

RATINGBERICHT

Folgerating 2023

Deutsche Vermögensberatung Bank AG

Karriere-Rating Eigenständiger Finanzvertrieb

Köln, September 2023

UNTERNEHMEN

Deutsche Vermögensberatung Bank AG
Rotenturmstrasse 16-18
A – 1010 Wien

Telefon: 0043 (1) 720 50 55 - 0
Telefax: 0043 (1) 720 50 48
E-Mail: dvag-oesterreich@dvag.com

RATING

Die Deutsche Vermögensberatung Bank AG (im Folgenden als DVAG Bank abgekürzt) erfüllt die Qualitätsanforderungen an die Karrierechancen aus der Perspektive der Vermittler nach Ansicht der Assekurata Solutions GmbH exzellent. Assekurata vergibt der DVAG Bank 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

Die Geschäftstätigkeit der DVAG Bank umfasst das gesamte österreichische Bundesgebiet.

Kundengruppen

Die DVAG Bank ist spezialisiert auf Geschäfte mit Privatkunden. Die Vermögensberater des Unternehmens betreuen ihre Kunden im Rahmen einer branchenübergreifenden Vermögensplanung.

Geschäftsgegenstand

Die Geschäftstätigkeit der DVAG Bank umfasst den Betrieb von Bankgeschäften, eingeschränkt auf die Vermittlung von Einlagen und Krediten, die Vermögensberatung, die Beratung und Vermittlung in Bezug auf Finanzinstrumente, Bausparverträge sowie die Vermittlung von Versicherungsprodukten. Dabei arbeitet das Unternehmen mit zum Teil exklusiven Produktpartnern zusammen. Im Versicherungsbereich ist dies beispielsweise die Generali Versicherung AG Wien.

Konzernstruktur

Die DVAG Bank ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Deutschen Vermögensberatung AG (DVAG) mit Sitz in Frankfurt am Main. Mehrheitsaktionär dieser Gesellschaft ist die Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH. Die Geschäftsführung der Holding setzt sich aus Reinfried Pohl und Andreas Pohl zusammen. Die DVAG ist ein börsenunabhängiges Familienunternehmen.

Größe

Die DVAG Bank erzielte im Geschäftsjahr 2022 Umsatzerlöse in Höhe von rund 33,2 Mio. Euro.

Vorstand

Andreas Pohl, Dipl.-Kfm. Reinfried Pohl, Steffen Leipold, Hubert Bereuter

Aufsichtsrat

Dr. Manfred Ton (Vorsitzender), Dr. Franz Frauwallner, Hans-Theo Franken, Engelbert Jandl

VERMITTLERORIENTIERUNG

Assekurata bewertet die Teilqualität Vermittlerorientierung bei der DVAG Bank mit der Note exzellent.

Assekurata prüft im Rahmen der Teilqualität Vermittlerorientierung die Bedingungen und Hilfestellungen, die das Unternehmen seinen Vermittlern gewährt. Dabei werden Aspekte wie Karrieremöglichkeiten und Vergütungsvereinbarungen von den Analysten untersucht. Auch Aus- und Weiterbildungsangebote, IT- und Marketingunterstützung sowie weitere Leistungen zur Förderung des Verkaufsprozesses werden genau unter die Lupe genommen.

Einkommens- und Karrierechancen

Die DVAG Bank offeriert ihren Vermögensberatern ausgezeichnete Möglichkeiten für Einkommen und Karriere, die auf einem etablierten Karrieresystem basieren und dessen Grundprinzipien unverändert fortbestehen.

