiter steigenden Sozialversicherungsabgaben, die mit einer Beschneidung der verfügbaren Einkommen und so auch mit negativen Auswirkungen auf unsere Geschäftsmöglichkeiten verbunden wären.
- Nicht ganz ohne Sorge sehen wir auch weiterhin mögliche negative Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Beschäftigung. Unsere Erfolge hängen immer auch davon ab, ob unsere Kunden, seien es private oder gewerbliche, über ausreichend finanzielle Mittel verfügen, um Vermögen aufzubauen, sich abzusichern oder vorzusorgen. Wir sehen hier erste Signale, zum Beispiel im Einzelhandel, die auf über Einzelfälle hinausgehende existentielle Herausforderungen hindeuten. Solche Entwicklungen werden neben der Pandemie mit ihren Auswirkungen durch starken Verdrängungswettbewerb, durch digitale Geschäftsmodelle und durch die stark steigenden Ressourcen- und Energiepreise zusätzlich beschleunigt.
- Die höheren Inflationsraten der letzten Monate sind zwar mit Blick auf zusätzlichen Beratungsbedarf und Chancen in mehreren Bereichen unserer Geschäftstätigkeit positiv zu sehen. Auf der anderen Seite wirken sie sich in Verbindung mit Zinsen, die nach unserer Einschätzung noch länger unterhalb der Inflationsrate liegen werden, negativ auf die reale Wertentwicklung der von uns in den letzten Jahrzehnten sehr erfolgreich vermittelten Verträge mit Garantien aus. Daraus resultieren Bestandsrisiken, denen wir im Einzelfall mit entsprechenden Alternativangeboten begegnen können.
- In den USA hat die Inflation bereits zu Zinserhöhungen geführt. Die EZB hat bislang zumindest die die Zinsen drückenden Anleihekaufprogramme zurückgefahren. Erstmals seit vielen Jahren werden inzwischen auch wieder Bundesanleihen mit positivem Zins begeben. Und wegen der erhöhten Eigenkapitalanforderungen ist aktuell ein Anstieg der Zinsen für Immobiliendarlehen zu verzeichnen. Alle diese Effekte können sich bremsend auf die Finanzmärkte auswirken und insoweit auch auf uns.
- Ein stärkerer Anstieg der Zinsen würde vor allem Kunden treffen, die zu sehr niedrigem Zinssatz Immobiliendarlehen aufgenommen haben und diese prolongieren müssen. Sofern dies in der Breite

des Marktes zur finanziellen Überforderung aus Zins und Tilgung führen würde, ist mit Kreditausfällen und, wegen des dann schnell wachsenden Angebotes der zu verwertenden Immobilien, im Regelfall mit schnell sinkenden Immobilienpreisen zu rechnen. Derartige Effekte waren eine der Ursachen der Weltfinanzkrise im Jahr 2007 (Subprime-Krise) und hätten insoweit auch eine Auswirkung auf unser Geschäft.

