Deutsche Vermögensberatung
Deutsche Vermögensberatung
Deutsche Vermögensberatung
Deutsche Vermögensberatung

# 160 Argumente für eine Tätigkeit als Vermögensberater der Deutsche Vermögensberatung

## Grundsätzliche Voraussetzungen für die Berufsausübung

1 Sicherheit durch Vorteile eines Familienunternehmens
2 Gründerfamilie als höchste Instanz und Spitze des Managements
3 Mitwirkung der Gründerfamilie in den Aufsichtsräten unserer Partnergesellschaften
4 Integrität durch Rechtsform der Aktiengesellschaft mit laufender strenger Prüfung durch angesehene Wirtschaftsprüfungs gesellschaft
5 Sicherheit durch hohes Eigenkapital
6 Verzicht auf hohe Gewinnausschüttungen zugunsten von Vertriebsinvestitionen und Stärkung der Eigenkapitalbasis
7 Verzicht auf Börseneinführung, damit kein Druck vom Kapitalmarkt
8 Betreuungsgesellschaft mit Konzentration auf Verwaltung
9 Nutzung des Namens Deutsche Vermögensberatung
10 Standort Frankfurt als europäischer und weltweiter Finanzplatz
11 Seriosität durch Verzicht auf Produkte des grauen Kapitalmarktes
12 Beschränkung auf »Grundnahrungsmittel« des Finanzbereichs
13 Verzicht auf unüberschaubare Produktvielfalt
14 Pionier in der fondsgebundenen Lebensversicherung
15 Pionier der Riesterförderung gegen alle Widerstände
16 Konzentration auf das ertragreiche Privatkundengeschäft
17 Keine Zielgruppenbeschränkungen, z. B. auf Akademiker
18 Verzicht auf Zwang zum Angebot bestimmter Produkte
19 Nur Produkte ohne Limitierungen (z. B. keine geschlossenen Fonds)
20 Keine regionalen Beschränkungen in der Berufsausübung
21 Möglichkeit zu einer Tätigkeit in Österreich und in der Schweiz
22 Bereitstellung eines umfassenden Allfinanzangebotes von namhaften und leistungsstarken Produktpartnergesellschaften
23 Exklusive Zusammenarbeit mit AMB Generali Holding und Generali, Nummer 3 in Europa
24 Zusammenarbeit mit der Deutschen Bank als Premium-Partner im Bankbereich
25 Möglichkeit zur Zusammenarbeit mit DWS Investment, der erfolgreichsten deutschen Investmentgesellschaft
26 Status des gebundenen Vermittlers mit allen Vorteilen der EU-Vermittlerrichtlinie
27 Interessenvertretung durch Bundesverband Deutscher Vermögensberater (BDV)
28 Interessenvertretung durch Deutscher Unternehmerverband Vermögensberatung (DUV)
29 Förderung des Vertriebs in Deutschland durch Verzicht auf zu frühe und starke Auslandsexpansion
30 Auf Kontinuität ausgerichtete Geschäftspolitik mit über 35 Jahren Erfahrung in der Finanzbranche
31 Ständige Marktbeobachtung mit Ausrichtung der Unternehmensstrategie und der Geschäftspolitik auf aktuelle Erfordernisse
32 Einflussnahme auf unsere Partnergesellschaften mit dem Ziel einer kunden- und vertriebsorientierten Geschäftspolitik
33 Schaffung und Etablierung eines eigenständigen und anerkannten Berufsstandes Vermögensberater
34 Existenz eines Beirates und eines Aufsichtsrates mit Zugehörigkeit angesehener Persönlichkeiten
35 Klares Bekenntnis zur Philosophie einer Beratung und Betreuung »von Mensch zu Mensch«

