

RATINGBERICHT

Folgerating

Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG

Karriere-Rating Eigenständiger Finanzvertrieb

Köln, Februar 2022

SEHR GUT ZUFRIEDENSTELLEND GUT EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDENSTELLEND GUT EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDENSTELLEND GUT EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDENSTELLEND GUT EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDENSTELLEND GUT EXZELLENT

Folgerating 2021

Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG

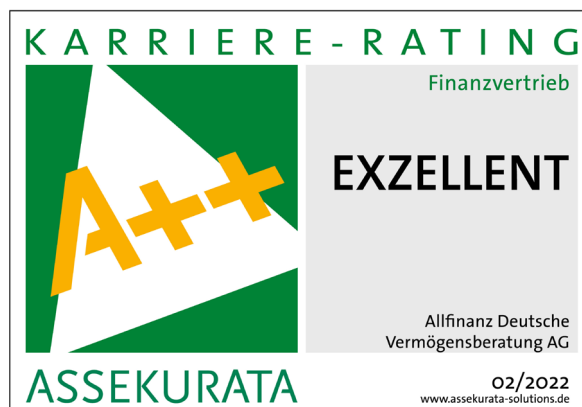
UNTERNEHMEN

Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG
 Wilhelm-Leuschner-Straße 24
 D- 60329 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 29 92 06 - 0
 Telefax: +49 69 29 92 06 - 1 91 28
 E-Mail: info@allfinanz-dvag.com

RATING

Die Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG (im Folgenden als Allfinanz abgekürzt) erfüllt die Qualitätsanforderungen an die Karrierechancen aus der Perspektive der Vermittler nach Ansicht der Assekurata Solutions GmbH exzellent. Assekurata vergibt der Allfinanz 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
Finanzstärke	exzellent	20
Beratungs- und Betreuungskonzept	exzellent	20
Wachstum	sehr gut	20



Folgerating 2021

Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG

UNTERNEHMENS PORTRAIT

Neben dem Qualitätsurteil ist eine Reihe von Unternehmensmerkmalen entscheidend dafür, ob ein Finanzvertrieb ein attraktiver Vertriebspartner für Vermittler ist.

Geschäftsgebiet

Das Geschäftsgebiet der Allfinanz umfasst das gesamte Bundesgebiet.

Kundengruppen und Produktpartner

Der Geschäftsschwerpunkt der Allfinanz ist die Beratung und Betreuung von Privatkunden in allen Fragen der Finanzen und Absicherung sowie Dienstleistungen insbesondere für mittelständische Unternehmen. Die Allfinanz arbeitet hierbei mit exklusiven Produktpartnern zusammen. Im Versicherungsbereich ist dies die Generali-Deutschland-Gruppe mit ihren jeweiligen Tochtergesellschaften, im Bankbereich und Investmentgeschäft vor allem die Deutsche-Bank-Gruppe.

Konzernstruktur

Die Allfinanz Deutsche Vermögensberatung ging aus dem Vertrieb der AachenMünchener Versicherungen hervor. Seit Januar 2008 ist sie ein Tochterunternehmen der Deutschen Vermögensberatung AG (DVAG), einem inhabergeführten Familienunternehmen, an dessen Spitze die DVAG Vermögensberatung Holding GmbH steht.

Im Jahr 2018 übergab der Generali Konzern seinen Exklusiv-Vertrieb an die Deutsche Vermögensberatung. Dabei wurden die früheren Vermittler des Exklusiv Vertriebs Generali (EVG) in das neu gegründete Unternehmen Allfinanz Aktiengesellschaft DVAG integriert. Da die neuen Allfinanz-Berater zu den gleichen Rahmenbedingungen wie die Berater der Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG tätig sind und sie von identischen Unterstützungsleistungen profitieren, gelten die im Karriere-Rating getroffenen Aussagen für sie ebenso.

Vorstand

Wolfgang Bruchmann, Robert Peil, Markus Knapp

Aufsichtsrat

Andreas Pohl (Vorsitzender)

Hinweis: Im Interesse der Lesbarkeit haben wir auf geschlechtsbezogene Formulierungen verzichtet



Folgerating 2021

Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG

VERMITTLERORIENTIERUNG

Assekurata bewertet die Teilqualität Vermittlerorientierung bei der Allfinanz mit der Note exzellent.

Innerhalb der Teilqualität Vermittlerorientierung untersucht Assekurata die Rahmenbedingungen und Unterstützungsleistungen, die das Unternehmen seinen Vermittlern bietet. Die Analysten untersuchen beispielsweise die beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten und die Vergütungsvereinbarungen. Des Weiteren werden Aus- und Weiterbildungsangebote, die IT- und Marketingunterstützung sowie weitere Leistungen zur Unterstützung der Vertriebstätigkeit unter die Lupe genommen.

