

Finanzvertriebe auf dem Prüfstand

Finanzvertriebe bieten ihren Partnern ein immer breiteres Spektrum an Unterstützung an: Von Social-Media-Kampagnen über Online-Beratung bis hin zu spezialisierten Apps oder Portalen. Zudem schreitet der Einsatz von Künstlicher Intelligenz voran. Was genau die Vertriebe ihren Partnern bieten und wie sie sich voneinander unterscheiden, zeigt der finanzwelt-Vertriebsnavigator 2025.

Für viele Berater ist der Einstieg in die Branche eng mit einem Finanzvertrieb verbunden. Dort sammeln sie erste Erfahrungen, erhalten Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten und bauen ihre Beratungskompetenz aus. Manche gehen später den Weg in die Selbstständigkeit als Makler, andere finden in einem Vertrieb dauerhaft die passende Heimat.

Während Maklerpools in ihren Leistungen immer ähnlicher werden, unterscheiden sich die Finanzvertriebe nach wie vor noch etwas deutlicher voneinander, in ihrer Philosophie, ihrer Ausrichtung und den Angeboten. Der finanzwelt-Vertriebsnavigator will diese Unterschiede sichtbar machen und liefert Maklern, Vermittlern und allen Brancheninteressierten einen Überblick, welche Vertriebe welche Schwerpunkte setzen, welche Unterstützung sie ihren Vertriebspartnern bieten und wie sie sich am Markt positionieren.

Auch 2025 hat finanzwelt bei den Finanzvertrieben eine Reihe zentraler Leistungsangebote abgefragt: in den Bereichen Weiterbildung, Marketing, Prozesse, Service, Verwaltung und vieles mehr. Hinzu kommen Kennzahlen wie die Anzahl aktiver Vertriebspartner, der testierte Provisionsumsatz 2024 sowie Angaben zur Eigentümerstruktur. In diesem Jahr haben folgende acht Branchen-Player am finanzwelt-Vertriebsnavigator teilgenommen: DVAG, OVB, Königswege, DBFP, BVF, BSC, Finanzprofi und RWS. Die Tabellen mit wichtigen Leistungsmerkmalen sind auf den folgenden Seiten abgebildet.

Wie das Ergebnis der Befragung zeigt, bieten Finanzvertriebe ihren Partnern vor allem im Marketing ein breites Spektrum an Unterstützung. Besonders häufig setzen sie auf Endkunden-Veranstaltungen (87,5 %), die weiterhin ein zentrales Instrument zur Kundenbindung darstellen. Daneben nutzen

viele Vertriebe klassische Kanäle wie Brief-Mailings (62,5 %) und Anzeigen (50 %), kombinieren diese aber zunehmend mit digitalen Formaten. Fertige Social-Media-Kampagnen, Landing-Pages, Leads und Videoproduktionen gehören bei 62,5 % der Unternehmen bereits zum Standard, ebenso wie Außenwerbung. Ergänzend bieten einige E-Mail-Kampagnen (50 %), Homepage-Baukästen (37,5 %) und digitale Magazine an.

Um die Effizienz für die Berater zu steigern, kommt es natürlich besonders auf digitale Vertriebsunterstützungen an. Hier gehört die Online-Beratung bei allen Vertrieben (100 %) zum Standard, dicht gefolgt von der digitalen Unterschrift (87,5 %). Auch Endkunden-Portale oder -Apps (75 %) sowie DSGVO-konforme Prozesse wie digitale Einwilligungen und Beratungsprotokolle (je 75 %) sind weit verbreitet. Ergänzend setzen viele auf Berater-Apps mit Scanner-, Chat- oder Signaturfunktionen (62,5 %). Spezialisierte Anwendungen wie Bank-Konto-Analysen, flexible Online-Formulare oder Immobilienbewertungen (je 25 %) spielen bislang eine Nischenrolle. Noch selten genutzt werden die digitale Rentenübersicht oder Online-Identitätsprüfungen (je 12,5 %).