## Förderung der Berufsausübung und der Berufsgemeinschaft

36 Kostenloser 2-tägiger Gesundheits-Check im MMVZ Marburg
37 Vermögensberater-Vertrag als Grundlage für Selbstständigkeit und unternehmerische Eigenverantwortung
38 Verhinderung von Konflikten durch schriftlich formulierte Erfordernisse an die Berufsausübung unter Mitwirkung des BDV
39 Einräumung der jederzeitigen Wahlmöglichkeit beim Schwerpunkt der Tätigkeit in Bezug auf Eigenumsatz oder Betreuungstätigkeit
40 Gewährung von Rechtsschutz bei berufsbedingten rechtlichen Auseinandersetzungen
41 Sicherheit für den Vermögensberater durch betriebliches Versorgungswerk
42 Sicherheit für die Familien durch Familienabsicherungsplan FAP
43 Einbeziehung der Lebenspartner in die Berufsgemeinschaft, z.B. bei Veranstaltungen und Aufenthalten
44 Mitwirkung des Vertriebs in der Geschäftspolitik auf vielfältigen Ebenen
45 Verzicht auf Rückstufungen
46 Weitergabe von rund 80% der Provisionseinnahmen des Unternehmens an die Vermögensberater (einmalig in der Branche)
47 Beteiligung auf Dauer am Erfolg von angeworbenen, ausgebildeten und betreuten Vermögensberatern
48 Vielfältige Ehrungen des Gründers als Anerkennung für Unternehmen und Berufsstand
49 Schaffung der Voraussetzungen für einen ständigen und umfassenden Erfahrungsaustausch zwischen allen Betreuern und Vermögensberatern
50 Chance auf Karriere und überdurchschnittliches Einkommen für jeden Vermögensberater
51 Gemeinsame Reisen mit mehreren tausend Vermögensberatern zur Förderung der Berufsgemeinschaft
52 Bereitstellung von Budgets für Direktionsgemeinschaften zur Förderung der Berufsgemeinschaft
53 Transparentes und allgemein gültiges Aufstiegssystem
54 Leistungsprinzip als durchgängige Grundlage aller Vergütungen

## Serviceleistungen im Bereich der Ausbildung

55 Vom Unternehmen geschaffener, in der Branche angesehener Allfinanz-Ausbildungsgang
56 Organisation und Überwachung der gesetzlich geforderten Fachausbildung der Vermögensberater
57 Organisation und Durchführung von Prüfungen in den unterschiedlichsten Ausbildungsbereichen
58 Weitgehend kostenlose Bereitstellung des gesamten Ausbildungsangebotes
59 Deutsche Akademie für Vermögensberatung (DAV) als Träger der Ausbildung
60 Deutsches Berufsbildungswerk Vermögensberatung (DBBV) als eigenständige Gesellschaft für die Prüfung und Zertifizierung von Vermögensberatern
61 Elf Berufsbildungszentren als Ausbildungsstätten
62 Schulungs- und Begegnungsstätten für Schulung, Erfahrungsaustausch und Klausuraufenthalte
63 Bereitstellung von rund 200 Ausbildungsreferenten des Unternehmens und der Partnergesellschaften
64 Umfassende Grundausbildung durch Informations- und Schulungsveranstaltungen in den Direktionen und Geschäftsstellen
65 Möglichkeit zur Ausbildung zum zertifizierten Vermögensberater
66 Schaffung der Möglichkeit eines IHK-Ausbildungsganges für Vermögensberater
67 Bereitstellung vorbildlich gestalteter, umfangreicher Ausbildungsunterlagen
68 Teilnahmemöglichkeit an Führungsseminaren der Gesellschaft mit namhaften externen Trainern und Referenten
69 Möglichkeit zur Teilnahme an einem weit reichenden Weiterbildungsangebot des Unternehmens
70 Weitsichtige Ausrichtung der Ausbildung auf die Erfordernisse der EU-Vermittler-Richtlinie
71 Zusammenarbeit mit den anerkanntesten Referenten der Finanzbranche, z.B. Nikolaus B. Enkelmann
72 Hoher Praxisbezug durch Einbindung aktiver Vermögensberater (»Praktiker«) als Referenten in der Ausbildung
73 Durchführung der Aus- und Weiterbildung nach dem Prinzip »Lernen von den Besten«
74 Angebot eines speziellen Trainee-Ausbildungsprogrammes für den Direkteinstieg im Hauptberuf
75 Schaffung einer neuen Begegnungsstätte VilaVita Seedorf
76 Etablierung eines Kombi-Studienganges an der Fachhochschule der Wirtschaft