Einkommens- und Karrierechancen

Die Allfinanz bietet ihren Vermögensberatern hervorragende Einkommens- und Karrierechancen, die auf einem etablierten Karrieresystem basieren. Die Grundprinzipien haben unverändert Bestand.

Das transparente Karrieremodell der Allfinanz zeichnet sich durch objektiv messbare Aufstiegsbedingungen aus und liefert den Beratern aus Sicht von Assekurata eine nachvollziehbare Planungsgrundlage für ihre berufliche Entwicklung. Positiv bewertet Assekurata die Zusammensetzung aus qualitativen und quantitativen Anforderungen. Beispielsweise sind Beförderungen unverändert sowohl an definierte Produktionsleistungen als auch an persönliche und fachliche Weiterentwicklungen gebunden. Über ein Informationssystem können die Berater sich jederzeit darüber informieren, welche Leistungen sie noch erbringen müssen, um die nächsthöhere Karrierestufe zu erreichen.

Eine Karriere bei der Allfinanz steht dabei sowohl erfahrenen Vermittlern und Branchenkennern als auch Interessenten ohne Vorkenntnisse oder Vertriebs Erfahrung offen. Der Einstieg in den Beruf des Vermögensberaters erfolgt in der Regel im Rahmen einer nebenberuflichen Tätigkeit. Interessenten können so das Tätigkeitsprofil des Vermögensberaters sowie dessen berufliches Umfeld zunächst kennenlernen. Aber auch ein Direkteinstieg in den Hauptberuf ist möglich. Hier stehen den Beratern zwei Karrierewege offen: Während in der „Unternehmer-Karriere“ der Gruppenaufbau sowie die Gewinnung und Führung weiterer Vermögensberater im Vordergrund stehen, fokussiert die „Berater-Karriere“ die Beratung sowie die Betreuung der Kunden.

Darüber hinaus bietet die Allfinanz für den vertriebsorientierten Fachkräftenachwuchs ein attraktives Ausbildungs- und Studienangebot an. Hierzu zählen zum einen die klassischen Ausbildungen zum/r Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen (IHK) sowie zum/r Kaufmann/-frau für Büromanagement (IHK). Zusätzlich zum Berufsabschluss erwerben die Auszubildenden im Rahmen dessen eine Qualifizierung zum/r Vermögensberater/in DBBV. Seit September 2020 bietet der Finanzvertrieb zudem die so genannte Premium-Ausbildung an. Im Rahmen der dreijährigen Ausbildung erwirbt der Berater zusätzlich zum Abschluss zum/r Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen und der Zertifizierung zum/r Vermögensberater/-in einen Abschluss zum/r Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK) und zum/r



Folgerating 2021

Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG

Fachmann/-frau für Immobiliendarlehnsvermittlung (IHK). Neben den Ausbildungsmöglichkeiten können Interessenten auch eine akademische Laufbahn in Form eines dualen Bachelor-Studiums in Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Finanzvertrieb einschlagen. Diese bietet die Allfinanz bereits seit 2008 in Kooperation mit der Fachhochschule der Wirtschaft FHDW am Unternehmensstandort Marburg an. Seit 2019 besteht zusätzlich das Angebot eines berufsbegleitenden Masterstudiengangs, welches auch Absolventen anderer Hochschulen offensteht.

Erfolge der Vermögensberater honoriert der Finanzvertrieb unter anderem über attraktive Vergütungs- und Unterstützungsleistungen. Das attraktive Gesamtpaket an Sonderzahlungen steht dabei im Einklang mit der Gesamtausrichtung des Vertriebs. Die konsequente Berücksichtigung der Einheiten neuer Partner im Karrieremodell und den Sonderleistungen unterstützen dabei auch den Unternehmensaufbau. Zielführende Impulse in Form von monetären Anreizen setzt der Finanzvertrieb beispielsweise für überdurchschnittliche Leistungen in der Kundenberatung, eine nachhaltige Kundenbetreuung sowie eine erfolgreiche Einarbeitung, Ausbildung und Begleitung neuer Vertriebspartner. Zudem profitieren die hauptberuflichen Vermögensberater und deren Familien von Unterstützungsleistungen bei der Altersvorsorge als auch der privaten Risikoversicherung.

