

Pressemitteilung

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

Köln, den 30. Januar 2023 – Bereits zum 12. 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. Für den Prüfpunkt Unternehmenswachstum vergibt Assekurata erneut ein voll zufriedenstellendes Urteil.

Attraktive Karriereperspektiven als Branchenkenner oder Quereinsteiger

Ein Karrierestart in der Finanzdienstleistungsbranche steht bei der SVAG sowohl erfahrenen Vermittlern und Branchenkennern als auch Interessenten ohne Vertriebs Erfahrung 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 diese Karriere 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 in einem hohem Maße auf die Vertriebstätigkeit der Berater ausgerichtet und findet vollständig berufsbegleitend statt. Für branchenfremde Interessenten ist insbesondere die Grund-

ausbildung ein zentraler Bestandteil der Qualifizierung. Diese wird dezentral in einer Geschäftsstelle der SVAG in enger Begleitung von erfahrenen Beratern und Führungskräften absolviert. Diese unterstützen bei der Kundenberatung indem sie beispielsweise gemeinsam mit den Auszubildenden Gespräche sowohl vor- als auch nachbereiten. Der modulare Aufbau der Ausbildung ermöglicht außerdem, dass jeder Vermögensberater entsprechend seinem Wissenstand 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 „Dipl. Versicherungsvermittler/-in VBV“, „Dipl. 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. Neue Kontaktanlässe und Vertriebsimpulse liefert der Finanzvertrieb darüber hinaus indem er kontinuierlich seine Beratungsansätze weiterentwickelt. 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 sind unverändert durch die schwierigen Rahmenbedingungen des Finanzdienstleistungsmarktes gekennzeichnet. Gleichzeitig bleibt die Anwerbung sowie die langfristige Bindung neuer Berater unverändert anspruchsvoll. Das für 2021 angestrebte Unternehmenswachstum konnte die Gesellschaft nicht erreichen. Um das Beraterwachstum zu stabilisieren beziehungsweise weiter voranzutreiben, liegt der Fokus auch 2023 auf dem Teamaufbau. Hierzu sollen insbesondere bestehende Führungskräfte besser gefördert und neue angeworben werden.

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 Vertriebssteuerungs-instrumenten 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
E-Mail: kemwa@assekurata-solutions.de
Internet: www.assekurata-solutions.de

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