## Serviceleistungen im Bereich der Kundengewinnung und -betreuung

77 Bereitstellung einer Kundenanalyse und einer am Marktführenden, EDV-gestützten Vermögensplanung
78 Entwicklung innovativer Produkte in enger Zusammenarbeit mit unseren Partnergesellschaften
79 Durchführung einer systematischen Marktbeobachtung, vor allem als Grundlage für die Weiterentwicklung von Produkten
80 Verfügbarkeit einer alle Sparten und Verträge umfassenden Kundendatei mit vielfältigsten Auswertungsmöglichkeiten
81 Alle Produkte umfassendes und stets auf neuestem Stand gehaltenes VB-Portal
82 Ständige Anpassung des Produktangebotes an veränderte Rahmenbedingungen, z.B. in der Sozialgesetzgebung
83 Herausgabe von »VB Aktuell« mit Informationen über Neuerungen aus den Produktbereichen
84 Aktive Verkaufsunterstützung vor Ort durch speziell geschulte Mitarbeiter der Zentrale sowie der Produktpartner
85 Bereitstellung des Vermögensberater-Magazins als regelmäßig erscheinende Kundeninformation mit 1 Million Auflage
86 Nutzung des VB-PostService mit zahlreichen Werbebriefen
87 Möglichkeit zur Gestaltung personalisierter Werbeanzeigen und Werbeflyer im Intranet
88 Bezugsmöglichkeit vielfältigster Arbeitshilfen, Werbemittel und Marketinginstrumente für den Kundenservice
89 Einbeziehung von Kunden in Wettbewerbe, z.B. im Kundenlos
90 Unterschiedlichste Hilfsmittel für die erfolgreiche Empfehlungsnahme
91 Vielfältige Prospekte zur Vorstellung und Erläuterung der Vermögensberater-Konzeption
92 Förderung der Kundengewinnung durch den Aufbau von Bekanntheit und Image, u.a. durch Pressekonferenzen, Pressemitteilungen usw.
93 Vielfältige Marketinginstrumente für Messen, Marktstände und Promotionaktivitäten
94 Werbeslogan »Früher an Später denken«
95 Bereitstellung eines Ausstattungs- und Werbesortiments für die professionelle Ausgestaltung von eigenen Büros oder Ladenlokalen
96 Gewinnung von Michael Schumacher, Britta Heidemann und Paul Biedermann als einzigartige Werbeträger
97 Langjährige Präsenz in der Fußball-Bundesliga
98 Verzicht auf kostspielige Medienwerbung zugunsten von Vertriebsinvestitionen
99 Vielfältigste finanzielle Sonderleistungen zur Förderung der Kundenberatung und -betreuung (z.B. Erfolgsprovision, Kundenleistungszuschuss)
100 Auszeichnung des Unternehmens mit Service-Rating »exzellent«

## Leistungen im Verwaltungsbereich

101 Erfassung und Verarbeitung des gesamten von den Vermögensberatern vermittelten Geschäftes in der EDV
102 Weit reichende Unterstützung der Vermögensberater bei der Abwicklung des Geschäftes über die Partnergesellschaften
103 Erstellung einer einheitlichen und alle Angebote der verschiedenen Partnergesellschaften umfassenden Provisionsabrechnung
104 Garantie einer regelmäßigen und transparenten Abrechnung aller Provisionen, auch aus Dynamikerhöhungen und Folgeprovisionen im Sachgeschäft
105 Vierteljährliche Abrechnung und Auszahlung der vertraglich vereinbarten Rückstellungsbeträge aus vorfinanzierten Provisionen
106 Abwicklung von Schuldsalden ohne Belastung des Betreuers
107 Verlagsgesellschaft als Quelle für vielfältigste Hilfsmittel in der Berufsausübung
108 Unterhaltung eines Lagers in Gießen mit allen zur Berufsausübung notwendigen Unterlagen sämtlicher Partnergesellschaften
109 Hilfe durch qualifiziertes Fachpersonal und durch eine telefonische Service-Hotline in der Zentrale
110 Unterhaltung eines eigenständigen Reisebüros zur Organisation von Veranstaltungen und von Wettbewerbsreisen

