

Pressemitteilung

SVAG Schweizer Vermögensberatung AG zum 10. Mal mit sehr gutem Urteil im Assekurata-Karriere-Rating

Köln, den 27. Januar 2021 – Die SVAG Schweizer Vermögensberatung erzielt erneut die Note A+ (sehr gut) im Karriere-Rating der ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata Solutions). In den Teilqualitäten Vermittlerorientierung, Beratungs- und Betreuungskonzept sowie Finanzstärke erhält die SVAG wiederholt eine sehr gute Bewertung. Im Prüfpunkt Unternehmenswachstum passt Assekurata das Urteil von gut auf voll zufriedenstellend an.

*Einblicke in den Beruf
des Vermögensberaters*

Die SVAG eröffnet sowohl erfahrenen Vermögensberatern als auch Berufsinteressenten ohne Vertriebserfahrung Karriereperspektiven in der Finanzdienstleistungsbranche. Um Interessenten einen Einblick in das berufliche Umfeld und das Tätigkeitsprofil des Vermögensberaters zu ermöglichen, organisiert der Finanzvertrieb in regelmäßigen Abständen Veranstaltungen. Hierzu zählt auch die neue Seminarreihe "Cash Flow". Dabei beschäftigt sich das erste Modul „Cash“ mit der Vielfältigkeit des Berufsbildes Vermögensberater. Das Modul „Flow“ widmet sich dann im Detail den Einkommens- und Karriereperspektiven eines Vermögensberaters. Mit diesem Konzept stellt das Unternehmen sicher, dass Interessenten von Beginn an ein realistisches Bild vom Beruf des Vermögensberaters und den Perspektiven bei der SVAG erhalten.

Gezielte Aus- und Weiterbildung

Um Berufseinsteiger auch langfristig zu binden, setzt die SVAG auf eine gezielte Aus- und Weiterbildung. Die gesamte Ausbildung findet berufsbegleitend statt und setzt sich aus Theorie- und Praxisteilen zusammen. Dabei stehen den Einsteigern während der Grundausbildung erfahrene Referenten zur Seite, welche zu Kundenberatungsgesprächen hinzugezogen werden können. Im Anschluss an die Grundausbildung



können die Vermögensberater aus einem breiten Angebot an Weiterbildungsmaßnahmen wählen, welche neben fachlichem Wissen auch Persönlichkeits-, Führungs- und Verkaufskompetenz vermitteln. Der Ausbildungsplan der SVAG berücksichtigt die aufsichtsrechtlichen und gesetzlichen Anforderungen sowohl für den Fondsvertrieb als auch für den Vertrieb von Versicherungsprodukten. Hierbei stehen die eidgenössisch anerkannten Zertifizierungen „Dipl. Versicherungsvermittler/-in VBV“ und „Dipl. Finanzberater/-in IAF“ im Vordergrund. Die genannten Bildungsabschlüsse erfüllen die gesetzlich geforderten Ausbildungsnachweise für die Registrierung der Vermögensberater in den entsprechenden, von der FINMA (Finanzmarktaufsicht Schweiz) überwachten, Branchen-Registern für Versicherungen und Anlagefonds. Neben einer ganzheitlichen Beratungskompetenz profitieren die Vermögensberater der SVAG hierbei nicht nur von anerkannten Bildungsabschlüssen, sondern insbesondere auch von einem hohen Praxisbezug während der Ausbildung.

Weiterentwicklung der Vertriebsinstrumente

Durch die kontinuierliche Neu- und Weiterentwicklung der Beratungsansätze ermöglicht der Finanzvertrieb seinen Beratern regelmäßig neue Kontaktanlässe und Vertriebsimpulse. Hierzu zählt auch das Beratungskonzept „Formel zum finanziellen Glück“, welches von Vermögensberatern der DVAG entwickelt wurde. Durch eine Aufteilung des Einkommens in die Kostenbereiche Wohnen, Lebenshaltung/Konsum und Sparen sowie einem Rest für Absicherung soll der Kunde einen noch besseren Überblick in seine Finanzen erhalten. Zur Unterstützung des Verkaufsgesprächs bietet der Finanzvertrieb seinen Beratern zahlreiche Informationsmaterialien wie Broschüren, Beratungsvideos sowie haptische Verkaufshilfen.

Herausfordernde Wachstumspotenziale

2020 konnte die SVAG ihre angestrebten Wachstumsziele im Vertriebsaufbau nicht erreichen. Aufgrund dessen passt Assekurata das Urteil in der Teilqualität Unternehmenswachstum von gut auf voll zufriedenstellend an. Um das Beraterwachstum voranzutreiben, konzentriert sich die SVAG verstärkt auf den Ausbau und die Förderung von Berufseinsteigern. Mit der neuen Rekrutierungsveranstaltung Cash Flow, in Verbindung mit den gesetzlich anerkannten Ausbildungsmöglichkeiten im Finanzbereich, der gezielten finanziellen Unterstützung von neuen hauptberuflichen Partnern sowie den technischen Angeboten verfügt die SVAG unverändert über attraktive Anreize zur Anwerbung potenzieller Neueinsteiger.

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 27221-77
E-Mail: kruse@assekurata.de
Internet: www.assekurata-solutions.de