RATINGBERICHT

Folgerating 2014

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

Karriere-Rating Eigenständiger Finanzvertrieb

Köln, Mai 2014

ASSEKURATA solutions.

Folgerating 2014

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

UNTERNEHMEN

Deutsche Vermögensberatung AG
Münchener Straße 1
D – 60329 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 2384 - 0
Telefax: +49 2384 - 185
E-Mail: info@dvag.com

RATING

Die Deutsche Vermögensberatung AG (im Folgenden als DVAG abgekürzt) erfüllt die Qualitätsanforderungen an die Karrierechancen aus der Perspektive der Vermittler nach Ansicht der *ASSEKURATA* Solutions GmbH exzellent. Assekurata vergibt der DVAG hierfür das Rating A++.

Das Gesamtergebnis setzt sich aus folgenden Einzelergebnissen zusammen, die mit unterschiedlicher Gewichtung in die Bewertung eingehen:

Die Teilqualitäten		Gewicht [%]
Vermittlerorientierung	exzellent	40
Beratungs- und Betreuungskonzept	exzellent	20
Finanzstärke	exzellent	20
Wachstum	sehr gut	20

UNTERNEHMENSPORTRAIT

Neben dem Qualitätsurteil ist eine Reihe von Unternehmensmerkmalen entscheidend dafür, ob ein Finanzvertrieb ein attraktiver Vertriebspartner für Vermittler ist.

Geschäftsgebiet

Das Geschäftsgebiet der DVAG umfasst das gesamte Bundesgebiet sowie mit eigenen Tochterunternehmen auch Österreich und die Schweiz.

Kundengruppen und Produktpartner

Die DVAG ist spezialisiert auf die Beratung und Betreuung von Privatkunden in Allfinanzfragen. Daneben betreibt das Unternehmen in zunehmendem Maß Firmengeschäft, beispielsweise im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung. Beim Produktangebot setzt die DVAG auf exklusive Produktpartner. Im Versicherungsbereich ist dies die Generali Deutschland Gruppe mit ihren jeweiligen Tochtergesellschaften und im Bankenbereich vor allem die Deutsche Bank Gruppe.

Konzernstruktur

Die Deutsche Vermögensberatung ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen, an dessen Spitze die DVAG Vermögensberatung Holding GmbH steht. Die Aktienmehrheit der DVAG liegt mit über 60 % in Händen der Familie Pohl. Die restlichen Anteile hält die Generali Deutschland Holding AG.

Größe

Die Unternehmensgruppe Deutsche Vermögensberatung erzielte im Geschäftsjahr 2012 Umsatzerlöse in Höhe von 1.185,8 Mio. Euro. Neben der DVAG tragen die Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG, die FVD Gesellschaft für Finanzplanung und Vermögensberatung Deutschland mbH, die Deutsche Vermögensberatung Bank AG Österreich sowie die Schweizer Vermögensberatung AG zu dem Ergebnis bei.

Personal

Der DVAG-Konzern betreute nach eigenen Angaben zum Ende des Jahres 2012 mit rund 3.400 Geschäftsstellen und Direktionen etwa sechs Mio. Kunden.

Vorstand

Prof. Dr. Reinfried Pohl (Vorsitzender des Vorstands), Andreas Pohl (Generalbevollmächtigter), Dipl. Kfm. Reinfried Pohl (Generalbevollmächtigter), Dr. h.c. Udo Corts (Unternehmenskommunikation, Unternehmenskoordination, Recht), Hans-Theo Franken (Produkte, Partnergesellschaften, Ausland, Zentrale Vertriebskoordination), Christian Glanz (Betrieb, Technologie), Lars Knackstedt (Finanzen, Beteiligungen), Dr. Helge Lach (Ausbildung, Digitale Medien), Robert Peil (Marketing, Vertrieb).

Dr. Dirk Reiffenrath (Förderung der Vertriebsbereiche) und Kurt Schuschu (Zentrale Vertriebsförderung)

Aufsichtsrat

Friedrich Bohl (Vorsitzender)

VERMITTLERORIENTIERUNG

Assekurata bewertet die Teilqualität Vermittlerorientierung bei der Deutschen Vermögensberatung mit der Note exzellent.