## Hilfen und Unterstützungsmaßnahmen für den Organisationsaufbau

111 Prüfung und Verwaltung aller Personalunterlagen der Vertrauensleute und Vermögensberater, auch nach Beendigung der Mitarbeit
112 Qualitätskontrolle durch Vorlage einer Schufa- und AVAD-Auskunft bei jedem neu zu registrierenden Vermögensberater
113 Anlage und Führung der Vertragsakten von über 37.000 Vermögensberatern
114 Gewährleistung der Durchführung einer sofortigen Beförderung oder anderer Veränderungen im Vertragsverhältnis
115 Bereitstellung unterschiedlichster Hilfsmittel und Imagebroschüren für die Anwerbung
116 Bereitstellung unterschiedlichster Hilfsmittel und Ausbildungsunterlagen für die Einarbeitung neuer Vermögensberater
117 Wahlmöglichkeit zwischen einem nebenberuflichen oder dem direkten hauptberuflichen Berufseinstieg
118 Übernahme der Haftung für Provisionen betreuter Partner, zugleich entsprechende Entlastung der Betreuer
119 Durchführung großer Veranstaltungen zur Bindung junger Partner
120 Hilfe durch das Buch »Ich habe Finanzgeschichte geschrieben«
121 Bereitstellung tagesaktueller Informationen über die betreuten Partner, zum Beispiel zu deren Umsätzen oder zur Organisationsstruktur im VB-Portal
122 Finanzierung und Durchführung von vielfältigen Wettbewerben
123 Bereitstellung von Imagefilmen für Berufsinteressenten
124 Kostenlose Produktion eines persönlichen Films bei Beförderung zur Direktion
125 Schlichtung von Unstimmigkeiten zwischen Vermögensberatern
126 Auszeichnung mit Karriere-Rating »exzellent« als Werbeargument für die Anwerbung
127 Einführung in den Beruf des Vermögensberaters im Vorstellungsseminarin der Frankfurter Zentrale ohne Kosten für den Teilnehmer oder Betreuer
128 Karriereseminar im Marburger Rosenpark und im Burghotel Dinklage für angehende hauptberufliche Vermögensberater mit Lebenspartner
129 Nutzung der Berufsbildungszentren für Berufsinformationsseminare und für die Einarbeitung
130 Pressedienst mit aktuellen Presseberichten über die Deutsche Vermögensberatung als wichtige Anwerbehilfe
131 Nutzung der Werbebotschaft »Pionier des Vermögensberaterberufes«
132 Nutzung der Werbebotschaft »Einer der größten eigenständigen Finanzvertriebe in Deutschland«
133 Unentgeltliche Überlassung der Prüfungsunterlagen nach § 16 Makler- und Bauträgerverordnung an Inhaber der Erlaubnis nach § 34c Gewerbeordnung, sofern diese Mitglied im Bundesverband Deutscher Vermögens-berater (BDV) sind
134 Monatliche Herausgabe von »UNSER WEG« mit Informationen über die Erfolge und wesentlichen Ereignisse innerhalb der Gesellschaft
135 Vielfältigste finanzielle Sonderleistungen zur Förderung des Organisationsaufbaus, z.B. ED-Provision
136 Anerkennung für erfolgreiche Betreuer durch Clubmitgliedschaften und besondere Ehrungen
137 Bereitstellung eines aufwändigen Geschäftsberichtes mit einer Auflage von über 180.000 Stück pro Jahr
138 Spezielles Verlagsprogramm exklusiv für Direktionsleiter zur Förderung des Organisationsaufbaus
139 Unterstützung bei der Erlangung öffentlicher Fördermittel (z.B. Überbrückungsgeld) für Berufseinsteiger durch den BDV
140 Keine IHK-Zulassungsgebühren bei Aufnahme des Berufes
141 Keine IHK-Prüfung als Voraussetzung für Aufnahme des Berufes
142 Auszeichnung als TOP Arbeitgeber Deutschlands
143 Besuch des Museums- und Informationszentrums in Marburg
144 Bereitstellung eines Vertriebsportales für die optimale Einarbeitung junger Partner
145 Herausgabe eines vierteljährlich erscheinenden Magazines für jeden Vertriebsbereich
146 Columbus-Reise mit Besuch der Begegnungsstätten in Portugal
147 Schaffung des Columbus-Bonus
148 Etablierung des Columbus-Geldscheinheftes

## Serviceleistungen im Bereich der EDV

149 Einsatz einer leistungsfähigen und modernen EDV-Anlage zur Bewältigung aller anfallenden Verwaltungsaufgaben im Kunden- und VB-Bereich
150 Nutzung modernster Internet-Technologie für alle Anwendungen und Datenbanken
151 Bereitstellung zahlreicher Programme zur Unterstützung von Beratung und Verkauf
152 Modernes Programm für ein tiefgehendes Vertriebscontrolling durch jeden Betreuer (VBI)
153 Bereitstellung eines Intranets mit weit reichenden Informations- und Kommunikationsmöglichkeiten
154 Angebot spezieller Schulungen für die Nutzung moderner Technologien
155 PC-Schulungsräume in allen Berufsbildungszentren
156 Technologische Unterstützung mobiler »Organizer« auf Grundlage modernster Datenübertragung
157 Gewährleistung eines Höchstmaßes an Datensicherheit
158 Übernahme des gesamten Datenaustausches mit den Partnergesellschaften
159 Ausgabe von über 1.000 iPads an Vermögensberater
160 Bereitstellung von vertriebsunterstützenden Applikationen (Apps) für das iPad

AG 2204-20-11 9/2011 0.5cd © Deutsche Vermögensberatung AG


Deutsche Vermögensberatung
Deutsche Vermögensberatung
Deutsche Vermögensberatung
Deutsche Vermögensberatung