

## Pressemitteilung

# SVAG Schweizer Vermögensberatung AG bestätigt sehr gutes Urteil im Assekurata-Karriere-Rating

**Köln, den 29. Januar 2024 – Zum 13. Mal in Folge erzielt die SVAG Schweizer Vermögensberatung (SVAG) im Karriere-Rating der Assekurata Solutions GmbH (Assekurata Solutions) die Note A+ (sehr gut). In den Teilqualitäten Vermittlerorientierung, Beratungs- und Betreuungskonzept sowie der Finanzstärke erhält der Finanzvertrieb wiederholt eine sehr gute Bewertung. Die Teilqualität Wachstum wird von einer voll zufriedenstellenden Bewertung auf ein gutes Urteil angehoben.**

*Attraktive Karriereperspektiven als Branchenkenner oder Quereinsteiger*

Ein Karrierestart in der Finanzdienstleistungsbranche steht bei der SVAG sowohl erfahrenen Vermittlern und Branchenkennern als auch Interessenten ohne Vertriebserfahrung offen. Das Unternehmen sucht insbesondere etablierte Berater oder Führungskräfte, welche zuvor in der Finanzbranche oder in einem Maklervertrieb tätig waren. Oftmals erfolgt so ein Direkteinstieg in den Hauptberuf. Aber auch der Einstieg im Rahmen einer nebenberuflichen Tätigkeit ist möglich. Interessenten erhalten so zunächst einen Einblick in das berufliche Umfeld und das Tätigkeitsprofil des Vermögensberaters. Im Hauptberuf können die Berater zwischen zwei Karrierewegen wählen und selbst entscheiden, ob sie ihren künftigen Tätigkeitsschwerpunkt in der Praxis oder im Teamaufbau setzen wollen. Die „Unternehmer-Karriere“ stellt den Teamaufbau in den Fokus. Vermögensberater, die diesen Karriereweg einschlagen, rekrutieren schwerpunktmäßig weitere Vermögensberater, bauen sich ein Team auf und leiten und coachen dieses. Bei der „Berater-Karriere“ konzentrieren sich die Berater hingegen darauf, einen eigenen Kundenstamm aufzubauen und diesen langfristig zu betreuen.



*Berufsbegleitende und praxisnahe Ausbildung*

Die Ausbildung der SVAG ist stark auf die Vertriebstätigkeit der Berater ausgerichtet und wird vollständig berufsbegleitend durchgeführt. Die Grundausbildung ist besonders für branchenfremde Interessenten ein zentraler Bestandteil der Qualifizierung. Sie erfolgt dezentral in einer Geschäftsstelle der SVAG in enger Begleitung von erfahrenen Beratern, Führungskräften

und externen Trainern. Besonders Neueinsteiger in die Branche erhalten regelmäßig Unterstützung bei der Kundenberatung. Dies beinhaltet beispielsweise gemeinsame Vorbereitung und Nachbereitung der Gespräche mit den Auszubildenden. Der modulare Aufbau der Ausbildung ermöglicht außerdem, dass jeder Vermögensberater entsprechend seinem Wissensstand individuell geschult werden kann.

Der Ausbildungsplan der SVAG berücksichtigt zudem die aufsichtsrechtlichen und gesetzlichen Anforderungen sowohl für den Fondsvertrieb als auch für den Vertrieb von Versicherungsprodukten. Hierbei stehen die eidgenössisch anerkannten Zertifizierungen „Versicherungsvermittler/-in VBV“, „Vermögensberater/in IAF“ und „Dipl. Finanzberater/-in IAF“ im Vordergrund. Der VBV (Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft) und die IAF (Interessengemeinschaft für Ausbildung im Finanzbereich) gehören in der Schweiz zu den führenden Organisationen für die Sicherung und Förderung von Qualifikationen im Finanzbereich. 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.

#### *Gezielte Vertriebsunterstützung*

Im Berateralltag unterstützt die SVAG ihre Vermögensberater mit etablierten Beratungskonzepten und vielfältigen Unterstützungsleistungen, die auf alle Phasen der Kunden-Berater-Beziehung ausgerichtet sind. Neben Prospektmaterial und Gesprächsleitfäden überzeugt der Finanzvertrieb vor allem mit einer weitreichend technischen Unterstützung. Beispielsweise können die Berater auf eine Beratungssoftware zurückgreifen, welche den Beratungsprozess von der Analyse bis zur Lösungskonzeption abbildet. Durch regelmäßige Veranstaltungen eröffnet die SVAG ihren Beratern darüber hinaus die Möglichkeit, sich zu praxisbewährten und erfolgreichen Beratungsansätzen auszutauschen.

#### *Anspruchsvolle Wachstumsperspektiven*

Die mittelfristigen Wachstumsperspektiven der SVAG bleiben angesichts der schwierigen Rahmenbedingungen des Finanzdienstleistungsmarktes unverändert. Die Anwerbung und langfristige Bindung neuer Berater bleibt weiterhin eine herausfordernde Aufgabe. Trotz des anspruchsvollen Marktumfeld konnte sich die SVAG im Jahr 2023 erfolgreich behaupten und sowohl im Umsatz als auch beim Zuwachs an Beratern eine positive Entwicklung verzeichnen. Dies ist auf die Bemühungen der bestehenden Führungskräfte sowie die erfolgreiche Integration neuer Führungskräfte und Berater aus dem Marktumfeld zurückzuführen. Assekurata erwartete, dass sich diese positive Wachstumsentwicklung im Jahr 2024 fortsetzen wird.

---

#### 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](http://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](mailto:kemwa@assekurata-solutions.de)  
Internet: [www.assekurata-solutions.de](http://www.assekurata-solutions.de)

Markus Kruse  
Geschäftsführer  
Tel.: +49 221 27221-33  
Fax: +49 221 27221-77  
E-Mail: [kruse@assekurata.de](mailto:kruse@assekurata.de)  
Internet: [www.assekurata-solutions.de](http://www.assekurata-solutions.de)