Innerhalb der Teilqualität Vermittlerorientierung untersucht Assekurata die Rahmenbedingungen und Unterstützungsleistungen, die das Unternehmen seinen Vermittlern bietet. Die Analysten untersuchen beispielsweise die beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten und die Vergütungsvereinbarungen. Des Weiteren werden Aus- und Weiterbildungsangebote, die IT- und Marketingunterstützung sowie weitere Leistungen zur Unterstützung der Vertriebstätigkeit unter die Lupe genommen.

Einkommens- und Karrierechancen

Die DVAG bietet ihren Vermögensberatern exzellente Einkommens- und Karrierechancen. Basis hierfür ist ein etabliertes Karriere- und Vergütungsmodell, welches den Karriereweg innerhalb der DVAG strukturiert und transparent aufzeigt. Mittels eines entsprechenden Informationssystems erhalten die Vermögensberater jederzeit Auskunft darüber, welche Kriterien sie noch erfüllen müssen, um die nächsten Karrierestufen zu erreichen. Dabei stehen die leistungsbezogenen Kriterien im Einklang mit der erfolgsorientierten Philosophie des Unternehmens. Als zielführend bewertet Assekurata zudem die Mischung aus quantitativen und qualitativen Anforderungen. Für die Beförderung zum Agenturleiter ist bei der DVAG zum Beispiel seit 2013 eine Qualifizierung nach Paragraf 34 f Gewerbeordnung (GewO) erforderlich, was zeitgleich die gesetzgeberische Notwendigkeit zur Finanzanlagenvermittlung abdeckt. In der entsprechenden Ausbildung und Prüfungsvorbereitung unterstützt die DVAG ihre Berater sehr umfangreich.

Die DVAG bietet sowohl erfahrenen Vermögensberatern und Branchenkennern als auch Interessenten ohne Vorkenntnisse oder Vertriebserfahrung in der Finanzdienstleistungsbranche eine Karriereperspektive. In der Regel erfolgt der Einstieg als Vermögensberater über den Nebenberuf. Ohne ihre bisherige Tätigkeit aufgeben zu müssen, können Interessenten so zunächst testen, ob ihnen das berufliche Umfeld und die Tätigkeit zusagen. Im Hauptberuf stehen den Vermögensberatern zwei Schwerpunkte zur Wahl: Eine Manager-Karriere, bei der es im Gruppenaufbau um die Rekrutierung und Führung von Mitarbeitern geht sowie ein Praxisweg, der den Fokus auf die Kundenberatung und -betreuung legt.

Zudem bietet die DVAG zunehmend auch Berufsanfängern ansprechende Einstiegs- und Ausbildungsmöglichkeiten an. Die Auszubildenden werden dabei zum/zur Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen (IHK) ausgebildet und parallel dazu als Vermögensberater/in DBBV qualifiziert. Innerhalb der Vertriebsorganisation wird die Ausbildung gezielt gefördert: Entscheidet sich ein Vermögensberater zum Beispiel, einen Auszubildenden zu betreuen, erhält er zum Ausbildungsbeginn finan-

zielle Unterstützung, um einen Arbeitsplatz einzurichten. Eine weitere Qualifizierungsmöglichkeit bietet sich für Abiturienten, die an der Fachhochschule der Deutschen Wirtschaft (FHDW) im dualen Studiengang Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Finanzvertrieb die vier Abschlüsse Bachelor of Arts, Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen (IHK), Vermögensberater/in (DBBV) und geprüfte/r Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK) erwerben können. Zum 1. Oktober 2013 nahmen 35 Studierende der DVAG ihr Studium am neuen Fachhochschulstandort Marburg auf. Mit dem Umzug vom bisherigen Standort Mettmann findet das Studium der insgesamt mehr als 100 Studierenden nun in unmittelbarer Nähe zur DVAG-Holding und dem Zentrum für Vermögensberatung statt.

