

RATINGBERICHT

Folgerating

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

Karriere-Rating Eigenständiger Finanzvertrieb

Köln, Juni 2022

Folgerating 2022

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

UNTERNEHMEN

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

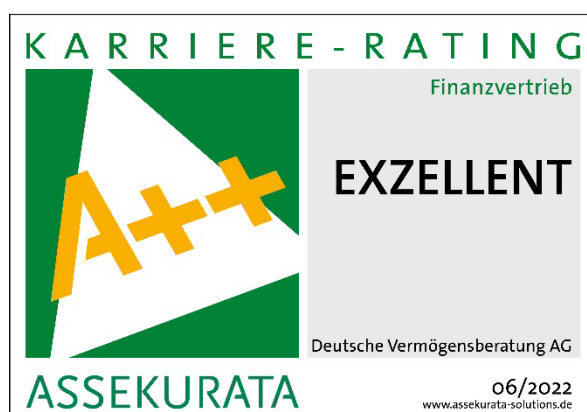
Telefon: +49 69 2384 - 0

Telefax: +49 2384 - 185

E-Mail: info@dvag.com

RATING

Die Deutsche Vermögensberatung AG (im Folgenden als DVAG abgekürzt) erfüllt die Qualitätsanforderungen an die Karrierechancen aus der Perspektive der Vermittler nach Ansicht der Assekurata Solutions GmbH exzellent. Assekurata vergibt der DVAG hierfür das Rating A++.



Das Gesamtergebnis setzt sich aus den 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

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

Folgerating 2022

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

UNTERNEHMENS PORTRAIT

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

Geschäftsgebiet

Das Geschäftsgebiet der DVAG umfasst das gesamte Bundesgebiet sowie mit eigenen Tochterunternehmen auch Österreich und die Schweiz.

Kundengruppen und Produktpartner

Die DVAG ist als Finanzvertrieb spezialisiert auf die Beratung und Betreuung von Privatkunden zu den Themen Absicherung, Altersvorsorge und Vermögensaufbau. Des Weiteren bietet sie Lösungen für Firmenkunden, beispielsweise im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung oder der Deutschen Verrechnungsstelle. Beim Produktangebot setzt die DVAG auf exklusive Partner. Im Versicherungsbereich ist dies die Generali-Deutschland-Gruppe mit ihren jeweiligen Tochtergesellschaften, im Bankenbereich und Investmentgeschäft vor allem die Deutsche-Bank-Gruppe.

Konzernstruktur

Die Deutsche Vermögensberatung ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen, an dessen Spitze die DVAG Vermögensberatung Holding GmbH steht. Das Unternehmen befindet sich – in der zweiten Generation – im Mehrheitsbesitz der Gründerfamilie Pohl. Eine Minderheitsbeteiligung hält die Generali Deutschland AG.

Größe

Die Unternehmensgruppe Deutsche Vermögensberatung erzielte im Geschäftsjahr 2021 Umsatzerlöse in Höhe von 2,24 Mrd. Euro.

Personal

Der DVAG-Konzern betreute nach eigenen Angaben zum Ende des Jahres 2021 mit über 5.200 Direktionen und Geschäftsstellen rund acht Mio. Kunden.

Vorstand

Andreas Pohl (Vorsitzender des Vorstands), Dr. Andreas Franken (Recht, Personal), Christian Glanz (Informationstechnologie, Betrieb, Verwaltung), Lars Knackstedt (Finanzen, Beteiligungen, Immobilien, Steuern), Markus Knapp (Zentrale Vertriebsentwicklung, Versicherungen), Dr. Helge Lach (Markt und Regulierung, Verbände, Zentrum für Vermögensberatung), Steffen Leipold (Banken und Investment, Ausland), Robert Peil (Koordination der Vertriebsbereiche, Marketing, Veranstaltungen), Dr. Dirk Reiffenrath (Aus- und Weiterbildung, Berufsbildungszentren, Fachhochschule der Wirtschaft).

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

VERMITTLERORIENTIERUNG

Assekurata bewertet die Teilqualität Vermittlerorientierung bei der Deutschen Vermögensberatung 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 DVAG bietet ihren Vermögensberatern hervorragende Einkommens- und Karrierechancen. Sie basieren auf einem etablierten Karrieresystem, dessen Grundprinzipien unverändert Bestand haben.