Die DVAG Bank verfügt über ein transparentes Karrieresystem, das den Beratern klare und objektiv messbare Kriterien für den beruflichen Aufstieg bietet und damit eine strukturierte Planung der beruflichen Entwicklung ermöglicht. In Verbindung mit dem Vergütungssystem hat die DVAG Bank differenzierte Kriterien vereinbart, welche die leistungsorientierte Philosophie des Finanzvertriebs widerspiegeln. So ist beispielsweise die nächsthöhere Karrierestufe mit einem höheren Provisionsatz verknüpft. Assekurata bewertet die Zusammensetzung aus quantitativen und qualitativen Anforderungen positiv da unter anderem Beförderungen sowohl an definierte Produktionsleistungen als auch an persönliche und fachliche Entwicklung gebunden sind.

Die DVAG Bank bietet sowohl erfahrenen Vermittlern und Branchenkennern als auch Interessenten ohne Vorkenntnisse oder Vertriebserfahrung Karriereperspektiven in der Finanzdienstleistungsbranche. Um das Tätigkeitsprofil des Vermögensberaters und dessen berufliches Umfeld zunächst kennenzulernen, starten viele Interessenten ihre Beratertätigkeit zunächst über den Zweitberuf. Alternativ ist auch ein Direkteinstieg in den Hauptberuf möglich. Hierbei stehen den Beratern zwei Karrierewege offen. Während bei der „Unternehmer-Karriere“ der Gruppenaufbau sowie die Rekrutierung und Führung weiterer Vermögensberater im Vordergrund stehen, fokussiert die „Berater-Karriere“ die Kundenberatung und -betreuung der Kunden.

Die Erfolge ihrer Vermögensberater belohnt die DVAG Bank mit attraktiven Vergütungs- und Unterstützungsleistungen. Diese Sonderleistungen stehen dabei im Einklang mit der leistungsorientierten Ausrichtung des Vertriebs und dienen als Anreize für herausragende Leistungen in der Kundenberatung, eine nachhaltige Kundenbetreuung sowie erfolgreiche Einarbeitung, Ausbildung und Begleitung neuer Berater. Zusätzlich bietet der Finanzvertrieb hauptberuflichen Vermögensberatern und ihren Familien Unterstützung bei der Alters- und privaten Risikoversorge.

Vertriebsunterstützung

Als Service- und Betreuungsgesellschaft fördert die DVAG Bank ihre Vermögensberater durch hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten und Karrierechancen sowie umfangreiche Unterstützungsleistungen, die auf die tägliche Beraterpraxis ausgerichtet sind. Die angebotenen Leistungen berücksichtigen alle Entwicklungsstufen von der Ausbildung bis hin zur Unternehmensnachfolge und sind somit auf die individuellen Bedürfnisse der Berater zugeschnitten.

Die DVAG Bank bietet eine umfassende Vertriebsunterstützung auf verschiedenen Ebenen. Um eine optimale regionale Betreuung sicherzustellen, steht jedem Vermögensberater beispielsweise ein persönlicher Betreuer in der entsprechenden Direktion zur Seite. Darüber hinaus erhalten die Berater Unterstützung durch ihre Ansprechpartner in der Wiener Zentrale sowie durch Spezialisten der Produktpartner, die bei Bedarf zu Kundengesprächen hinzugezogen werden können. Besonderen Wert wird auf den engen Kontakt zwischen Management und Vertrieb gelegt, ebenso wie auf den Erfahrungsaustausch unter den Beratern. Mit Veranstaltungen und Webinaren bringt der Finanzvertrieb seine Berater regelmäßig fachlich auf den neusten Stand und vermittelt ihnen vertriebsbezogene Impulse.

Neben der persönlichen Unterstützung steht den Beratern das Vermögensberater-Infonet als zentrale interne Informationsplattform zur Verfügung. Hier kann der Vermögensberater alle Informationen rund um Vertrieb, Karriere, Beratung, Produkte und Vertriebsunterstützung schnell und unkompliziert abrufen. Hierzu zählt beispielsweise die Broschüre „Beruf mit Zukunft“, die sich an Berufsinteressenten und neue Partner richtet und einen ersten Überblick in das Karriere- und Vergütungssystem der DVAG Bank gibt. Sämtliche Informationen und Hilfestellungen zur Rekrutierung neuer Partner finden die Berater hingegen im Leitfaden „Arbeitskreislauf Teamaufbau“. Darüber hinaus erhalten Berater im "Leitfaden für Ausbilder" wertvolle Ratschläge an die Hand, wie sie neue Partner langfristig und nachhaltig coachen können.