Die Erfolge der Vermögensberater honoriert die DVAG unter anderem über attraktive Vergütungs- und Unterstützungsleistungen. Dabei bonifiziert das Unternehmen beispielsweise überdurchschnittliche Erfolge im Neugeschäft, eine nachhaltige Kundenbetreuung sowie die erfolgreiche Führung neuer Vertriebspartner. Darüber hinaus werden hauptberufliche Vermögensberater und deren Familien umfassend bei der Altersvorsorge und der privaten Risikovorsorge unterstützt.

Vertriebsunterstützung

Neben den Entwicklungsmöglichkeiten bezogen auf den Karrierestatus und die Vergütung hängt der berufliche Erfolg der Vermögensberater nach Auffassung von Assekurata auch von der Qualität der Vertriebsunterstützung ab. Obgleich es sich bei den Vermittlern um selbständige Vermögensberater handelt, bietet die DVAG als Service- und Betreuungsgesellschaft zahlreiche Unterstützungsleistungen an, um den Einzelnen in seinem beruflichen Erfolg zu fördern.

Eine Kernkompetenz der DVAG stellt die Vertriebsunterstützung dar. So bietet das Unternehmen seinen Vermögensberatern beispielsweise eine weitreichende fachliche Unterstützung und Informationsversorgung an, welche durch eine Interaktion der Berater untereinander sowie mit der Zentrale geprägt ist. Im Rahmen von Vertriebskonferenzen, Arbeitskreisen und Aus- und Weiterbildungen fördert das Unternehmen den regelmäßigen Erfahrungsaustausch der Berater.

Ferner profitieren die Vermögensberater von einer ausgezeichneten Marketing- und IT-Unterstützung. Das breite Angebot an Serviceleistungen für die Kundengewinnung sowie die verschiedenen Hilfen für den Organisationsausbau wurden zudem 2013 weiter ausgebaut. Positiv wertet Assekurata dabei die Neuerungen im Bereich des Videoangebots. So bieten ein neues Erklär-Video zur Funktionsweise der Vermögensberatung sowie ein neuer Karriere-Image-Film den Beratern die Möglichkeit, Berufsinteressenten anschaulich über die Tätigkeit bei der DVAG zu informieren. Des Weiteren unterstützt der Finanzvertrieb seine Berater falls gewünscht beim Aufbau und der Pflege ihrer Facebook-Seiten. Mit Hilfe eines Baukasten-Systems können die Nutzer zum Beispiel Titelbilder auswählen, eigene Beiträge veröffentlichen und von der DVAG bereitgestellte Beiträge automatisch in den Facebook-Auftritt einbinden.

Aus- und Weiterbildung

Zur Bewertung der Aus- und Weiterbildung betrachten die Analysten die fachliche, die Verkaufs- und die Managementausbildung einer Vertriebsorganisation sowie die Rahmenbedingungen der Angebote. Die Aus- und Weiterbildung der DVAG durch ein umfangreiches Bildungsangebot gekennzeichnet, das auf die Erfordernisse der beruflichen Tätigkeit als Vermögensberater ausgerichtet ist.

Um während der Qualifizierung der Vermögensberater stets die Nähe zur Vermittlertätigkeit zu gewährleisten, finden die Ausbildungsbausteine der DVAG berufsbegleitend statt. Ein Wechsel aus zentralen Veranstaltungen und einer dezentralen Begleitung in den jeweiligen Direktionen und Geschäftsstellen ermöglicht dabei stets den Bezug zur Beraterpraxis. Die zentralen Ausbildungsmaßnahmen und Seminare finden regelmäßig in einer der zahlreichen unternehmenseigenen Schulungs- und Ausbildungszentren im In- und Ausland statt. Daneben dienen diese Einrichtungen auch als Orte für den Erfahrungsaustausch unter den Vermögensberatern. Alle relevanten Schulungsunterlagen stellt die DVAG ihren Beratern online bereit. Somit ist sichergestellt, dass sich jeder Vermögensberater das Ausbildungsangebot räumlich und zeitlich flexibel einteilen kann. Ein hohes Maß an Individualität wird zudem durch den modularen Aufbau gewährleistet. So kann jeder Vermögensberater entsprechend seinem jeweiligen Wissensstand ausgebildet werden.