In der aktuellen Befragung wurde erstmals auch der Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) in den Vertrieben untersucht. Am häufigsten nutzen die Unternehmen KI bereits zur Datenextraktion aus Dokumenten (50 %) und zur Prozesssteuerung (50 %), also vor allem in administrativen Bereichen. Datenauswertung (37,5 %) gewinnt ebenfalls an Bedeutung. Erste Schritte in Richtung Beratung (25 %) sowie KI-gestützte Chatbots auf Homepages (25 %) zeigen, dass die Technologie zunehmend auch in der direkten Interaktion zum Einsatz kommt. Noch selten ist KI bei Weiterbildung und Qualifizierung (12,5 %).

Beim Thema Unterstützung der Vertriebspartner im Umgang mit Künstlicher Intelligenz befinden sich viele Vertriebe noch in einer frühen Phase. Am weitesten verbreitet ist die Vermittlung von Grundlagenwissen (62,5 %), so dass Partner ein Verständnis für Potenziale und Grenzen der Technologie entwickeln können. Beratungsdokumentation (37,5 %) wird ebenfalls von einigen Häusern aktiv begleitet, was die

Effizienz und Qualität der Prozesse erhöht. In der direkten Beratung (12,5 %) spielt KI bislang nur eine untergeordnete Rolle. Anwendungen wie Onboarding neuer Kunden oder Chatbots für die Homepage werden aktuell von keinem der befragten Vertriebe unterstützt.

Der finanzwelt-Vertriebsnavigator zeigt, welche Vertriebe zukunftsorientiert aufgestellt sind und dient Maklern, Vermittlern und Interessierten als praxisnahes Instrument, um

den passenden Partner zu finden. Insgesamt entwickeln sich die Finanzvertriebe in zahlreichen Bereichen dynamisch weiter. Die Partner profitieren von einem breiten Spektrum an Unterstützung, das effiziente Prozesse ermöglicht und neue Chancen für die Kundenansprache eröffnet. Während die Digitalisierung längst Standard ist, steckt der Einsatz von Künstlicher Intelligenz noch in den Kinderschuhen. Wer hier frühzeitig Kompetenzen aufbaut, kann sich entscheidende Wettbewerbsvorteile sichern. (mho)

Allgemeines	Anzahl aktive Vertriebspartner	Altersdurchschnitt Vertriebspartner	Anzahl Innendienstmitarbeiter	Testierter Provisionsumsatz 2024 in Euro
BSC Die Finanzberater GmbH	40	43	12	4.900.000,00
BVF - Betreuungsgesellschaft für Vermögens- und Finanzplanung GmbH	150	55	15	3.000.000,00
dbfp Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung AG	67	52	6	6.318.000,00
Deutsche Vermögensberatung (DVAG)	18.000		über 800	2.504.002.807,64
finanzprofi AG	106		32	6.354.931,00
Königswege GmbH	1.800	27	22	34.710.000,00
OVH Holding AG	6.278	35	751	228.400.000,00
RWS Vermögensplanung AG	235	56	30	7.807.000,00



Peter Lissek
Geschäftsführer
BVF GmbH



Wir alle leben in einer Zeit des dramatischen Wandels. Wann immer sich Märkte ändern, müssen sich die Menschen anpassen. Unsere Wirtschaftskanzlei, die BVF GmbH, die sich mit der finanziellen Freiheit von Menschen beschäftigt, gibt es seit 1993 und wir passen uns den neuen Gegebenheiten an. Als moderne Wirtschaftskanzlei haben wir festgestellt, dass sowohl die hohen Steuerzahlungen als auch die Inflation nicht nur ein großes Ärgernis für die Menschen sind, sondern auch einen Großteil des Vermögens kostet. Deshalb helfen wir bei der Steuergestaltung und Steueroptimierung mit einem Netzwerk von Spezialisten. Wir nennen das die neue Generation von Wirtschaftsberatung, die nicht nur klassische Produkte wie Immobilien, Edelmetalle, Versicherungslösungen und vieles mehr bietet, sondern auch Gesellschaftsformen wie Holdingstrukturen, Genossenschaften, Vereine oder Stiftungen sowie EWIVs nutzt, um den Menschen zu helfen, mehr aus ihrem Geld zu machen, um persönliche und finanzielle Freiheit zu erlangen. Gerade das unterscheidet uns von vielen klassischen Wirtschaftsberatungen.