Das transparente Karrieremodell zeichnet sich durch objektiv messbare Aufstiegsbedingungen aus und ermöglicht den Beratern eine strukturierte Planung ihrer beruflichen Entwicklung. Im Zusammenspiel mit dem Vergütungsmodell hat die DVAG differenzierte Kriterien festgelegt, welche die leistungsorientierte Philosophie des Finanzvertriebs widerspiegeln. Dabei ist beispielsweise die jeweils nächsthöhere Karrierestufe mit einem erhöhten Provisionsatz verknüpft. Über ein Informationssystem können die Berater jederzeit einsehen, welche Leistungen sie für eine Beförderung noch erfüllen müssen. Positiv sieht Assekurata hierbei die Zusammensetzung aus qualitativen und quantitativen Anforderungen. Beispielsweise sind Beförderungen unverändert sowohl an bestimmte Produktionsleistungen als auch an persönliche und fachliche Entwicklung gebunden.

Die DVAG eröffnet mit insgesamt vier Einstiegsmöglichkeiten sowohl erfahrenen Vermittlern und Branchenkennern als auch Interessenten ohne Vorkenntnisse eine Karriereperspektive in der Finanzdienstleistungsbranche. Viele Bewerber wählen den Weg über eine nebenberufliche Tätigkeit, so dass sie das Tätigkeitsprofil des Vermögensberaters sowie dessen berufliches Umfeld zunächst kennenlernen können. Aber auch ein Direkteinstieg, entweder als Quereinsteiger oder als Branchenkenner, in den Hauptberuf ist möglich. Im Hauptberuf 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. Doch auch für Berater im Teamaufbau ist die Kundenberatung ein fester Bestandteil der Tätigkeit, um einen fortwährenden Praxisbezug sicherzustellen.

Folgerating 2022

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

Die weiteren zwei Einstiegsmöglichkeiten in Form eines attraktiven Ausbildungs- und Studienangebots richten sich an Berufsstarter. Bei der dreijährigen Ausbildung zum/r Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen stehen Finanz- und Versicherungsprodukte und die ganzheitliche Beratung im Fokus. Zusätzlich erwerben die Berater in dieser Zeit die Abschlüsse zum/r Vermögensberater/-in DBBV, Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK) und zum/r Fachmann/-frau für Immobiliendarlehnsvermittlung (IHK).

Neben einer Ausbildung können Interessenten auch eine akademische Laufbahn in Form eines dualen Bachelor-Studiums in Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Finanzvertrieb einschlagen. Diese bietet die DVAG bereits seit 2008 in Kooperation mit der Fachhochschule der Wirtschaft FHDW am Unternehmensstandort Marburg an. Seit 2020 besteht zusätzlich das Angebot eines berufsbegleitenden Masterstudiengangs, welcher sich insbesondere an Nachwuchsführungskräfte richtet und auch Absolventen anderer Hochschulen offensteht. Zum Sommersemester 2022 sind 60 neue Bachelorstudenten/-innen am Campus Marburg gestartet und damit nach Aussage der DVAG so viele Studienanfänger wie nie zuvor. Sie werden in der dreijährigen Studienzeit neben den Vorlesungen auch Praxisphasen an der Seite eines erfahrenen Finanzcoachs erleben. Zudem erwerben die Studierenden neben dem Bachelorabschluss, analog zur IHK-Ausbildung, die weiteren Qualifizierungen zum Immobiliendarlehensvermittler sowie die Zertifizierung als Vermögensberater.

Die Erfolge ihrer Berater belohnt die DVAG mit attraktiven Vergütungs- und Unterstützungsleistungen. Das vielfältige Gesamtpaket an Sonderzahlungen steht dabei im Einklang mit der leistungsorientierten Gesamtausrichtung des Vertriebs. 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 Berater. Weiterhin bietet der Finanzvertrieb hauptberuflichen Vermögensberatern und deren Familien Unterstützung bei der Alters- und der privaten Risikoversorge. Abgerundet wird das Angebot aus Sicht von Assekurata durch ein zielgerichtetes, situatives Engagement der DVAG, wie zum Beispiel bei der Impfkation gegen COVID-19 für die Vermögensberater und deren Angehörige sowie Mitarbeiter.

Vertriebsunterstützung

Zur individuellen Förderung der Vermögensberater bietet die DVAG als Service- und Betreuungsgesellschaft neben hervorragenden Entwicklungsmöglichkeiten und Karrierechancen auch umfangreiche Unterstützungsleistungen, die auf die tägliche Beraterpraxis ausgerichtet sind. Dabei berücksichtigen die Angebote jede Entwicklungsstufe von der Ausbildung bis hin zur Unternehmensnachfolge.

