

Small Caps: Große Erträge  
mit kleinen Werten

Generation 50plus: Optimal für  
den Ruhestand vorsorgen

Investieren  
wie die Profis

Ferienimmobilien  
**Preise und Mieten**  
Die besten Standorte für Kapitalanleger

Martin Bockelmann,  
Vorstandsvorsitzender xbAV,  
über die Vorteile der  
Digitalisierung in  
der betrieblichen  
Altersversorgung

**TOP-THEMA**

**Investment für  
volatile Märkte:**

Wandelanleihen  
federn mögliche  
Verluste ab

**Sonderveröffentlichung  
40 Jahre RWS AG**

Betriebliche Altersvorsorge reloaded

**Erfolgskonzept  
Betriebsrente**

Das macht die neue bAV noch besser

# Tradition und Kontinuität

Individuelle Vermögensplanung und Finanzberatung kennzeichnen seit 40 Jahren das Geschäft des Hannoveraner Finanzvertriebs RWS AG. Was so leicht klingt, ist in der heutigen schnelllebigen Zeit keineswegs selbstverständlich. Doch das 1978 durch Waldemar von Roon gegründete Unternehmen – noch immer ist er als Finanzvorstand an Bord – macht bis heute genau das. Es berät Menschen in allen Fragen rund um ihr Vermögen und ihre Geldanlage – und das unabhängig von Banken, Versicherungen oder Fondsgesellschaften.

Regulierung und sich verändernde Anlagebedürfnisse der Menschen haben in den letzten 40 Jahren immer wieder neue Weichenstellungen in der Beratung erfordert. Und auch das Thema Digitalisierung löste in der jüngeren Vergangenheit so manche Maßnahme aus, um die Wettbewerbsfähigkeit des Finanzvertriebs zu sichern.

Für die kommenden 40 Jahre erwartet die RWS AG ein großes Wachstumspotenzial und sieht sich dafür bestens aufgestellt. Denn immer mehr Finanzvermittler und Finanzmakler verlassen aufgrund der stärkeren Regulierung den Markt, so dass sich die Teilnehmer in den vergangenen zehn Jahren von 450.000 auf 230.000 Vermittler und Makler verringert haben. Der Beratungsbedarf der Kunden – zumal qualitativ hochwertig – ist hingegen gestiegen und die entstandene Beratungslücke muss geschlossen werden. „In den meisten Branchen in Deutschland herrscht ein Verdrängungswettbewerb, das heißt dass nur dann neue Produkte platziert werden können, wenn ein Mitbewerber verdrängt wird. Der Finanzdienstleistungsmarkt wächst von Tag zu Tag und bietet somit einen idealen Einstieg für Menschen, die in unserer Branche Karriere machen wollen und Geld verdienen möchten“, so Jörg Christian Hickmann, seit dem vergangenen Jahr Vorstandschef und seit 2006 Mitglied des RWS-Vorstands. „Um den erhöhten Beratungsbedarf gerecht zu werden, suchen wir deutschlandweit hauptberufliche Berater und Interessierte, die sich im Nebenberuf verwirklichen wollen“, ergänzt Vertriebsvorstand Jens Burmeister.



Die RWS Führungsmannschaft: 1. Reihe von links: Jörg Christian Hickmann, Vorstandsvorsitzender; Jens Burmeister, Vertriebsvorstand; 2. Reihe von links: Dirk Meyer, Rüdiger Malinowski, Manfred Kohl, Detlef Meier (alles RWS-Generaldirektionsleiter).

---

## INHALT

### 50 Was bisher geschah

Die Unternehmensgeschichte des Hannoveraner Finanzvertriebs RWS AG, von seiner Gründung im Jahre 1978 bis heute im Überblick

### 52 „Vertrauen kann durch keine Maschine ersetzt werden“

Interview mit Jörg Christian Hickmann, Vorstandschef, und Jens Burmeister, Vertriebsvorstand, über die Regulierung der Finanzbranche und die Zukunft der persönlichen Beratung

RWS-JUBILÄUM

## Was bisher geschah

Seit ihrer Gründung im Jahr 1978 ist die RWS auf individuelle Vermögensplanung und Finanzberatung spezialisiert. Ein Überblick über die Unternehmensgeschichte von der Gründung bis heute.