Eigentümerstruktur	Inhabergeführt	Streubesitz	Produktgeber sind am Unternehmen NICHT mehrheitlich beteiligt	Produktgeber sind am Unternehmen mehrheitlich beteiligt	Vertriebspartner sind am Unternehmen beteiligt
BSC Die Finanzberater GmbH	X				X
BVF - Betreuungsgesellschaft für Vermögens- und Finanzplanung GmbH	X				
dbfp Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung AG	X				
Deutsche Vermögensberatung (DVAG)	X		X		
finanzprofi AG				X	
Königswege GmbH	X	X			X
OVB Holding AG		X		X	
RWS Vermögensplanung AG	X		X		X



Robin Berkemeier
Mitglied des Vorstandes
RWS Vermögensplanung AG



Die RWS Vermögensplanung AG agiert dank ihrer unternehmerischen Freiheit wie ein agiles Segelboot: klarer Kurs, schnelle, sichere Manöver und stets ein Blick nach vorn. Unser USP: Wir verbinden fast 50 Jahre Erfahrung mit dem Mut, neue Wege zu gehen – von nachhaltigen Investmentlösungen bis zur Kooperation mit dem WWF Deutschland im Anlageausschuss unseres RWS-Aktienfonds (ISIN: DE0009763300). Während viele Marktteilnehmer in den Strömungen der Konsolidierung an Beweglichkeit verlieren, setzen wir auf Persönlichkeit, konsequente Digitalisierung, zukunftsorientierte Nachfolgekonzepte und klare Unternehmenswerte. Das macht uns zum Branchenvorreiter und zukunftsfähig: Wir lenken Kapital dahin, wo es Rendite schafft und gleichzeitig Verantwortung übernimmt. Wer den Mut hat, neue Segel zu setzen, bestimmt die Richtung – für unsere Kunden, den Markt und die persönliche Zukunft.“



Ralf Reiniger
Vorstandsvorsitzender
dbfp AG



In einem Markt, der von Konzentration und Standardisierung geprägt ist, setzt die dbfp AG auf unternehmerische Freiheit, partnerschaftliche Zusammenarbeit und echte Unabhängigkeit in der Beratung. Unsere Berater profitieren von individuellen Karrierewegen, moderner technologischer Unterstützung und einem wertschätzenden Umfeld. Die strategische Partnerschaft mit der Fürst Fugger Privatbank stärkt unsere exklusive Marktposition und eröffnet Zugang zu hochwertigen Finanzlösungen. Unser vollständig eigenkapitalfinanziertes Geschäftsmodell steht für Stabilität, Nachhaltigkeit und langfristige Eigenständigkeit. So bleibt die dbfp AG auch in einem dynamischen Umfeld ein zukunftssicherer Partner für leistungsorientierte Berater.



Robert Peil
Mitglied des Vorstandes
DVAG



In einem dynamischen Marktumfeld bleibt unser wichtigstes Alleinstellungsmerkmal konstant: Wir fördern unternehmerische Persönlichkeiten, die eigenverantwortlich handeln und berufliche Perspektiven ergreifen – oft solche, die sie sich anfangs selbst gar nicht zugetraut hätten. Mit klaren Werten, individueller Freiheit und einem partnerschaftlichen Miteinander ist unsere Unternehmenskultur keine Floskel, sondern gelebte Praxis: im Dialog, im Mentoring und in der täglichen Zusammenarbeit. Das macht uns besonders attraktiv für Nachwuchstalente. Wer bei uns startet, erhält nicht nur fachliche Qualifikation, sondern auch persönliche Stärkung und eine klare Wertebasis. Unsere 50-jährige Geschichte zeigt: Eine starke Kultur ist kein Rückblick, sondern der Treiber für nachhaltigen Erfolg. Als inhabergeführtes Familienunternehmen denken wir langfristig – und bleiben so auch künftig ein Ort, an dem Menschen gemeinsam wachsen und Verantwortung übernehmen.