Im Kontext der Qualifizierungsanforderung nach Paragraph 34 f Gewerbeordnung hat die DVAG die Inhalte und den Ablauf der fachlichen Ausbildung angepasst. Neue Vermögensberater werden nun in der Fachausbildung zum/zur Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK) qualifiziert. Auch bereits tätigen hauptberuflichen Vermögensberatern bietet die DVAG eine umfangreiche Unterstützung. So umfasst das Schulungskonzept mehrere Präsenztage in den Berufsbildungszentren sowie eine intensive Prüfungsvorbereitung. Hierfür hat der Finanzvertrieb ein entsprechendes Lern- und Prüfungsportal eingerichtet.

Darüber hinaus verdeutlichen die Investitionen der DVAG in die Aus- und Weiterbildung den hohen Stellenwert der Vermögensberaterqualifikation. 2012 hat die DVAG insgesamt 62,0 Mio. Euro für diesen Bereich ausgegeben (2011: 51,2 Mio. Euro).

BERATUNGS- UND BETREUUNGSKONZEPT

Die Teilqualität Beratungs- und Betreuungskonzept bewertet Assekurata mit exzellent.

Die Hauptaufgabe der Vermittler ist die Beratung und Betreuung von Neu- und Bestandskunden. Dabei stellen das Beratungs- und das Betreuungskonzept des Unternehmens gemeinsam mit der angebotenen Produktpalette die Grundlage für die erfolgreiche Tätigkeit eines Vermittlers dar. Assekurata bewertet daher die Beratungs- und Betreuungsinstrumente sowie die Unterstützungsleistungen, die die Außendienstpartner für ihre Kundenarbeit erhalten.

Die DVAG stellt ihren Vermögensberatern ein umfangreiches Beratungskonzept zur Verfügung, das auf die spartenübergreifende Beratungsphilosophie des Unternehmens ausgerichtet ist. Unverändert können die Vermittler hierbei auf einen standardisierten und ganzheitlichen Beratungsprozess zurückgreifen, der die Phasen Kontaktaufnahme, Unternehmenspräsentation, Analyse, Beratung und Betreuung adäquat abbildet. Seit dem letzten Rating hat der Finanzvertrieb allerdings die dahinterstehenden Beratungsinstrumente umfangreich überarbeitet. Unter anderem hat sich die DVAG entschieden, ein neues, einheitliches Instrument zur Kundendatenaufnahme anzubieten. Hierdurch wurden die Beratungs- und Verkaufsprozesse für die Vermögensberater effizienter gestaltet und technisch optimiert.

Zur Einführung und weiteren Schulung der neuen Beratungsunterlagen bietet die DVAG zahlreiche Hilfsmittel an. Die erklärenden Schulungsvideos, Hinweise und Gesprächsleitfäden bereiten den Berater schrittweise auf den Umgang mit den Arbeitsunterlagen im Kundengespräch vor. Das Arbeitsmaterial ist nach Meinung von Assekurata sehr hochwertig, anschaulich und praxisorientiert gestaltet. Besonders zielführend bewertet Assekurata die einheitliche Gestaltung der Papierunterlagen und der Beratungssoftware. Hierbei hat die DVAG auch die technische Beratungsunterstützung vorangetrieben. So ermöglicht die neue Schnittstelle zwischen dem DVAG Online-System und dem iPad eine nahezu medienbruchfreie und interaktiv gestaltete Beratung. Die Berater können nun auch Beispielrechnungen auf Basis der erfassten Kundendaten in den DVAG-Applikationen vorführen. Der insgesamt reduzierte administrative Aufwand kann aus Sicht von Assekurata zudem zu einer Optimierung der Kundendatenpflege für die weitere Kundenbetreuung führen. Um eine langfristige und gute Kundenbeziehung aufrechtzuerhalten, stellt die DVAG den Vermögensberatern außerdem umfangreiche Kommunikationsmaßnahmen bereit. So können sie beispielsweise regelmäßig die Magazine „Vermögensberater“ oder „Gewerbenews“ an ihre Privat- und Firmenkunden versenden.