Vertriebsunterstützung

Zur individuellen Förderung jedes Einzelnen in seinem beruflichen Erfolg bietet die Allfinanz neben hervorragenden Karrierechancen und Entwicklungsmöglichkeiten auch umfangreiche Unterstützungsleistungen an. Dabei sind die Angebote auf die tägliche Beraterpraxis ausgerichtet und berücksichtigen jede Entwicklungsstufe von der Ausbildung bis hin zur Unternehmensnachfolge.

Die umfangreiche Vertriebsunterstützung der Allfinanz zielt dabei auf verschiedene Ebenen ab. Ein persönlicher Betreuer in den jeweiligen Direktionen gewährleistet eine regionale Betreuung. Weitere Unterstützung erfahren die Berater durch ihre Ansprechpartner in der Frankfurter Zentrale sowie Spezialisten der Produktpartner, die bei Bedarf zu Kundengesprächen hinzugezogen werden können. Großen Wert legt die Allfinanz auf einen engen Kontakt zwischen Management und Vertrieb sowie den Erfahrungsaustausch der Berater untereinander. Mit regelmäßigen Veranstaltungen und Webinaren bringt der Finanzvertrieb seine Berater fachlich auf den neusten Stand und vermittelt ihnen praxisnahe vertriebsbezogene Impulse.

Erweitert wird die personelle Unterstützung durch eine Vielzahl an Informationsmaterialien in Form von Broschüren oder online im Intranet abrufbar. Hierzu zählen beispielsweise Informationsvideos, ein Magazin für Vermögensberater, diverse E-Learning-Angebote und der DVAG-Podcast. Dieser behandelt regelmäßig praxisnahe, vertriebsorientierte Themen, wie beispielsweise Benchmarks für den Teamaufbau oder erfolgreiches Coachen neuer Partner.



Folgerating 2021

Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG

Ferner profitieren die Vermögensberater von einem modernen und praxisorientierten IT-Angebot sowie einem zielführenden dezentralen Marketing, welches ein ausgesprochenes Qualitätsmerkmal des DVAG-Konzerns darstellt. Hierzu zählt insbesondere eine Webanwendung mittels derer der Vermögensberater alle Themen, die seine Tätigkeit betreffen, wie beispielsweise die Einstellung von Mitarbeitern oder die Ausstellung des Vermögensberater-Vertrags, elektronisch vornehmen kann. Aber auch das Angebot an Marketing-Dienstleistungen wird kontinuierlich ausgebaut und umfasst neben klassischen Instrumenten, wie beispielsweise Broschüren und Veranstaltungskonzepten, auch moderne und social-media-basierte Komponenten.

Besondere Leistungen im Partneraufbau und der Kundengewinnung werden durch die Allfinanz ausdrücklich anerkannt. Das konzernweit einheitliche System folgt den Zielen des Karriere- und Aufstiegsystems sowie den Grundsätzen der Transparenz und Fairness. So werden auch bei den Incentives sowohl die Einheiten neuer Partner sowie qualitative Kriterien bezogen auf die Bestandsstabilität und -betreuung berücksichtigt. Positiv im Hinblick auf die Motivation der Berater bewertet Assekurata auch das neue Punktesystem „Leistung punktet“. So werden den Vermögensberatern für alle Leistungen Punkte gutgeschrieben, die diese in Abhängigkeit der erreichten Punktzahl in verschiedene Incentives einlösen können. Club-Mitgliedschaften erhöhen die gutgeschriebenen Punkte zusätzlich. Darüber hinaus werden Bonuspunkte für Beförderungen gutgeschrieben. Alle gesammelten Punkte können die Vermögensberater in ihrem persönlichen Punktekonto einsehen.

Aus- und Weiterbildung

In der Aus- und Weiterbildung steht den Vermögensberatern der Allfinanz unverändert das vielfältige Angebot des DVAG-Konzerns offen, dass in hohem Maße auf die Tätigkeit der Berater ausgerichtet ist. Die fachliche Ausbildung findet berufsbegleitend statt und zeichnet sich durch Individualität und Flexibilität aus. Durch die Fokussierung auf zentral organisierte Veranstaltungen, Onlineseminare sowie eine persönliche Betreuung in den jeweiligen Direktionen, gelingt dem Finanzvertrieb eine ausgewogene Mischung aus theoretischer und praktischer Wissensvermittlung.