Dr. Patrick Afflerbach
Vorstand
finanzprofi AG



Die finanzprofi AG baut ihr Erfolgsmodell auf drei zentrale Säulen: exzellenten Service, hochwertige Beratung und eine zukunftsorientierte Ausbildung. Unser Anspruch ist vielfach bestätigt. So zählen wir zu den Preisträgern von „Top Service Deutschland 2025“. Ein Beleg für Kundenorientierung und Servicequalität. Die Kundenzufriedenheit ist der Mittelpunkt unseres Handelns. Mit der individuellen Finanzanalyse bieten wir eine maßgeschneiderte, kompetente und persönliche Beratung. Im Wettbewerbsumfeld setzen wir auf unsere Stärken und fördern gezielt junge Talente, um dauerhaft konkurrenzfähig zu bleiben. Unsere moderne Unternehmenskultur spricht besonders junge Menschen an, die sich für Finanzen begeistern. Dabei ermöglicht unser smartes Entwicklungsprogramm eine fundierte fachliche Qualifizierung und persönliche Weiterentwicklung. Ideale Voraussetzungen für beste Perspektiven in der Branche. Zufriedene Kunden und moderne, gut ausgebildete Berater sind unser bewährtes Erfolgsrezept im Wettbewerb.

Marketing-Unterstützung	Endkunden-Veranstaltungen	Brief-Mailings	Fertige Social-Media-Kampagnen	Fertige Landing-Pages	Leads	Videoproduktionen	Außenwerbung	Anzeigen	E-Mail-Kampagnen	Homepage-Baukasten	Endkunden-News/ Digitales Kundenmagazin	Digitales Gewerbemagazin
BSC Die Finanzberater GmbH	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X
BVF - Betreuungsgesellschaft für Vermögens- und Finanzplanung GmbH	X					X				X		
dbfp Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung AG	X	X	X	X	X		X	X	X			
Deutsche Vermögensberatung (DVAG)												
finanzprofi AG	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Königswege GmbH	X		X	X	X		X					
OVB Holding AG	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
RWS Vermögensplanung AG	X	X				X						



Christian Höfel
CEO
OVV Vermögensberatung AG



Unser USP ist die Kombination aus internationaler Erfahrung, unabhängiger Produktauswahl und einer jungen Vertriebsbasis. Unsere Führungskräfte sind im Schnitt 45 Jahre alt, neue Kollegen rund 35 Jahre. Diese Mischung sorgt für frische Perspektiven in der Beratung, die wir durch ein breites Spektrum zertifizierter Weiterbildungen und moderne digitale Tools gezielt fördern. Als Teil der börsennotierten OVB Holding AG stehen wir für Transparenz, Stabilität und nachhaltiges Wachstum. Besonders wichtig ist für uns die persönliche, langfristige Begleitung unserer Kunden in allen Lebensphasen – sie unterscheidet uns klar vom Wettbewerb. Dank unserer Innovationsoffensive in Weiterbildung und Digitalisierung bleiben wir auch in einem sich konsolidierenden Markt zukunftsfähig und gestalten Finanzberatung aktiv für die nächste Generation.