- Die Planungen der Bundesregierung zur Rentenpolitik sehen wir ambivalent: Einerseits würde die Komplexität und mit ihr der Informationsbedarf der Bürger weiter zunehmen. Auf der anderen Seite zielen wesentliche Eckpunkte auf den Ausbau obligatorischer staatlicher Lösungen, die den privaten Haushalten weiteres verfügbares Einkommen und finanzielle Freiräume für private Altersvorsorge entziehen würden. Wir werden uns vor diesem Hintergrund im Rahmen unserer politischen Arbeit weiter für eigenverantwortliche Vorsorge in Verbindung mit staatlicher Förderung einsetzen.
- Dazu gehört auch die von uns schon seit langem geforderte Reform des Riesterparens. Ohne Absenkung bzw. Abschaffung der Bruttobeitragsgarantie ist das Produkt mit Blick auf Renditeerfordernisse und die Finanzierung unserer Vermittlungsprovision nicht mehr auskömmlich zu kalkulieren. Wir können es deshalb aktuell im Neugeschäft nicht mehr anbieten und sehen hier Umsatzrisiken, auf die wir mit einer Neupositionierung der Basisrente reagiert haben.
- Auch der von der Bundesregierung zugesagte Bestandsschutz für das Riesterparen ist ohne Reform weniger wert. Denn wegen der weiter bestehenden Bruttobeitragsgarantie und der komplexitätsbedingt hohen Verwaltungskosten lassen sich im aktuellen Zinsumfeld über die Zulagen hinausgehende Renditen nur schwer darstellen. Wir sehen insoweit das Risiko, dass aufgrund der von den Medien aufgegriffenen Kritik des Verbraucherschutzes unsere Kunden mit Riestervertrag zunehmend verunsichert werden.
- Im Laufe des Jahres 2022 treten neue gesetzliche Regelungen zur Vermittlung und zur Provision der Restschuldversicherung in Kraft. Wir gehen davon aus, dass diese vor allem die Ertragssituation der Banken und Sparkassen erheblich treffen werden. Die Risiken für unser Unternehmen sind gering, da die Einnahmen aus der Vermittlung von Restschuldversicherungen mit deutlich unter einem Prozent nur einen sehr geringen Anteil an den gesamten Umsatzerlösen und damit nur untergeordnete Bedeutung haben.
- Unser wichtigstes Kapital sind unsere Vermögensberater, von deren Anzahl und Qualität unser Erfolg ganz wesentlich abhängt. Naturgemäß haben wir allein altersbedingt jedes Jahr eine zunehmende Anzahl von Abgängen zu verzeichnen. Und die demografische Entwicklung in Deutschland wird dazu führen, dass es auch für uns immer schwieriger werden wird, junge Menschen am Arbeitsmarkt zu rekrutieren. Wir sehen hier Risiken für die Erhaltung und den Ausbau unserer Vertriebsorganisation, begegnen diesen aber schon jetzt mit großen Anstrengungen bei der Gewinnung neuer Vermögensberater.

Branchenrisiken

- Mit Ausnahme der Fondsgesellschaften leiden nahezu alle Anbieter in der Finanzbranche in ihren Vertragsbeständen unter den anhaltend niedrigen Zinsen. Selbst die mit Blick auf die Inflation zu erwartende Zinswende kann hier nur sehr schleppend zur Entlastung führen. Lebensversicherer sehen sich aktuell dazu gezwungen, bei einem Zinsanstieg ergebnisbelastende Abschreibungen auf festverzinsliche Wertpapiere vorzunehmen. Wir sehen vor diesem Hintergrund ein die gesamte Branche und damit auch unsere Partnergesellschaften treffendes Risiko eines weiter anhaltenden

Margenverfalls, der sich naturgemäß auch auf die Investitionsfähigkeit der Unternehmen auswirkt.

- Ausgehend von der Finanzkrise der Jahre 2008 - 2010 ist kein Jahr ohne neue gesetzliche Regeln für die Anbieter und Vermittler von Finanzprodukten vergangen. Viele der Regeln haben ihren Ursprung in der EU. Hinzukommen singuläre nationale Gesetze. Regulierung kann zu guten Marktergebnissen und echtem Verbraucherschutz beitragen. Wir sehen aber längst das Risiko einer Überregulierung, die immer höhere Kosten verursacht und Finanzprodukte immer komplizierter macht. Am Ende führt dies zu einer unnötigen Verteuerung der Produkte und zur Überforderung des Verbrauchers. Die Regulierung der Finanzbranche ist so aus unserer Sicht längst zu einem wachstumshemmenden Faktor geworden, der auch die Wettbewerbsfähigkeit der Branche im internationalen Vergleich schwächt.
- Die noch vor einem Jahr im Raum stehenden, uns direkt betreffenden Risiken einer Deckelung von Abschlussprovisionen in der Lebensversicherung hat nach unserer Ansicht für die neue Bundesregierung bislang an Bedeutung verloren. Nichtsdestotrotz wird dies gemäß unserer Einschätzung nach von Verbraucherschutzorganisationen weiter hartnäckig gefordert. Und das Thema Provisionen steht im Rahmen der Evaluierung von MIFID II und IDD sowie der so genannten Kleinanlegerstrategie auch auf der politischen Agenda der EU.
- Ein immer wieder prophezeites größeres Engagement der großen Internetunternehmen auf den Finanzmärkten mit dem Risiko stärkeren Wettbewerbs ist zumindest bislang ausgeblieben. Wir sehen die Ursachen in der aus deren Sicht fehlenden Attraktivität der realisierbaren Margen und im Regulierungsniveau, das der durchgängigen Digitalisierung Grenzen setzt und hohe Kosten verursacht. Im Übrigen sind wir sehr zuversichtlich, selbst für den Fall eines Markteintritts mit unserer Synthese aus persönlicher Beratung, Präsenz vor Ort und modernen digitalen Beratungs- und Kommunikationinstrumenten bestens gegen neue Wettbewerber gewappnet zu sein.