Ferner können Vermögensberater auf ein modernes und praxisorientiertes Angebot im Bereich IT-Unterstützung zurückgreifen. Die DVAG Bank zieht hierbei wesentliche Vorteile aus den Synergieeffekten ihrer Konzernzugehörigkeit. Dank der tabletgestützten Beratung in Verbindung mit dem elektronischen Antrag, wickelt der Finanzvertrieb im Versicherungsbereich bereits einen Großteil des Neugeschäfts digital ab. Weitere zielführende Unterstützung erhalten die Vermögensberater seit Anfang 2023 mit der externen Finanzierungsplattform INFINA. Die INFINA Credit Broker GmbH ist mit über 120 angebundenen Banken und Bausparkassen der größte ungebundene Finanzierungsvermittler für die Wohnbaufinanzierung in Österreich. Damit hat die DVAG Bank ihr Engagement im Finanzierungsbereich deutlich erweitert. Über eine Verlinkung im Vermögenberater-Infonet erhalten die Berater unkomplizierten Zugriff auf den strukturierten IT-unterstützten Beratungsprozess im Finanzierungsbereich. Neben einem unabhängigen Kreditvergleich von über 120 Banken und Bausparkassen, sollen Berater und Kunde von einer transparenten und übersichtlichen Ermittlung der individuell besten Finanzierungslösung profitieren.

Neben dem IT-Angebot stellt nach Meinung von Assekurata auch die Unterstützung im dezentralen Marketing eine Stärke des DVAG-Konzerns dar. Aufbauend auf den Erfahrungen früherer Kampagnen hat die DVAG die bundesweite Offensive „Traumberuf“ gestartet, welche das Berufsbild des Vermögensberaters fokussiert. Die DVAG Bank hat die Kampagne, welche die Vermögensberater individuell anpassen und für ihren eigenen Team-Aufbau und die Ansprache von Berufsinteressenten nutzen können, für den österreichischen Markt adaptiert.

Aus- und Weiterbildung

Die DVAG Bank bietet ihren Vermögensberatern nach wie vor eine breite Palette an Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen an. Die dazugehörigen Unterlagen befinden sich unverändert auf einem qualitativ hochwertigen Niveau.

Das Ausbildungssystem des Finanzvertriebs besteht aus vier aufeinander aufbauenden Phasen: Existenzgründung, Ausbildung, Weiterbildung und Führungsausbildung. Die modulare Ausbildungssystematik, bestehend aus Theorie- und Praxisphasen, setzt sich sowohl aus fachlichen als auch vertrieblichen Elementen zusammen und ist in hohem Maße auf die Vertriebstätigkeit der Berater ausgerichtet. Der Ausbildungs-Baustein fokussiert vorrangig auf die rechtlichen Voraussetzungen für eine Tätigkeit als Vermögensberater. In zwei Lehrgängen bereitet die DVAG Bank ihre Berater dabei intensiv auf die notwendigen Prüfungen bei der Wirtschaftskammer Österreich vor.

Um die praktischen Grundlagen des Vermögensberaterberufs intensiv zu vermitteln, bietet die DVAG Bank Berufseinsteigern regionale Karriere-Akademien an. Im Rahmen des 12-monatigen Programms lernen die Vermögensberater alles rund um das Thema Praxis- und Unternehmensaufbau und erhalten die Möglichkeit, ihr Wissen im Sinne der Allfinanz-Beratung kontinuierlich aufzubauen und zu vertiefen. Neben dem fachlichen Input wird auch die Persönlichkeitsentwicklung der Berater in den Seminaren gefördert und ist ein fester Bestandteil des Lehrgangs.

