

Pressemitteilung

DVAG bestätigt exzellentes Karriere-Rating

Köln, den 9. Juni 2021 – Bereits zum 14. Mal in Folge zeichnet die ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata) die Deutsche Vermögensberatung AG (DVAG) mit der Bestnote (A++) für ihre Unterstützungsleistungen im Vertrieb aus. Mit zielführenden Neuerungen in den Bereichen IT, Marketing sowie in der Kundenberatung und -betreuung konnte die Finanzberatung ihre Attraktivität weiter steigern. In den Teilqualitäten Vermittlerorientierung, Beratungs- und Betreuungskonzept sowie Finanzstärke bestätigt die DVAG ihre exzellente Vorjahresbewertung. Für den Prüfpunkt Wachstum vergibt Assekurata erneut ein sehr gut.

Wirtschaftlicher Erfolgskurs

Trotz der anspruchsvollen Rahmenbedingungen konnte der DVAG-Konzern auch 2020 seine Umsätze steigern. So wuchsen die Erlöse um 5,91 % auf 1,982 Milliarden Euro. Seit 2014 kann die DVAG die Vertriebsmannschaft kontinuierlich und mit wachsender Dynamik ausbauen. Positiv ist, dass die Finanzberatung die Digitalisierung der Vertriebsprozesse mit dem Vermögensberater an der Spitze schon frühzeitig als Chance erkannt hat und so die Grundlage für weiteres Wachstum geschaffen hat.



Individualität und Flexibilität in der Aus- und Weiterbildung

Einen wichtigen Faktor für nachhaltiges Wachstum stellen auch die Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen der DVAG dar. In Abstimmung mit der Führungskraft können die Vermögensberater beispielsweise ihre Ausbildung selbstständig und entsprechend ihrer persönlichen Bedürfnisse gestalten. Die individuelle und flexible Gestaltung der Ausbildung berücksichtigt insbesondere die unterschiedlichen Lebensläufe der Vermögensberater, da diese bei der Planung ihrer Ausbildung auf ihre Vorkenntnisse aufsetzen können. Die fachliche Ausbildung der DVAG setzt sich aus den drei prüfungsrelevanten Bereichen „Versicherungen“, „Investment“ und „Immobilienfinanzierung“ zusammen. Darüber hinaus können Berater den freiwilligen Baustein „Unternehmertum“ belegen. Ergänzt wird dieses Angebot seit 2020 um einen fünften Ausbildungsabschnitt „Firmenkundenberater“, den die Vermögensberater ebenfalls auf freiwilliger Basis absolvieren können. In diesem werden betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse vermittelt, die insbesondere für die Ansprache im Firmenkundensegment von Bedeutung sind.

Hervorragende technische Unterstützung in der Kundenberatung und -betreuung

Ferner überzeugt die DVAG mit einer umfassenden technischen Unterstützung in der Kundenberatung und -betreuung. Beispielsweise versetzt die 2020 eingeführte Onlineanwendung „VP Digital“ die Vermögensberater in die Lage, den Ersttermin mit dem Kunden vollständig digital abzuwickeln und

ASSEKURATA Solutions GmbH • Venloer Straße 301-303 • D-50823 Köln

Geschäftsführer: Markus Kruse

Tel.: +49 221 27221-0 Fax: +49 221 27221-77

E-Mail: presse@assekurata-solutions.de Internet: www.assekurata-solutions.de

Beratungsgespräche per Videokonferenz durchzuführen. Darüber hinaus bietet die Finanzberatung ihren Vermögensberatern auch konkrete Handlungsempfehlungen und passgenaue Hilfestellungen in der Kundenbetreuung.

*Neue zielgruppen-
spezifische Ver-
triebsansätze*

Unterstützend wirkt hier sicherlich auch die Tatsache, dass die Gesellschaft sowohl ihr Produktangebot als auch ihre Beratungsansätze und -tools kontinuierlich erweitert. So hat die DVAG im Bereich Vorsorge zwei neue Vertriebsansätze eingeführt. Dabei werden im Rundum-Konzept „Mission Vorausschauen“ die finanzielle und rechtliche Vorsorge miteinander verknüpft, um eine lückenlose Notfallversorgung zu gewährleisten. Der zweite neue Beratungsansatz „KIDZ-Konzept“ zielt darauf ab, Kindern einen umfassenden Vorsorgeschutz für alle Lebenslagen zu bieten. Hierzu zählen beispielsweise die Gesundheits- und Altersvorsorge sowie der Kapitalaufbau.

*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.: 0221 27221-38
Fax: 0221 27221-77
E-Mail: kemwa@assekurata-solutions.de
Internet: www.assekurata-solutions.de

Markus Kruse
Geschäftsführer
Tel.: 0221 27221-0
Fax: 0221 27221-78
E-Mail: kruse@assekurata.de
Internet: www.assekurata-solutions.de