Christian Schwalb
Gründer und Geschäftsführer
BSC | Die Finanzberater GmbH



Aus Kundensicht ist unser USP sicherlich die Konzentration auf Fachleute aus dem Finanzbereich bei unserer Vertriebspartnerauswahl. Wir beschäftigen ausschließlich ausgebildete Finanzexperten in Vollzeit, und alle Kollegen beraten stets die Themen, welche sie mit ihrer erlernten Expertise auch bedienen können. Im Marktvergleich unterscheidet uns aber am stärksten unsere Firmenphilosophie der #Expertenfamilie. Uns ist eine sehr familiäre Atmosphäre sehr wichtig, gepaart mit einem hohen fachlichen Anspruch an alle Berater. Wir können uns aufgrund unserer Firmenphilosophie über sehr langfristige Partnerschaften freuen. In der Regel sind Partner und Mitarbeiter für uns im Schnitt weit mehr als 15 Jahre tätig. Im Zuge solch langer Partnerschaften und bedingt durch unseren Allfinanz-Ansatz, resultieren daraus heute breite Cross-Selling-Quoten und gewachsene Vertragsbestände. Wir erzielen heute bereits ca. 50 % unserer Umsatzerlöse aus wiederkehrenden Umsätzen, was unsere Planungssicherheit unterstützt. Unsere Zukunftsfähigkeit behalten wir aber nur durch unseren Anspruch, uns immer wieder weiter zu entwickeln auf allen Ebenen. Stillstand bedeutet bekanntlich Rückschritt.

Digitale Vertriebsunterstützung	Online-Beratung	Digitale Unterschrift	Endkunden-Portal oder -App	Berater-App (Scanner, E-Signatur, Chat...)	Import Digitale Rentenübersicht	Online-Identitätsprüfung	Digitaler Einwilligungsprozess (DSGVO)	Digitaler Beratungsprotokoll-Prozess	Bank-Konto-Analyse des Endkunden	Integrierte und flexible Endkunden-Formulare (Forms)	Immobilienbewertung
BSC Die Finanzberater GmbH	X	X	X	X			X			X	
BVF - Betreuungsgesellschaft für Vermögens- und Finanzplanung GmbH	X		X								
dbfp Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung AG	X	X	X	X			X	X			
Deutsche Vermögensberatung (DVAG)	X	X	X	X			X	X	X	X	X
finanzprofi AG	X	X		X	X		X	X			
Königswege GmbH	X	X	X	X			X	X			X
OVB Holding AG	X	X	X			X	X	X			
RWS Vermögensplanung AG	X	X						X	X		



Stefan Gierschke
Geschäftsführer
Königswege GmbH



Wir bei Königswege denken bewusst anders: Wir hinterfragen Gewohntes, gehen neue Wege und schaffen echte Mehrwerte für unsere Partner und Kunden. Während sich der Markt zunehmend konzentriert, setzen wir auf Dynamik, Innovationskraft und die Überzeugung, dass frische Ideen immer ihren Platz finden werden. Zukunftsfähigkeit bedeutet für uns, kontinuierlich mit der Zeit zu gehen, statt ihr hinterherzulaufen. Unser Fundament bilden starke, vertrauensvolle Kooperationen, die von Respekt und Loyalität getragen werden. So behaupten wir uns nicht nur im Wandel – wir gestalten ihn aktiv mit.

Einsatz von KI	Keinen	Datenextraktion aus Dokumenten	Prozesssteuerung	Beratung	Datenauswertung	KI-Chatbot für die Homepage (Erstansprache potenzielle Partner)	Onboarding neuer Partner	Weiterbildung und Qualifizierung der Partner und Innendienstes
BSC Die Finanzberater GmbH		X		X				
BVF - Betreuungsgesellschaft für Vermögens- und Finanzplanung GmbH	X							
dbfp Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung AG	X							
Deutsche Vermögensberatung (DVAG)		X	X					
finanzprofi AG		X	X		X			
Königswege GmbH			X		X	X		
OVB Holding AG		X	X		X			X
RWS Vermögensplanung AG				X		X		

Unterstützung der Vertriebspartner beim Einsatz von KI	Keine	Grundlagen	Beratung	Onboarding neuer Kunden	KI-Chatbot für die Homepage	Beratungsdokumentation
BSC Die Finanzberater GmbH		X				
BVF - Betreuungsgesellschaft für Vermögens- und Finanzplanung GmbH						
dbfp Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung AG	X					
Deutsche Vermögensberatung (DVAG)		X				X
finanzprofi AG		X	X			X
Königswege GmbH		X				X
OVB Holding AG		X				
RWS Vermögensplanung AG	X					