Über die Ausbildung hinaus unterstützt die DVAG Bank ihre Berater bei der Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen zur Weiterbildung. Jeder gewerbliche Vermögensberater ist nach der Markets in Financial Instruments Directive II (MIFID II) dazu verpflichtet, pro Kalenderjahr 15 Weiterbildungsstunden im Investmentbereich und 20 Weiterbildungsstunden nach der Gewerbeordnung nachzuweisen. Jeder Versicherungsagent wiederum muss nach Insurance Distribution Directive (IDD) und der Gewerbeordnung 15 Weiterbildungsstunden pro Kalenderjahr erbringen. Hierzu bietet die DVAG Bank eine breite Palette an Versicherungs- und Investmentweiterbildungen an, die alle relevanten Bereiche abdecken. Ferner unterstützt der Finanzvertrieb seine Berater bei der gesetzlich geforderten Dokumentation der Weiterbildungszeiten mit dem System „Meine-Weiterbildung.at“. Hierüber erhalten die Vermögensberater umgehend digital eine Aufstellung über ihre bereits absolvierten und noch ausstehenden Weiterbildungsmaßnahmen.

In puncto Verkaufsausbildung werden neue Berater durch ihre jeweiligen Betreuer von Beginn an in die Beratungsphilosophie des Unternehmens eingewiesen. Hierzu stellt die DVAG Bank relevante Instrumente in Form von Arbeitskreisläufen bereit. Gleichzeitig setzt der Finanzvertrieb auf eine gezielte Förderung seiner Berater in ihren Stärken und ihrer Spezialisierung. Hierzu bietet die DVAG Bank die Seminarreihe „Offene Praxis-Seminare“ an, welche verschiedene Schwerpunkte, wie beispielsweise die Themen Investment oder Finanzierung, behandeln. Ziel der Seminare ist eine nachhaltige Qualitätsberatung im Allfinanzgedanken des Unternehmens. Zusätzlich werden regelmäßig Veranstaltungen zum Thema "DVAG-Service und Support" durchgeführt, um die Werkzeuge und Systeme des Finanzvertriebs zu präsentieren und die Berater in ihrer Anwendung zu schulen.

BERATUNGS- UND BETREUUNGSKONZEPT

Die Teilqualität Beratungs- und Betreuungskonzept bewertet Assekurata mit exzellent.

Die DVAG Bank bietet ihren Vermögensberatern ein umfangreiches Beratungskonzept, das auf den Allfinanzansatz des Unternehmens ausgerichtet ist und eine optimale Unterstützung in allen Phasen der Kunden-Berater-Beziehung bietet. Neben der strukturierten Darstellung der Beratungsprozesse und der kontinuierlichen Weiterentwicklung der Instrumente überzeugt vor allem die umfassende technische Unterstützung. Hervorzuheben ist hierbei aus Sicht von Assekurata der erfolgreiche Einsatz der elektronischen Unterschrift im Versicherungsgeschäft. So liegt die Quote der elektronischen Anträge im Neugeschäft laut Aussage des Finanzvertriebs bereits bei rund 90 %. Zudem profitieren die Berater von einer technisch unterstützten Beratungsstrecke im Investmentbereich, die die Anforderung aus der MiFID II abdeckt und den Zugang zum Investmentgeschäft erleichtert. Darüber hinaus steht den Beratern seit Anfang 2023 der strukturierte digitale Beratungsprozess im Finanzierungsbereich zur Verfügung (siehe auch „Vertriebsunterstützung“).