FINANZSTÄRKE UND WACHSTUM

Die Beurteilung der Finanzstärke und Wachstumssituation dient als Indikator und Messgröße für die Nachhaltigkeit und Attraktivität der Vertriebsorganisation im Markt. Aus Sicht von Assekurata ist die dauerhafte Verlässlichkeit des Unternehmens ein wichtiger Aspekt, den Vermittler bei der Auswahl berücksichtigen sollten. Zur Beurteilung der Finanzstärke analysiert Assekurata daher auf Basis interner und externer Daten die Sicherheits- und Erfolgslage des Unternehmens. Die Wachstumssituation wird sowohl bezogen auf den Endkunden (Betrachtung des Provisionsvolumens und der kundenbezogenen Wachstumssituation) als auf den Vermittler (Zuwachsrate und Fluktuation der Außendienstpartner) bewertet. Ferner werden die zukünftigen Wachstumspotenziale vor dem Hintergrund des Branchenumfelds und der Unternehmenspolitik betrachtet.

Im Prüfpunkt Finanzstärke bestätigt die DVAG die insgesamt exzellente Beurteilung.

Die Risikosituation wird unter anderem durch Umsatz-, Fluktuations- und Stornorisiken bestimmt. Die Beurteilung der quantitativen Sicherheit erfolgt über Sicherheitsmittel, die primär zur Bedeckung der Risiken zur Verfügung stehen. Der DVAG Konzern zeigt im Hinblick auf die Kapitalausstattung im Zeitraum 2009 bis 2012 eine kontinuierlich positive Entwicklung. So verfügt das Unternehmen mit einer durchschnittlichen Eigenkapitalquote von 57,03 % (2009 bis 2012) über eine ausgezeichnete Eigenmittelausstattung zur Bedeckung seiner Risiken.

Die Beurteilung der Erfolgslage des Unternehmens erfolgt über die Betrachtung der EBIT-Marge und der Umsatzrendite vor Steuern. Assekurata bewertet die Kennzahlen dabei auf Basis eines trendgewichteten Vierjahresdurchschnitts, bei dem Effekte aus jüngeren Geschäftsjahren über die höhere Gewichtung stärker berücksichtigt werden als bei einer arithmetischen Durchschnittsbildung. Auch in Bezug auf die Erfolgskennzahlen weist die DVAG als Konzern hervorragende Werte aus. Gemessen an der der EBIT-Marge erzielt die DVAG über die Jahre 2009 bis 2012 ein mittleres Kennzahlenergebnis von 21,95 %. Bezogen auf die Umsatzrendite vor Steuern liegt der entsprechende Wert bei 22,80 %.

In der Teilqualität Wachstum bestätigt die DVAG das sehr gute Vorjahresurteil.

Hinsichtlich der Bewertung der Wachstumskennzahlen legt Assekurata ebenfalls einen trendgewichteten Mehrjahresdurchschnitt zu Grunde. Im Geschäftsjahr 2012 erzielte die DVAG Umsatzerlöse in Höhe von 943,90 Mio. Euro (Vorjahr: 921,2 Mio. Euro), was einer Zuwachsrate von 2,46 % entspricht. Als trendgewichteter Vierjahreswert 2009 bis 2012 ergibt sich mit 0,95 % ebenfalls einen Zuwachs. Hiermit hebt sich die DVAG positiv gegenüber der Assekurata-Vergleichsgruppe aus elf deutschen Finanzvertrieben ab, die im gleichen Zeitraum Provisionsvolumen einbüßen musste.

Gleichzeitig kann die DVAG durch die Förderung des spartenübergreifenden Verkaufs auch ihren Kundenbestand weiter ausbauen. Die Anzahl der von der DVAG betreuten Kunden ist 2012 in der Unternehmensbetrachtung im Vergleich zum Vorjahr von 4,2 auf 4,3 Mio. Kunden gestiegen.

Die Entwicklung der Anzahl der hauptberuflichen Vermögensberater ist dagegen rückläufig. Als bewertungsrelevanter trendgewichteter Kennzahlendurchschnitt der Jahre 2009 bis 2012 ergibt sich für die DVAG ein Wert von -2,99 %. Der Rückgang ist dabei im Schwerpunkt auf die anspruchsvolle Nachwuchsgewinnung in einem schwierigen Arbeits- und Finanzdienstleistungsmarkt zurückzuführen. Denn in Bezug auf die Fluktuationsquote hebt sich die DVAG mit einer Kennzahlenausprägung von 4,11 % (2009 bis 2012) weiterhin deutlich positiv von ihren Mitbewerbern ab.