**1978** Gründung in Hannover durch Waldemar von Roon als RWS Gesellschaft für Planung und Vermittlung von Vermögensanlagen mbH, Vertriebspartner der ersten Stunde sind die noch heute aktiven Generaldirektionsleiter Rüdiger Malinowski und Detlef Meier.

### Motive:

- Ein von Banken und Versicherungen, Bausparkassen und Fondsgesellschaften unabhängiges Unternehmen.
- Schwerpunkt der Vermögensbildung mit offenen Investmentfonds.
- Beteiligung der Mitarbeiter und Vertriebspartner am Unternehmen.

**1980** Die RWS-Akademie nimmt die ersten Prüfungen zum Allfinanzkaufmann ab.

**1982** Start des ersten computergestützten RWS-Finanzgutachtens.

**1984** Rüdiger Malinowski wird mit fünf Prozent am Unternehmen RWS beteiligt.

**1986** Gründung des RWS-Versorgungswerks zur Absicherung der Vertriebspartner im Alter.

**1987** Erster Verkaufsfilm „Zukunft mit System“.

**1991** Umwandlung der RWS GmbH in eine Aktiengesellschaft: Waldemar von Roon wird Vorstandsvorsitzender, Ursel Schröder leitet das Ressort Verwaltung.

**1993** Auflage der ersten exklusiven RWS-Investmentfonds RWS-Wachstumsfonds-MI und RWS-Renditefonds-MI in Kooperation mit dem Bankhaus Metzler.

**1994** Einzug in die heutige Firmenzentrale in Hannover.

**1994** Detlef Meier hat die oberste Karrierestufe im RWS-System nachvollzogen.

**1996** Kauf der heutigen Firmenzentrale

**1997** Auflage eines weiteren RWS-Fonds: RWS-Aktienfonds-Veritas in Kooperation mit der Société Générale.

**1998** RWS führt die Dokumentationspflicht im Vorsorge- und BU-Bereich ein.

**1999** Detlef Meier feiert mit seiner Generaldirektion den RWS-Umsatzrekord.

**2000** Auflage eines weiteren RWS-Fonds: RWS-Dynamik-Veritas in Kooperation mit der Société Générale. Bei diesem Fonds handelt es sich um einen Dachfonds.

**2000** Dirk Meyer durchläuft als erster Vertriebspartner alle Karrierestufen vom Assistenten (1987) bis zum Generaldirektionsleiter.

**2001** Klaus Dombrowski wird Vorstand für Produkt und Marketing.

**2003** Eine neue Vertriebsdirektion entsteht in Nürnberg.

**2005** Auflage eines weiteren RWS-Fonds: RWS-Ertrag-Veritas. Markus Kaiser übernimmt das Fondsmanagement. Jens Burmeister übernimmt die Leitung der RWS-Akademie.

**2006** Der Vermögensverwalter Lingohr & Partner übernimmt das Fondsmanagement des RWS-Wachstumsfonds-MI.

**2006** Jörg Christian Hickmann wird in den Vorstand berufen und übernimmt die Ressorts Verwaltung, Recht und IT. Geburtsstunde des RWS-Vertriebsportals (internetbasierte Plattform für Vertriebspartner und Kundeninformationssystem).

**2011** Gründung der RWS Makler GmbH, die sich im Vertriebspartneraufbau auf zugelassene Vermittler ausgerichtet hat.

**2011** Übertrag des RWS-Aktienfonds von der Société Generale auf die Metzler Bank.

**2011** Klaus Dombrowski wird Vorstandsvorsitzender und löst den Gründer Waldemar von Roon ab, der ab diesem Zeitpunkt für das Vorstandressort Finanzen Verantwortung trägt.

**2011** Manfred Kohl baut eine neue Generaldirektion in Ratingen auf.



Firmenzentrale der RWS in Hannover

**2013** Fusion des RWS-Wachstumsfonds-MI in den RWS-Aktienfonds-MI.

**2014** Übertrag der beiden Dachfonds RWS-Ertrag und RWS-Dynamik von der Société Générale auf die Metzler Bank.

**2015** Jens Burmeister wird Vertriebsvorstand der RWS AG.

**2017** Jörg Christian Hickmann wird Vorstandsvorsitzender. Klaus Dombrowski wechselt in den Aufsichtsrat und übernimmt dort den Vorsitz. Dirk Meyer gewinnt zum sechsten Mal den „Goldenen RWS-Adler“ für den besten Einzelumsatz.