Zielführende Unterstützung in der Anwerbung und Beratung von Kunden bieten nach Auffassung von Assekurata die bewährten Instrumente der DVAG Bank. Hierzu zählt vor allem der erfolgreiche Beratungsansatz „Formel zum finanziellen Glück“, welcher sowohl für erfahrene als auch für dienstjunge Vermögensberater leicht umsetzbar ist. Zur Unterstützung der Berater im Verkaufsgespräch stellt die DVAG Bank ihren Vermittlern Broschüren, Beratungsvideos sowie haptische Verkaufshilfen zur Verfügung. Ferner honoriert Assekurata die kontinuierliche Erweiterung des Produktangebots sowie die verschiedenen Neu- und Weiterentwicklungen der zugrunde liegenden Beratungsansätze und -tools. Beispielsweise führte die DVAG Bank 2023 im Bereich Vorsorge den neuen Beratungsansatz „Kidz-Konzept“ ein. Dieser zielt darauf ab, Kindern einen umfassenden Vorsorgeschutz für alle Lebenslagen zu bieten. Hierzu zählen beispielsweise die Gesundheits- und Altersvorsorge sowie der Kapitalaufbau.

Aber auch im Hinblick auf eine serviceorientierte Kundenbetreuung stellt der Finanzvertrieb seinen Beratern umfangreiche Unterstützungsmaßnahmen und Instrumente zur Verfügung. Einen wesentlichen Beitrag dazu leistet der "Arbeitskreislauf Kundenbetreuung". Dieser strukturierte Leitfaden bietet konkrete Handlungsempfehlungen und maßgeschneiderte Hilfestellungen in Form von Kontaktchancen und Gesprächsleitfäden, um die Vertriebspotenziale im eigenen Kundenbestand optimal zu nutzen.

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 deshalb 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 auch auf den Vermittler (Zuwachsrates 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 Bank 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. Mit einem Eigenkapital von insgesamt 14,9 Mio. Euro erzielte das Unternehmen im Geschäftsjahr 2022 eine unverändert hohe bilanzielle Eigenkapitalquote von 54,44 % (2021: 51,03 %). Die Einbindung in den DVAG-Konzern beziehungsweise die exzellente Sicherheitslage der Muttergesellschaft fungiert als zusätzlicher Sicherheitsfaktor ([siehe DVAG-Karriere-Rating 2023](#)).

Die Bewertung der Erfolgslage des Unternehmens erfolgt unter anderem anhand der Betrachtung der EBIT-Marge und der Umsatzrendite vor Steuern. Dabei untersucht Assekurata die Kennzahlen auf Basis eines trendgewichteten Vierjahresdurchschnitts. So werden Entwicklungen aus jüngeren Geschäftsjahren über die höhere Gewichtung stärker berücksichtigt als bei einer arithmetischen Durchschnittsbildung. In Bezug auf die Erfolgskennzahlen weist die DVAG Bank solide Werte aus.

Im trendgewichteten Durchschnitt der Jahre 2019 bis 2022 beläuft sich die Umsatzrendite der DVAG Bank auf 9,75 % (2018-2021: 9,13 %). Gemessen an der EBIT-Marge erzielt die Gesellschaft im gleichen Zeitraum ein mittleres Kennzahlenergebnis von 9,82 % (2018-2021: 9,06 %). Ein Anstieg der Erfolgskennzahlen zeigt sich auch bei der einjährigen Zuwachsrates im Geschäftsjahr 2022. In diesem Zeitraum stieg sowohl die Umsatzrendite als auch die EBIT-Marge wieder über die 10-%-Schwelle.

In der Teilqualität Wachstum bestätigt die DVAG Bank die sehr gute Bewertung aus dem Vorjahr.