Des Weiteren attestiert Assekurata der DVAG attraktive Wachstumspotenziale. Um das Beraterwachstum zukünftig voran zu treiben, konzentriert sich die DVAG zunehmend auf den Ausbau und die Stärkung der unteren hauptberuflichen und der nebenberuflichen Karrierestufen. So soll zum Beispiel das neue Beratungskonzept den Einstieg in den Beruf des Vermögensberaters erleichtern. Zudem wird die Förderung junger und hochqualifizierter Nachwuchskräfte im Rahmen der IHK-Ausbildung, zum Beispiel durch Zuschüsse für den Ausbilder, gefördert. Vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung und des damit einhergehend wachsenden Wettbewerbs um gut ausgebildeten Beraternachwuchs, bewertet Assekurata diese Maßnahmen positiv.

KARRIERE-RATING

Mit dem Karriere-Rating untersucht Assekurata die Karrieremöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven von Vermittlern in Finanzvertrieben und Ausschließlichkeitsorganisationen. Interessenten und Neueinsteigern bietet das Rating eine Hilfestellung bei der Entscheidung, eine Vertriebstätigkeit in einem bestimmten Unternehmen aufzunehmen. Darüber hinaus erhalten Vermittler, die bereits für das Unternehmen tätig sind, eine unabhängige Standortbestimmung und eine Bestätigung der Qualitäten ihres Vertriebspartners.

Ratingmethodik

Bei dem Karriere-Rating handelt es sich um eine Beurteilung, der sich das Unternehmen freiwillig unterzieht. Als interaktives Verfahren basiert es in hohem Maße auf vertraulichen Unternehmensinformationen und setzt die Mitarbeit des zu bewertenden Unternehmens voraus. Neben umfangreichen internen und externen Informationen des Unternehmens berücksichtigt Assekurata Erkenntnisse aus ausführlichen Interviews mit Führungskräften und Vermittlern des Unternehmens sowie aus Besuchen von Schulungsmaßnahmen. Im Mittelpunkt der Bewertung stehen dabei stets die Rahmenbedingungen, die sich mittel- und unmittelbar auf die Karrierechancen der Vermittler auswirken. Diese Rahmenbedingungen bewertet Assekurata in vier Teilqualitäten:

- **Vermittlerorientierung**
  Welche Einkommens-, Aufstiegs- und Ausbildungschancen bietet der Vertrieb und welche Unterstützung erfahren Vermittler in ihrer Vertriebstätigkeit?
- **Finanzstärke**
  Wie sicher ist die Existenz des Vertriebes?
- **Beratungs- und Betreuungskonzept**
  Welche Methoden und Instrumente stehen den Vermittlern für die Beratung und die Betreuung ihrer Kunden zur Verfügung?
- **Wachstum**
  Wie erfolgreich agiert der Vertrieb am Markt und wie nachhaltig ist seine Marktpositionierung?

Die Ergebnisse der Teilqualitäten fasst das Analystenteam in einem ausführlichen Ratingbericht zusammen und legt diesen einem internen Expertenbeirat als Ratingvorschlag vor. Der Expertenbeirat prüft und diskutiert den Vorschlag und legt die Gesamtbewertung auf Basis der Assekurata-Ratingskala fest.

Ratingskala

Die Ratingskala unterscheidet insgesamt acht Qualitätsurteile von A++ (exzellent) bis D (mangelhaft). Dabei stellt Assekurata mit einem Rating keine Bewertungsrangfolge auf, so dass die einzelnen Qualitätsklassen einfach, mehrfach und nicht besetzt sein können.