**2018** Das Volumen der RWS-Fonds übersteigt die 300-Millionen-Euro Grenze. Insgesamt hat RWS über 400 Millionen Euro in offene Investmentfonds vermittelt.



*Vom Guten das Beste!*

**Wir expandieren!**



**GEHEN WIR GEMEINSAM!**

RWS Vermögensplanung Aktiengesellschaft  
Rotenburger Straße 17  
30659 Hannover

Telefon: 0511 90256-0  
Telefax: 0511 90256-10  
Internet: <https://www.rws.de/stellenangebote-am-finanzmarkt/>  
E-Mail: [info@rws.de](mailto:info@rws.de)



INTERVIEW

# „Vertrauen kann durch keine Maschine ersetzt werden“

Die RWS AG feiert in diesem Jahr ihr 40-jähriges Firmenjubiläum. Cash. sprach mit Vorstandschef Jörg Christian Hickmann und Vertriebsvorstand Jens Burmeister über die Regulierung der Finanzbranche, die Zukunft der persönlichen Beratung in Zeiten der Digitalisierung und ihre Ziele für die nächsten Jahre.

Herr Hickmann, in einem Interview haben Sie gesagt, dass Ihr Werdegang bei RWS immer stark vom Einfluss des Gesetzgebers bestimmt war. Welche gesetzgeberischen Maßnahmen waren rückblickend in der Umsetzung besonders problematisch?

**Hickmann:** In der Vergangenheit haben wir uns als fondsoffener Investmentvertrieb insbesondere mit der Umsetzung der Finanzvermittlungsschwermetan. Die Protokollierung wurde erstmalig vom Gesetzgeber inhaltlich stark vorgegeben. Keiner unserer Produktanbieter hat uns Musterformulare zur Verfügung gestellt. So waren wir gezwungen, eine auf dieses Thema spezialisierte Rechtsanwaltskanzlei zu beauftragen, die uns ein Muster von 31 Seiten zur Verfügung stellte, das rechtssicher war, aber vertrieblisch nicht eins zu eins umgesetzt werden konnte. Mittlerweile arbeiten wir mit einem rund achtseitigen Protokoll für die Vermittlung eines vermögenswirksamen Fondssparplans. Dieser Aufwand steht im absoluten Missverhältnis zur Vergütung. Dennoch gehen wir unseren Weg unbeirrt weiter, da das Fondssparen nach wie vor die einzige Möglichkeit des Bürgers ist, sicher und langfristig ein Vermögen aufzubauen.

Wie beurteilen Sie den aktuellen Grad der Regulierung in der Finanzberatung? Ist die Branche überreguliert?

**Hickmann:** Ja, die Branche ist überreguliert. In meiner Masterarbeit für mein Zweitstudium aus dem Jahr 2014 habe ich die Frage gestellt, ob Provisionsberatung in Deutschland Zukunft hat, oder ob die Honorarberatung sie künftig ablösen wird. Im Ergebnis stellte ich fest, dass die Art der Bezahlung keine Auswirkung auf die Qualität der Beratung hat, sonst würden die Sparkassen und Banken mit ihren Angebotsstellen den Markt qualitativ dominieren.



Jörg Christian Hickmann: „Wir agieren in einem Wachstumsmarkt und nicht in einem Verdrängungsmarkt.“

Hier liegt gerade ein großer Irrtum der Politik, die die Art der Vergütung im Zusammenhang mit der Qualität der Beratung sieht und auch deshalb so regulativ eingreift. RWS hat Provisionssysteme so gestaltet, dass es für unseren Berater vergütungstechnisch egal ist, ob er die Gesellschaft A wie Allianz oder Z wie Zurich vermittelt, da wir immer dieselbe Provisionshöhe vergüten.

Hat die Regulierung das Wachstumspotenzial Ihres Unternehmens vergrößert?

**Hickmann:** Auf alle Fälle. Im Jahr 2007 waren noch rund 460.000 Vermittler in der

Bundesrepublik tätig. Mittlerweile sind wir bei 211.000 gelangt. Da sich die Bevölkerung von ihrer Anzahl her nicht verändert hat, kommt auf jeden Berater die doppelte Anzahl von potenziellen Kunden zu. Wir agieren in einem Wachstumsmarkt und nicht in einem Verdrängungsmarkt. Welche Märkte können das noch von sich behaupten?