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 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 die Finanzstärke unserer Partnergesellschaften 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 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 naturgemäß 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 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 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.

Risiken aus sonstigen vertriebs- und beratungsunterstützenden Aktivitäten

Wir unterstützen die Vermittlungstätigkeit unserer 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 Vermögensberatern haben oder wenn die von uns zur Verfügung gestellten Instrumente nicht praxismäßig 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 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 die Beratungstätigkeit unserer 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 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 Vermögensberater auf unsere hohen Beratungsstandards, denen in den Tests durch unabhängige Ratingagenturen und Marktforschungsinstitute regelmäßig Bestnoten erteilt werden. In Einzelfällen auftretenden Missständen in der Praxis begegnen wir im Vorfeld durch systemische Frühwarnindikatoren sowie durch Qualitätssicherung und -management über unsere Direktionen, die die Beratungstätigkeit der zugehörigen 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.

Dem mit unserem Geschäft verbundenen Unternehmerrisiko aus der Haftung für noch nicht verdiente und bereits ausgezahlte Provisionen begegnen wir systematisch mit entsprechenden Haftungsregelungen in den Verträgen mit unseren Vermögensberatern, mit Überwachung des eingereichten Geschäfts und mit einer umfänglichen, über dem Durchschnitt des Markts liegenden Eigenkapitalquote.

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 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.
- Und die Primärhaftung für fehlerhafte Beratung liegt bei unseren 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 Vermögensberater geleisteten Zahlungen (Provisionen und finanzielle Sonderleistungen).

Zur Absicherung von Stornorisiken werden entsprechende Einbehalte mit den 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 im zweiten Jahr der Corona-Pandemie als durchweg krisenfest und nachhaltig erfolgreich erwiesen. Die Geschäftsergebnisse des Jahres 2021 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.

4. Der Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

Der Vorstand hat im Hinblick auf die Abhängigkeit der Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG von der Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH gemäß § 312 Aktiengesetz einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufzustellen. Dieser schließt mit folgender Erklärung: "Unsere Gesellschaft hat nach den Umständen, die uns zum Zeitpunkt der Vornahme aller Rechtsgeschäfte mit verbundenen Unternehmen bekannt waren, bei jedem dieser Geschäfte eine angemessene Gegenleistung erhalten. Andere als die aufgeführten Rechtsgeschäfte auf Veranlassung oder im Interesse von verbundenen Unternehmen hat unsere Gesellschaft im Geschäftsjahr 2021 nicht vorgenommen. Ebenso wenig hat sie im Jahr 2021 Maßnahmen auf Veranlassung oder im Interesse dieser Unternehmen getroffen oder unterlassen"

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH, Marburg/Lahn

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH, Marburg/Lahn, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2021, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, dem Konzern-eigenkapitalspiegel und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2021 sowie dem Konzernanhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2021 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2021 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2021 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.

- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Frankfurt am Main, den 9. Dezember 2022

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Hahn
Wirtschaftsprüfer

Disser
Wirtschaftsprüfer