

# Pressemitteilung

Transaktionsvolumen & Beraterzahl

## Dr. Klein zeigt Stärke als Profi rund um die Immobilie

**Lübeck, 20. Januar 2012: Das Privatkundensegment der Dr. Klein & Co. AG geht gestärkt ins neue Jahr. Die Strategie der unabhängigen und ganzheitlichen Beratung rund um die Immobilie führte zu starkem Wachstum im Transaktionsvolumen und der Beraterzahl. Der Erfolg des Dr. Klein-Konzeptes zog 99 neue Berater an und ließ mit einem Plus von 18 Prozent die Beraterzahl auf 643 klettern. Im selben Zeitraum erhöhte sich das Volumen für vermittelte Finanzierungsprodukte um 18 Prozent, das für Versicherungen um 45 Prozent.**

Dr. Klein & Co. AG hat maßgeblich zum Wachstum des Geschäftsbereichs Privatkunden im Hypoport-Konzern beigetragen. Im Segment der Finanzierungen weist der Geschäftsbereich für 2011 ein Transaktionsvolumen von rund 3,86 Mrd. Euro aus, was einer Steigerung von 24 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht (2010: 3,10 Mrd. Euro). Mit einem Plus von 88 Prozent auf aktuell 27,5 Mio. Euro wuchs das Transaktionsvolumen über alle Versicherungsprodukte noch stärker (2010: 14,6 Mio. Euro). Stephan Gawarecki, Vorstandssprecher der Dr. Klein & Co. AG kommentiert: „Immobilienprodukte zählen seit 1954 zur Kernkompetenz unseres Unternehmens. Die aktuellen Zahlen zeigen, dass sich dies zu Zeiten des Immobilienbooms in Deutschland auszahlt. Aber auch abseits der momentanen Einflüsse bestätigt das Modell der ganzheitlichen Beratung, dass Eigenheimbesitzer heute vermehrt eine Gesamtberatung zur Finanzierung, Vorsorge und Absicherung wünschen.“

### Wer an Finanzierungsprodukte für Immobilien denkt, denkt an Dr. Klein

Die Marke Dr. Klein positionierte sich im vergangenen Jahr noch stärker im Bereich der Immobilienprodukte. Deutlich erkennbar ist dies auf Konzernebene an der Steigerung im Transaktionsvolumen von 3,46 Mrd. Euro (2010: 2,73 Mrd. Euro). Noch stärker verdeutlicht das Wachstum im Bereich der Bausparprodukte die Verankerung bei Immobilienprodukten: Das Transaktionsvolumen für Bausparen erhöhte sich in 2011 auf 73,1 Mio. Euro (2010: 36 Mio. Euro). Das entspricht einem Wachstum von 103 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Kredite für kleinere Anschaffungen fragten die Deutschen in 2011 generell weniger nach. Analog dazu entwickelte sich das Transaktionsvolumen für Ratenkredite mit 319,8 Mio. Euro (2010: 339,2 Mio. Euro leicht rückläufig).

### Wer eine unabhängige Lösung für seine Versicherungen braucht, geht zu Dr. Klein

Durch die Optimierung der Versicherungsportfolien vieler Kunden trug Dr. Klein zu einem starken Wachstum über alle Versicherungsprodukte hinweg bei. Das Transaktionsvolumen im Bereich der Krankenversicherungen hat mit einem konzernweiten Plus von 103 Prozent auf aktuell 14,1 Mio. Euro (2010: 6,9 Mio. Euro) zugelegt. Lebensversicherungen und Geldanlagen verzeichneten einen

Zuwachs im Abschlussvolumen von 77 Prozent auf 11,5 Mio. Euro (2010: 6,5 Mio. Euro). Der kleinste Produktbereich, die Sachversicherungen weisen mit rund 1,9 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr (2010: 1,2 Mio. Euro) ebenfalls ein deutliches Wachstum von rund 59 Prozent aus.

## **Für Eigenheimbesitzer reduziert die ganzheitliche Beratung Kosten und erhöht die Sicherheit**

Auch im Bereich der Versicherungen rund um die Immobilie hat sich Dr. Klein in 2011 somit deutlich positioniert. Hierbei handelt es sich aber nicht nur um Sachversicherungen, die direkt mit der Immobilie in Zusammenhang stehen. Vielmehr verweist der Immobilienexperte Dr. Klein im Rahmen der Konzeptberatung auch auf die Bedeutung einer soliden Absicherung gegen Krankheit oder Berufsunfähigkeit hin. „Eigenheimbesitzer können sowohl im Finanzierungs- als auch im Versicherungsbereich von einer fundierten Beratung nicht nur Sicherheit gewinnen, sondern oft auch Kosten einsparen“, sagt Gawarecki und verweist damit auf die bei Dr. Klein praktizierte Konzeptberatung. Im Zentrum dieser Beratung steht die Kundensituation und nicht das Produkt. Auf die Kundensituation abgestimmt, werden alle Produkte der Finanzierung, Absicherung und Vorsorge harmonisiert und optimiert. Gerade bei Kunden, die Immobilien besitzen oder diese erwerben möchten, ist die Konzeptberatung sinnvoll. Oft können durch eine Vereinheitlichung der Versicherungsverträge Kosten eingespart werden, die zur Tilgung von Finanzierungsprodukten verwendet werden können.

## **Über Dr. Klein**

Dr. Klein ist unabhängiger Anbieter von Finanzdienstleistungen für Privatkunden und Unternehmen. Privatkunden finden bei Dr. Klein zu allen Fragen rund um ihre Finanzen die individuell passende Lösung. Über das Internet und in mehr als 180 Filialen beraten rund 650 Spezialisten anbieterunabhängig und ganzheitlich zu den Themen Girokonto und Tagesgeld, Versicherungen und Geldanlagen sowie Immobilienfinanzierungen und Ratenkredite.

Schon seit 1954 ist die Dr. Klein & Co. AG wichtiger Finanzdienstleistungspartner der Wohnungswirtschaft, der Kommunen und von gewerblichen Immobilieninvestoren. Dr. Klein unterstützt seine Institutionellen Kunden ganzheitlich mit kompetenter Beratung und maßgeschneiderten Konzepten im Finanzierungsmanagement, in der Portfoliosteuerung und zu gewerblichen Versicherungen. Die kundenorientierte Beratungskompetenz und die langjährigen, vertrauensvollen Beziehungen zu allen namhaften Kredit- und Versicherungsinstituten sichern den Dr. Klein Kunden stets den einfachsten Zugang zu den besten Finanzdienstleistungen. Dr. Klein ist eine 100%ige Tochter des an der Frankfurter Börse gelisteten internetbasierten Finanzdienstleisters Hypoport AG.

## **Pressekontakt**

Dr. Klein & Co. AG  
Hansestraße 14  
23558 Lübeck  
[www.drklein.de](http://www.drklein.de)

Michaela Reimann  
Group Communications Manager  
Tel.: +49 (0) 30 / 4 20 86 1936  
E-Mail: [michaela.reimann@drklein.de](mailto:michaela.reimann@drklein.de)