Welche Ziele verfolgen Sie in den nächsten Jahren mit Blick auf die Vertriebskraft Ihres Unternehmens? Wird RWS weiter wachsen?

**Hickmann:** RWS hat die Weichen für die Zukunft gestellt. Bereits 2015 beriefen wir Jens Burmeister zum Vertriebsvorstand. Und im letzten Jahr löste ich unseren Vorstandsvorsitzenden Klaus Dombrowski ab, der in den Aufsichtsrat wechselte. Die operative Führungsebene wurde erheblich verjüngt – wir sind beide unter 50 – und wir profitieren zusätzlich davon, dass unser Gründer Waldemar von Roon, der das Finanzressort verantwortet, uns mit seinem Rat und seiner Erfahrung zur Seite steht.

**Burmeister:** Vertrieblisch ist unsere Hauptaufgabe, neue Vertriebspartner für unser Unternehmen zu begeistern. Dabei verfolgen wir im Wesentlichen zwei Strategien: Zum einen haben wir im letzten Jahr mit unseren Führungskräften ein Ausbildungs- und Einarbeitungskonzept entwickelt, das branchenfremde Bewerber in einem Zeitraum von eineinhalb Jahren in ihrer Persönlichkeit, Organisationsfähigkeit und in ihrem verkäuferischen Talent weiterentwickelt und fachlich auf die Sachkundeprüfung vorbereitet. Zum anderen rekrutieren wir mit unserer Tochtergesellschaft RWS Makler GmbH ausgebildete Vermittler, die eine neue Herausforderung suchen.

Welche Rolle spielen Aus- und Weiterbildung bei RWS? Sollte die Ausbildung im

Finanzvertrieb noch weiter vereinheitlicht werden?

**Burmeister:** Grundsätzlich begrüßen wir es, dass der Gesetzgeber mit den diversen Sachkundeausbildungen den Zugang zu unserem Berufsstand geregelt hat. Diese Maßnahme stärkt in der Tat die Qualität der Beratung. Schon seit Jahren ist RWS als Bildungsdienstleister bei der Weiterbildungsinitiative „Gut beraten“ registriert. Rund 90 Prozent unserer Vertriebspartner nutzen das Angebot. Durchschnittlich absolvierten sie 62 Weiterbildungsstunden pro Jahr im Rahmen des Angebots unserer RWS-Akademie. Die nun vom Gesetzgeber vorgeschriebenen 15 Stunden pro Jahr sind ein Tropfen auf dem heißen Stein. Da die Aus- und Weiterbildung in unseren RWS-Unternehmensgrundsätzen seit 40 Jahren fest verankert ist, wird sie auch in Zukunft Bestand haben.

Wird das Investmentfondssparen auch künftig eine zentrale Rolle bei der RWS spielen?

**Hickmann:** Die von uns initiierte RWS-Fondsfamilie hat eine Tradition von mehr als 20 Jahren. Auch hier bleiben wir dem Grundsatz treu, dass unser Berater jedem anderen in Deutschland zugelassenen Investmentfonds bei gleicher Vergütung vermitteln kann. Die Initiierung unserer drei RWS-Investmentfonds hatte im Wesentlichen drei Gründe: Erstens bekennen wir uns mit dieser Strategie grundsätzlich zum Investmentfondssparen. Dadurch, dass die Fonds unseren Namen führen, tragen wir zugleich die Verantwortung für die Qualität der Fonds. Es wäre vertrieblisch gesehen viel einfacher, immer den besten Fonds der Vergleichsliste zu verkaufen. Zweitens sind wir nur durch unsere Unabhängigkeit von Banken und Versicherungen in der Lage, die besten Fondsmanager für unsere Fonds auszusuchen und gegebenenfalls einen Managerwechsel vorzunehmen. RWS hat einen festen Platz im Anlageausschuss der Fonds und transportiert natürlich die Sorgen, aber auch die Freuden unserer Kunden und Vertriebspartner. Dies hat in den ganzen Jahren für Ansporn bei den Fondsmanagern geführt, ihre Resultate weiter zu verbessern. Drittens – und das ist unsere Hauptaufgabe – sorgen wir für stetigen Mittelzufluss in den Fonds, wodurch sich die Wertentwicklung positiv beeinflussen lässt. Der stetige Mittelzufluss, den wir durch die Vermittlung von Investmentfondssparplänen seit über zwei Jahrzehnten sicherstellen, ist eine „win-win“-Situation für alle Beteiligten.