Einen Überblick über die E-Learning-Angebote und Präsenzseminare sowie Zugriff auf weitere Lernmedien, wie Fachartikel, E- und Audio-Books erhalten die Vermögensberater im Bildungsportal „Meine Akademie“. Dabei können sie sämtliche Ausbildungsbausteine im Selbststudium, durch die Teilnahme an Präsenzseminaren oder in Kombination aus beidem absolvieren. Somit können die Vermögensberater ihre Ausbildung in Abstimmung mit ihrer Führungskraft individuell und selbständig gestalten. Dieser moderne Ansatz der Wissensvermittlung berücksichtigt die unterschiedlichen Lebensläufe der Vermögensberater, so dass diese ihre Ausbildungsinhalte auf Grundlage ihrer individuellen Vorkenntnisse planen können. Darüber hinaus steht den Beratern ein umfassendes Angebot offen, kontinuierlich ihre Verkaufskompetenz gemäß ihrer Entwicklungsstufe und Ausrichtung weiterzuentwickeln. In den

SEHR GUT ZUFRIEDENSTELLEND
 GUT EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDEN
 GUT EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDEN
 SEHR GUT ZUFRIEDENSTELLEND GUT EXZELLENT

Folgerating 2021

Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG

vergangenen zwei Jahren hat der Finanzvertrieb zudem das E-Learning-Angebot deutlich ausgeweitet und ermöglicht eine einfachere Integration von Weiterbildungsmaßnahmen in den Berufsalltag.

Positiv hervorzuheben ist auch die konzernseitige Unterstützung bei der Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen zur Weiterbildung. So bietet der Finanzvertrieb seinen Beratern zahlreiche Seminare, ein umfangreiches E-Learning-Angebot mit Lernerfolgskontrollen sowie Qualifizierungsangebote der Direktionsleiter. Über ein persönliches Stundenkonto erhalten die Vermögensberater eine Aufstellung über ihre bereits absolvierte Weiterbildungszeit.

BERATUNGS- UND BETREUUNGSKONZEPT

Die Teilqualität Beratungs- und Betreuungskonzept bewertet Assekurata mit exzellent.

Die Allfinanz bietet ihren Vermögensberatern unverändert eine umfangreiche Unterstützung in Form von strukturierten, hochwertigen und digitalen Beratungsinstrumenten, die eine optimale Unterstützung vom ersten Kontaktgespräch bis hin zur späteren laufenden Betreuung darstellen. Die Grundlage hierfür bilden die Arbeitskreisläufe, die den Beratungsprozess strukturieren. Daneben überzeugt vor allem die weitreichende technische Unterstützung. Mithilfe von Tablets, der DVAG-Cloud und konzerneigenen Applikationen sowie der elektronischen Antragsabwicklung können die Berater ihrem Beratungsauftrag nahezu medienbruchfrei nachkommen.

Positiv hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang auch die Onlineanwendung „Vermögensplanung Digital“, die sämtliche Schritte – vom ersten Kontaktgespräch bis hin zur laufenden Betreuung adäquat abbildet. Zudem lassen sich Beratungsgespräche per Videokonferenz durchführen. Einen wesentlichen Vorteil stellt auch das kontaktlose Einholen der Kundenunterschrift dar, mit der Option zur Fernunterschrift. Darüber hinaus honoriert Assekurata die kontinuierliche Erweiterung des Produktangebots sowie die Weiterentwicklung der zugrundeliegenden Beratungsansätze und -tools.

Anknüpfend an den ganzheitlichen Beratungsansatz stehen den Beratern unverändert zielführende Konzepte und Instrumente im Hinblick auf eine strukturierte und serviceorientierte Betreuung zur Verfügung. Ein zentraler Baustein ist hierbei die im Jahr 2017 eingeführte Kunden-App („MeineApp“). Neben dem Vermittler profitiert dabei auch der Endkunde unmittelbar von den Funktionalitäten der Anwendung. Beispielsweise können Kunden ihren Berater direkt über die App kontaktieren, oder alle Verträge, auch externe, in dieser Anwendung bündeln. Zudem stehen dem Nutzer viele Angebote im Bereich „Self-Service“ zur Verfügung. Hierzu zählen zum Beispiel das Anfordern von Bescheinigungen für das Finanzamt, das Einreichen von Schadenmeldungen oder die Übermittlung der jährlichen Kilometerleistung von Kfz-Verträgen.

Zum Kundenkreis vieler Allfinanz-Vermögensberater zählen neben Privatkunden auch kleine bis mittelständische Unternehmen. Auch für diese Kundengruppe erhalten sie passende Angebote, die von einer Firmenkundenanalyse als Beratungsleitfaden bis hin zu einer persönlichen Unterstützung durch Spezialisten für das Gewerbegeschäft reichen. Weitere Serviceleistungen im Bereich Abrechnungs- und Forderungsmanagement für Handwerk und Mittelstand bietet die Allfinanz in Zusammenarbeit mit der DV Deutschen Verrechnungsstelle an. Hierdurch ergeben sich attraktive Zugangswege zu dieser Zielgruppe. Zudem profitieren Berater und Kunden von den technischen Möglichkeiten des Angebots, welches beispielsweise ein Online-Portal mit mobilem Zugriff umfasst.