Entsprechend ihrer Wachstumsausrichtung erzielt die DVAG Bank seit 2016 positive Zuwachsrates im Bereich der hauptberuflichen Berater. Trotz der abnehmenden Dynamik nach den wachstumsstarken Jahren 2019 und 2020, verzeichnete der Finanzvertrieb auch im Geschäftsjahr 2022 einen Zuwachs von 1,45 %. Damit liegt der trendgewichtete Vierjahresdurchschnitt bei 4,66 % (2018-2021: 6,46 %). Die konstant niedrige Fluktuationsquote im unteren einstelligen Bereich spiegelt gleichzeitig die Stabilität

der Organisation wider. Eine analoge Entwicklung zum Vermittlerwachstum zeigt das Provisionsvolumen. Nach dem kontinuierlichen Anstieg seit 2016 und den hervorragenden Zuwachsraten in den Jahren 2020 und 2021, sank das Provisionsvolumen 2022 moderat um 4,03 % auf 33,2 Mio. Euro. Damit erzielte die DVAG Bank trotz der schwierigen Rahmenbedingungen umsatzseitig das zweitbeste Geschäftsergebnis in der Firmengeschichte. Der trendgewichteten Vierjahresdurchschnitt 2019-2022 liegt bei 5,30 % (2018-2021: 11,27 %).

Nach Auffassung von Assekurata ergeben sich für die DVAG Bank auch in Zukunft Wachstumspotenziale. Trotz eines volatilen Marktumfelds, geprägt von politischer Unsicherheit aufgrund des Krieges in der Ukraine, zunehmender Regulierung, steigender Inflation und hoher Lebenshaltungskosten, kann sich der Finanzvertrieb erfolgreich behaupten. Zudem hat sich gezeigt, dass die DVAG Bank auch Chancen, die sich aus einer herausfordernden Lage ergeben, bisher erfolgreich für sich nutzen konnte. So hat der Finanzvertrieb zum Beispiel im Kontext der Pandemie Rahmenbedingungen für digitales Arbeiten und hybride Beratungskonzepte geschaffen, von denen die Berater auch in Zukunft profitieren können. Regelmäßige Erweiterungen der Beratungstool, wie die externe Finanzierungsplattform INFINA, tragen zur Produktivität bei, bieten gleichzeitig neue Chancen für die Beratung und eröffnen den Vermögensberatern neue Wachstumsfelder. Gleiches gilt für die Vertriebsanlässe, die das Unternehmen seinen Beratern aufbereitet. Hierbei berücksichtigt der Finanzvertrieb insbesondere Trends und aktuelle Themen, welche die Berater in der Kundenansprache aufgreifen können.

Positiv auf die Bewertung der Wachstumspotenziale wirken sich auch die regelmäßigen Investitionen in den Markenaufbau, Media-Kampagnen und in Offensiven zum Unternehmensaufbau aus, da sie die langfristige Wachstumsstrategie des Unternehmens unterstreichen und die Berater in ihrer konkreten Arbeit unterstützen. Im September 2022 startete die DVAG Bank mit dem Tag des Teamaufbaus die Offensive Traumberuf, um noch mehr Menschen für den Beruf des Vermögensberaters zu gewinnen. Die zunehmende Anzahl an Filialschließungen bei Banken und Versicherungen und dem damit verbundenen Stellenabbau nutzt der Finanzvertrieb dazu, gezielt auch ehemalige Bankberater und Branchenkenner anzusprechen.

Limitiert sieht Assekurata die Wachstumspotenziale vor allem durch externe Einflüsse. Herausforderungen ergeben sich zum Beispiel durch den andauernden Krieg in der Ukraine und die damit einhergehenden Unsicherheiten. So können spürbare Preiserhöhungen und die Entwicklung der Aktienmärkte die Abschluss- und Investitionsentscheidungen der Kunden beeinflussen. Weiterhin hängt das weitere Wachstum des Unternehmens maßgeblich von einem nachhaltigen Beraterwachstum ab. Die Gewinnung neuer Vermittler gestaltet sich aktuell jedoch deutlich schwieriger. Zudem würde ein weiterführender Fachkräftemangel die Rekrutierungsmöglichkeiten der DVAG Bank weiter einschränken.

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 zufriedenstellend	zufriedenstellend	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 von 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 selbstständig. 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
E-Mail: info@assekurata-solutions.de
Internet: www.assekurata-solutions.de