Jens Burmeister: „Die vorgeschriebenen 15 Weiterbildungsstunden pro Jahr sind ein Tropfen auf dem heißen Stein.“

Inwiefern?

**Hickmann:** Für den Kunden, da er bei niedrigen Kursen mehr Fondsanteile für seine Sparrate erhält. Er kauft im Laufe der Jahre zu einem sogenannten Durchschnittswert ein. Dieser Effekt führt in der Regel zu höheren Gewinnen als bei einer Einmalanlage. Für den Fondsmanager, da dieser bei Kursrückgängen in günstige Aktien investieren kann. Dies führt zu einer besseren Wertentwicklung des Fonds. Da viele Anleger bei Kursrückgängen verkaufen und bei Kurssteigerungen kaufen, sind die meisten Fondsmanager in der Situation, ebenso handeln zu müssen. Dabei weiß man heutzutage ganz genau, dass antizyklisches Handeln bei Aktienfonds für die Wertentwicklung entscheidend ist. Für den Berater, weil er zufriedene Kunden hat. Und für RWS, weil wir uns in unserem Handeln bestätigt fühlen.

Kürzlich hat eine Studie der Managementberatung Investors Marketing ergeben, dass Banken und Sparkassen zu wenig Engagement zeigen, um ihre Kunden für Wertpapiere zu interessieren. Ist das auch Ihr Eindruck und welche Gründe gibt es dafür?

**Hickmann:** Wir können das nur bestätigen. Die Ursachen sind aus unserer Erfahrung, die aus vielen tausend Kundengesprächen

herrührt, immer wieder dieselben: überalterte Strukturen in den Banken; mangelnde Ausbildung in den Filialen: Oft gibt es nur „Juniorberater“, die in einer sehr eng begrenzten Auswahl Fonds anbieten können. Es ist dann leichter, ein anderes Produkt zu vermitteln, zum Beispiel einen Bausparvertrag, als einen neuen Termin mit einem Seniorberater zu vereinbaren; fehlende Eigenmotivation, die vermutlich durch die vielen Skandale in der Bankenbranche herrührt und schließlich Produktvorgaben, die durch Wochenpläne durchgesetzt werden.

In der Branche scheint Einigkeit darüber zu bestehen, dass die persönliche Beratung trotz zunehmender Digitalisierung besonders bei beratungsintensiven Geschäftspartnern weiter eine wichtige Rolle spielen wird. Sehen Sie das auch so oder ist es das berühmte „Pfeifen im Walde“?

**Hickmann:** Wir sind der Überzeugung, dass bei beratungsintensiven Produkten das Vertrauen in die Kompetenz des Beraters eine entscheidende Rolle spielt. Weder in der Schule, Berufsschule noch in den Universitäten wird finanzielle Bildung vermittelt. Die Unsicherheit der Bürger in diesem Bereich führt dazu, dass sie unserem RWS-Berater vertrauen wollen, der diese Themen für sie regelt. Dieses Vertrauen, das eine Sehnsucht des menschlichen Wesens ist, kann durch keine Maschine ersetzt werden.

Was sind Ihre Ziele für die kommenden Jahre? Wird RWS unabhängig von Produktgebern bleiben?

**Hickmann:** Wie bereits mein Kollege Jens Burmeister ausgeführt hat, ist unsere Hauptaufgabe, neue Vertriebspartner für RWS zu begeistern. Dafür haben wir alle Trümpfe in der Hand: eine tadellose Reputation innerhalb der Branche – über 130.000 zufriedene Kunden, die uns ihr Vertrauen geschenkt haben. Wir haben in unserer Firmenhistorie keinerlei Skandale. Wenn Sie im Internet recherchieren, werden Sie keine unzufriedenen Kundenstatements finden. Und das in der heutigen Zeit! Und natürlich werden wir unsere RWS-Unternehmensgrundsätze bewahren. Einer dieser Grundsätze ist die Unabhängigkeit der RWS. Wobei wir Unabhängigkeit so verstehen, dass kein Produktpartner an unserem Unternehmen beteiligt ist. Nur so können wir eine Geschäftspolitik zum Wohle unserer Kunden gewährleisten. ■

Das Gespräch führte Kim Brodtmann, Cash.