Folgerating 2021

Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG

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.

Assekurata vergibt im Prüfpunkt Finanzstärke erneut eine insgesamt exzellente Beurteilung.

Die Beurteilung der Risikosituation erfolgt unter anderem anhand der Umsatz-, Fluktuations- und Stornorisiken. Zur Bestimmung der quantitativen Sicherheit werden die Sicherheitsmittel herangezogen, die primär zur Bedeckung der Risiken zur Verfügung stehen. Die Allfinanz weist eine ausgeprägte Eigenmittelausstattung zur Bedeckung ihrer Risiken aus. Einen weiteren Sicherheitsfaktor stellt die Einbindung in den DVAG-Konzern dar, der ebenfalls über eine exzellente Finanzstärke verfügt (siehe DVAG-Karriere-Rating 2021, Veröffentlichung im Juni 2021 unter www.assekurata-solutions.de). Das Risikomanagement der Allfinanz erfolgt auf Gesamtkonzernebene. Auch die Erfolgskennzahlen des Finanzvertriebs liegen im Bewertungszeitraum 2017 bis 2020 auf einem hervorragenden Niveau.

Die Teilqualität Wachstum bewertet Assekurata wiederholt mit sehr gut.

Zur Bewertung der Wachstumskennzahlen legt Assekurata einen trendgewichteten Mehrjahresdurchschnitt zu Grunde. Das Provisionswachstum sorgt insgesamt für einen positiven Ausblick. So ist das Provisionsvolumen der Allfinanz im Bewertungszeitraum kontinuierlich gewachsen und erreicht im trendgewichteten Durchschnitt der Jahre 2017 bis 2020 eine Zuwachsrates von 3,28 % (2016-2019: 4,58 %). Durch zielgerichtete Maßnahmen zur Verkaufsförderung und den Ausbau der ganzheitlichen Beratung, gelingt es dem Finanzvertrieb Bestandspotenziale zu nutzen und Kundenbeziehungen zu stabilisieren beziehungsweise kontinuierlich auszubauen.

Im Bewertungszeitraum 2017 bis 2020 wuchs die Anzahl der hauptberuflichen Vermögensberater der Allfinanz im Durchschnitt lediglich um 0,50 % (2016-2019: 1,31 %; 2015-2018: 2,84 %). Die durchschnittliche Fluktuationsquote blieb trotz leichtem Anstieg in diesem Zeitraum auf einem guten Niveau. Dennoch konnte die Allfinanz ihr Beraterteam in Summe deutlich ausbauen. So wechselten Mitte 2018 zahlreiche ehemalige Vermittler des Exklusiv Vertriebs Generali (EVG) als hauptberufliche

SEHR GUT ZUFRIEDEN SEHR GUT ZUFRIEDEN
 GUT EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDEN
 EXZELLENT SEHR GUT SEHR GUT ZUFRIEDEN
 GUT EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDEN

Folgerating 2021

Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG

Vermögensberater in das neu gegründete Unternehmen Allfinanz Aktiengesellschaft DVAG, wodurch sich die Anzahl der Allfinanz-Vermögensberater weit mehr als verdoppelt hat.

Die stabile Finanz- und Vermögenslage trotz der erschwerten Rahmenbedingungen durch die Corona-Pandemie sowie das erneute Provisionswachstum sorgen insgesamt für einen positiven Ausblick. Zum wiederholten Mal konnte der Finanzvertrieb 2020 sein Geschäftsergebnis steigern. Anspruchsvoll bleibt unverändert die Gewinnung neuer Partner. Mit den neuen Steuerungsimpulsen im Karrieremodell, den monetären Leistungen und den Incentive-Ausschreibungen setzt die Allfinanz ein klares Statement für weiteres Wachstum. Auch das Modell zur Unternehmensnachfolge zeigt den Vermögensberatern beispielsweise interessante Möglichkeiten einer Zusammenarbeit auf. Potenzielle Nachfolger erhalten eine attraktive Perspektive, bestehende Kundenverbindungen zu übernehmen und zu pflegen. In Summe positioniert sich die Allfinanz als Teil der Unternehmensgruppe Deutsche Vermögensberatung gegenüber seinen Beratern als attraktiver Partner in einem anspruchsvollen Marktumfeld.

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.



Folgerating 2021

Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG

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
 Telefax +49 221 27221-78
 E-Mail: info@assekurata-solutions.de
 Internet: www.assekurata-solutions.de