

Pressemitteilung

DVAG Bank erzielt erneut Bestnote im Karriere-Rating mit stärkster Positionierung

Köln, den 17. September 2021 – Die Deutsche Vermögensberatung Bank AG (DVAG Bank) erhält zum elften Mal in Folge ein exzellentes Urteil (A++) im Karriere-Rating der ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata). Mit einem kontinuierlichen Provisions- und Vermittlerwachstum sowie zielführenden Neuerungen im Bereich Beratung- und Betreuungskonzept konnte die DVAG Bank das exzellente Urteil weiter stärken. In den Teilqualitäten Vermittlerorientierung, Beratungs- und Betreuungskonzept sowie Finanzstärke bestätigt der Finanzvertrieb seine exzellente Vorjahresbewertung. Den Prüfpunkt Wachstum passt Assekurata von einer guten auf eine sehr gute Bewertung an.

Starkes Wachstum

Mit der 2015 gestarteten Wachstumsoffensive gelang es der DVAG Bank, die Anzahl hauptberuflicher Vermögensberater kontinuierlich zu steigern. Mit einem Anstieg von 10,31 % erreichte der Finanzvertrieb 2020 die höchste Wachstumsrate. Dem Vermittlerwachstum entsprechend steigt auch das Provisionsvolumen seit 2016 kontinuierlich an. Auch hier zeigte sich 2020 eine besonders erfreuliche Entwicklung. Mit einem deutlichen Provisionswachstum von 27,7 Mio. Euro auf 30,9 Mio. Euro erzielt die DVAG Bank das umsatzseitig beste Jahr seit 2009.



Nachhaltiger Unternehmensaufbau

Um das Beraterwachstum weiter auszubauen und nachhaltig zu stabilisieren, hat die DVAG Bank 2021 zwei neue Arbeitsunterlagen zum Thema Unternehmensaufbau herausgegeben. Im sogenannte „Arbeitskreislauf Teamaufbau“ können die Berater sämtliche Materialien und Hilfestellungen zur Rekrutierung von neuen Partnern abrufen. Tipps für ein langfristiges und nachhaltiges Coaching der neuen Partner finden die Berater darüber hinaus im „Leitfaden für Ausbilder“. Dieser gibt eine Übersicht zur Ausbildung des neuen Partners, bietet Hilfestellung, Gespräche effektiv vorzubereiten, Ergebnisse übersichtlich festzuhalten und die nächsten Karriereschritte zu planen. Außerdem enthält der Leitfaden praktische Anleitungen, wie beispielsweise Checklisten zur Einarbeitung oder für Reflexionsgespräche.

Ferner überzeugt die DVAG Bank mit Qualifizierungsmaßnahmen, die auf die zielgerichtete Förderung der Vermögensberater in ihren Stärken und ihrer Spezialisierung ausgerichtet sind. So behandelt die neue Seminarreihe „Offene Praxis-Seminare“ verschiedene Schwerpunkte, wie beispielsweise das Thema Investment. Neben weiteren Investmentveranstaltungen plant die DVAG Bank Seminare für jeden Produktbereich, um ihre Berater breitflächig und noch gezielter zu qualifizieren.

Unterstützung in der Kundenberatung und -betreuung

Ausschlaggebend für weiteres Wachstum sind für den Finanzvertrieb darüber hinaus ihre bewährten Instrumente für die Kundenansprache und -beratung. Hier können Vermögensberater aus einem breiten Fundus an Veranstaltungskonzepten, hochwertigen Broschüren, Beratungsvideos sowie haptischen Verkaufshilfen schöpfen. Anknüpfend an das Beratungskonzept stellt die DVAG Bank ihren Vermögensberatern Instrumente zur strukturierten und serviceorientierten Kundenbetreuung zur Verfügung. Beispielsweise hat der Finanzvertrieb 2021 eine neue Arbeitsunterlage zum Thema Kundenbetreuung eingeführt. Hierin finden die Berater zielführende Hinweise zu Maßnahmen, Kontaktchancen sowie Gesprächsleitfäden für die laufende Betreuung ihrer Kunden.

Über die ASSEKURATA Solutions GmbH

Die ASSEKURATA Solutions GmbH ist 2010 aus der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH hervorgegangen. Die Gesellschaft richtet ihren Fokus auf Beratungs-, und Marktforschungsdienstleistungen für Versicherungs- und Vertriebsgesellschaften.

Den Beratungsschwerpunkt bilden dabei die Gestaltung vertriebs- und kundenorientierter Prozesse, die Optimierung von Vertriebssteuerungsinstrumenten sowie die Umsetzung regulatorischer Anforderungen im Rahmen von Compliance-Projekten.

Darüber hinaus unterstützt die ASSEKURATA Solutions GmbH Unternehmen bei der Durchführung von Kunden- und Vertriebspartnerbefragungen, der Analyse und Interpretation der Ergebnisse sowie der Optimierung der Handlungsfelder.

ASSEKURATA Karriere-Rating

Das interaktive Karriere-Rating von Assekurata bewertet die Attraktivität von Vertrieben aus Sicht des Vermittlers. Hierbei differenziert Assekurata sowohl Ausschließlichkeitsvertriebe als auch eigenständige beziehungsweise unabhängige Finanzvertriebe. Das Rating ist jeweils ein Jahr gültig und bedarf dann einer Aktualisierung. Die gültigen Ratings und ausführlichen Berichte werden auf www.assekurata-solutions.de veröffentlicht.

Kontakt

Russel Kemwa
Pressesprecher
Tel.: +49 221 27221-38
Fax: +49 221 27221-77
E-Mail: kemwa@assekurata-solutions.de
Internet: www.assekurata-solutions.de

Markus Kruse
Geschäftsführer
Tel.: +49 221 27221-33
Fax: +49 221 27221-78
E-Mail: kruse@assekurata-solutions.de
Internet: www.assekurata-solutions.de