A++	A+	A	B+	B	C+	C	D
exzellent	sehr gut	gut	voll zufrieden-stellend	zufrieden-stellend	schwach	sehr schwach	mangelhaft

Ratingobjekt

Das Karriere-Rating unterscheidet zwischen eigenständigen Finanzvertrieben und Ausschließlichkeitsorganisationen. Im Gegensatz zu Ausschließlichkeitsorganisationen erhalten Neueinsteiger bei eigenständigen Finanzvertrieben in der Regel keinen Kundenbestand übertragen, sondern bauen diesen durch Neukundengewinnung erst aktiv auf. Die Vergütung ist bei Finanzvertrieben primär an die Vermittlung Finanz- und Versicherungsprodukten gekoppelt. Bei Finanzvertrieben sind neben der Kundenberatung auch der Anbau und die Führung weiterer Vertriebspartner von Bedeutung. In der beruflichen Entwicklung treten bei erfolgreichem Anbau von Vertriebskapazitäten sukzessive Ausbildungs- und Managementaufgaben an die Stelle der Kundenberatung. Aus monetärer Sicht wird der Gruppenaufbau über ein differenziertes Vergütungssystem und die damit verbundenen Differenzprovisionen entlohnt.

Für eine erfolgreiche Karriere im Vertrieb bedarf es neben den Karrierechancen, die ein Unternehmen seinen Vermittlern bietet, auch persönlicher Neigungen und Stärken. Nach Auffassung von Assekurata sollten Mitarbeiter über eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, einen starken Leistungswillen und eine hohe Eigenmotivation verfügen. Fachliche Vorkenntnisse sind zu Beginn der Tätigkeit nicht zwingend notwendig, da dies im Rahmen der Qualifizierung und Grundausbildung berücksichtigt wird. Insofern eignet sich die Tätigkeit im Vertrieb grundsätzlich auch für Berufseinsteiger bzw. branchenfremde Personen.

Veröffentlichung

Über die Veröffentlichung eines Karriere-Ratings entscheidet das geratete Unternehmen selbständig. Entschließt sich das Unternehmen zu einer Freigabe des Ratings, darf es das Ergebnis ein Jahr lang öffentlich kommunizieren. Um die Aktualität der Aussagen zu gewährleisten, kann das Unternehmen das Rating nach Ablauf eines Jahres wiederholen.

WICHTIGE HINWEISE – HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Ein Karriere-Rating ist eine Experteneinschätzung über die Qualität eines Vertriebes, jedoch keine unumstößliche Tatsache oder aber alleinige Empfehlung, eine Tätigkeit bei einem Unternehmen aufzunehmen oder zu beenden. Bei der Beurteilung werden Qualitätsanforderungen aus Sicht aller Vermittler zugrunde gelegt; sie kann sich nicht auf einzelne spezielle Anforderungen von Vermittlern beziehen. Das Karriere-Rating trifft keine Aussage über die Service- oder Beratungsqualität des Finanzvertriebes gegenüber den Endkunden und darf auch nicht dahingehend in der Kommunikation genutzt werden. Aussagen über die Qualität der einzelnen, für das Unternehmen tätigen Vermittler oder deren individuellen Beratungsleistungen trifft das Karriere-Rating daher nicht.

Beim Karriere-Rating handelt es sich um eine Beurteilung, der sich die Ratingobjekte freiwillig unterziehen. Das Rating basiert auf Informationen, die entweder von dem Ratingobjekt selber zur Verfügung gestellt wurden oder von Assekurata aus zuverlässiger Quelle eingeholt wurden. Trotz sorgfältiger Prüfung der in das Rating eingehenden Informationen kann Assekurata für deren Vollständigkeit und Richtigkeit keine Garantie übernehmen.

Sofern Einschätzungen zur zukünftigen Entwicklung abgegeben werden, basieren diese auf unserer heutigen Beurteilung der aktuellen Unternehmens- und Marktsituation. Diese können sich jederzeit verändern. Daher ist auch der Ausblick unverbindlich. Wenn grundlegende Veränderungen der Unternehmens- oder Marktsituation auftreten, kann nötigenfalls das Urteil aktualisiert oder aufgehoben werden.

ASSEKURATA
Solutions GmbH

Venloer Str. 301-303, D-50823 Köln
Telefon: +49 221 27221-0
Telefax: +49 221 27221-78
E-Mail: info@assekurata-solutions.de
Internet: www.assekurata-solutions.de

ASSEKURATA solutions.