

Aragon kauft mobilen Vertrieb der DAB Bank

Finanzdienstleister will sich auf die Beratung reicher Kunden fokussieren – Konkurrenz für MLP

Der börsennotierte Finanzvertrieb Aragon kauft den mobilen Vertrieb der Unicredit-Tochter DAB Bank. Übernommen werden mit der SRQ Finanzpartner 90 Berater mit rund 10 500 Kunden. Geplant ist, mit der neuen Einheit und dem bereits bestehenden Geschäft insbesondere die vermögende Kundschaft anzusprechen.

Börsen-Zeitung, 5.10.2011
jur Frankfurt – Die Aragon mit Sitz in Wiesbaden hat die Betreuung vermöglicher Kunden als Zielsegment für sich entdeckt. Bereits 2009 hat Aragon die Österreich-Einheit der MLP übernommen, vergangenes Jahr folgte der Kauf des Kölner Finanzvertriebs Finum Finanzhaus (vgl. BZ vom 14.8.2010). Die drei Gesellschaften sollen nun eine Einheit bilden, die mit 250 Beratern 60 000 Kunden betreut. Die Assets under Administration sollen sich auf rund 1,5 Mrd. Euro belaufen, wobei die SRQ Finanzpartner stattliche 1,4 Mrd. Euro mitbringt.

Im sogenannten Mass-Affluent-Segment befinden sich nach der Definition von Aragon Kunden mit einem Einkommen oder Einkommenspotenzial um die 100 000 Euro im Jahr und/oder liquidem Vermögen ab 50 000 Euro. „Das Segment ist attraktiv, diese Kunden schätzen eine ganzheitliche Beratung“, sagt Aragon-Finanzvorstand Wulf Schütz im Gespräch mit der Börsen-Zeitung. Zudem könnten Unternehmen in diesem Segment ordentlich Geld verdienen, Schütz spricht von einer Ebit-Marge zwischen 10 und 15 %.

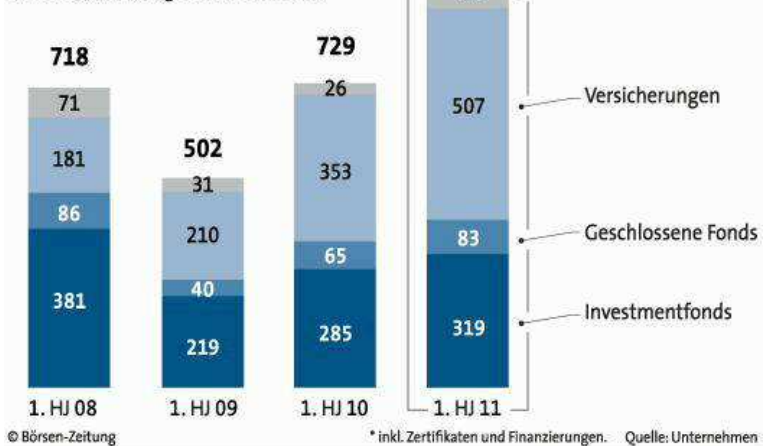
„Der Markt für ganzheitliche Vermögens- und Vorsorgeberatung wird zukünftig neben dem Broker-Pool und dem Massenmarkt-Segment eine der drei Säulen im Aragon-Konzern sein“, erläutert Sebastian Grab-

maier, Vorstandsvorsitzender der Aragon AG. Die Aragon tritt in diesem Segment in die direkte Konkur-

So brach das Vorsteuerergebnis im zweiten Quartal um über ein Drittel auf 6,1 Mill. Euro ein (vgl. BZ vom

Produktabsatz steigt

Aufteilung des Vertriebs der Aragon nach Produktkategorien in Mill. Euro



renz zur MLP, die sich auf die Beratung von Akademikern fokussiert hat. Ebenso versuchten zuletzt vermehrt Banken, die vermögendere Kundschaft für sich zu gewinnen. „Das ist ein Kundensegment, das in den kommenden Jahren wachsen wird“, sagte z. B. der Commerzbank-Privatkundenvorstand Martin Zielke Mitte September im Interview der Börsen-Zeitung. „Das wollen wir nutzen.“

Von der DAB Bank kauft die Aragon mit 82,25 % eine Mehrheitsbeteiligung an der 2003 gegründeten SRQ mit Sitz in Berlin. Die restlichen Anteile verbleiben im Besitz des Managements, der Finanzplaner und der Mitarbeiter der Gesellschaft. Die Münchener Direktbank hatte zuletzt die Volatilität an den Aktienmärkten voll zu spüren bekommen.

27. Juli). Wie viel Geld mit dem Verkauf der SRQ nun in die Kasse der DAB fließt, teilten die beteiligten Unternehmen jedoch nicht mit. Zudem fehlt noch die Zustimmung der Aufsicht.

Die DAB Bank ist nicht das erste Institut, das sich vom mobilen Vertrieb verabschiedet. Auch die Comdirect hat das Geschäft, das über die Comdirect Private Finance lief, bereits geschlossen. Ebenso verabschiedeten sich SEB und Cortal Consors 2009 aus der mobilen Beratung. Große mobile Vertriebe hat aber z. B. weiterhin die Postbank mit rund 4 000 Beratern in 900 Beratungszentren in ganz Deutschland. Auch die Deutsche Bank hat noch eine eigene Vertriebsorganisation mit 1 400 selbständigen Finanzberatern.