Um eine optimale Betreuung zu gewährleisten sieht die DVAG beispielsweise vor, dass jedem Neueinsteiger mit dem Start in den Beruf des Vermögensberaters ein erfahrener Coach in der Funktion eines Mentors zur Seite steht. Weitere Unterstützung erhalten die Berater durch ihre Ansprechpartner in der

Folgerating 2022

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

Frankfurter Zentrale sowie Spezialisten der Produktpartner, die bei Bedarf zu Kundengesprächen hinzugezogen werden können.

Die persönliche Unterstützung erweitert die DVAG durch eine Fülle an Informationsmedien. Hierzu zählen fachbezogene Videos, ein Magazin für Vermögensberater oder der DVAG-Podcast, mit Impulsen für einen erfolgreichen Teamaufbau. Sämtliche Informationen, die die Vermögensberater für ihre Tätigkeit benötigen, finden sie im Intranet bestehend aus den drei Portalen Beratungswelt, Meine IT und die VB-Welt. Mithilfe der VB-News-App können die Vermögensberater die Inhalte der Portale nach ihren Interessen auswählen bzw. filtern und sich mittels Push-Mitteilung auf ihrem Endgerät anzeigen lassen. Eine weitere nützliche Applikation ist die Start-up-App für Berufsanfänger und deren Betreuer. Sie soll die Einarbeitung und organisatorische Eingliederung neuer Partner unterstützen und fasst nach Meinung von Assekurata alle für den Berufsstart wichtigen Informationen aus dem Intranet zielführend zusammen. Hierzu zählen beispielsweise Informationen zur Gewerbeanmeldung oder zur Planung der ersten Monate als Vermögensberater.

Ferner stellt die DVAG ihren Vermögensberatern ein modernes und praxisorientiertes IT-Angebot bereit, welches sie stetig weiterentwickelt. Dabei bilden die Systeme nach Ansicht von Assekurata den Arbeitsalltags der Berater auch in punkto Digitalisierung weitreichend ab. Für die Kundenberatung stellt die DVAG beispielsweise die Onlineanwendung „Vermögensplanung Digital“ bereit. Sie umfasst neben dem Ersttermin jetzt auch die Planung sowie den darauf aufbauenden Beratungstermin beim Kunden. Die Anwendung überzeugt nach Ansicht Assekurata neben dem Konzept und ihren Inhalten (siehe Kapitel „Beratungskonzept“) durch einige technische Highlights. So können sowohl der Berater als auch der Kunde Verträge und weitere Dokumente per Drag and Drop hochladen. Hierzu kann der Berater seinem Kunden die Steuerung per QR-Code übergeben. Besonders vorteilhaft ist nach Ansicht von Assekurata, dass die Anwendung die Informationen aus den Dokumenten maschinell ausliest und intelligent zuordnet. Es erkennt zum Beispiel eine hochgeladene Lebensversicherungs-Police, speichert sie als solche und liest die relevanten Informationen wie Versicherungssumme, Ablaufdaten etc., aus. Dem Berater obliegen lediglich die Kontrollfunktion und Freigabe.

Neben dem modernen und praxisorientierten IT-Angebot stellt nach Meinung von Assekurata auch die Unterstützung im dezentralen Marketing eine Stärke des DVAG-Konzerns dar. Die Gesellschaft bietet ihren Vermögensberatern ein umfangreiches Serviceangebot, um sich gezielt in der Kundengewinnung und dem eigenen Teamaufbau zu positionieren. Anknüpfend an die Image-Kampagne „Teamaufbau“ zur Zukunftsfähigkeit des Berufs des Vermögensberaters im vergangenen Jahr hat die DVAG die neue Kampagne unter dem Motto „Ein guter Coach ist Gold wert!“ gestartet. Neben einer TV-Kampagne geben prominente Markenbotschafter der DVAG aus der Sport- und Musikwelt ihre persönliche Erfolgsgeschichte an die Finanzcoachs weiter. Zudem bietet der Finanzvertrieb seinen Beratern an, die zentrale Kampagne für sich zu nutzen. So sind auf den von der DVAG gebuchten Großplakatflächen die

Folgerating 2022

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

individuellen Kontaktdaten der regionalen Vermögensberater hinterlegt und diese können die Aktion auf Wunsch auch regional verlängern. Zudem steht den Beratern ein entsprechendes Marketingpaket, wie beispielsweise personalisierbare Imagebroschüren und Flyer, zur Verfügung.

Aus- und Weiterbildung

Auch in der Aus- und Weiterbildung bietet die DVAG ihren Beratern ein hohes Maß an Individualität und Flexibilität. Einen Überblick über die zahlreichen Angebote aus E-Learning und Präsenzseminaren sowie Zugriff auf weitere Lernmedien, wie Fachartikel, E- und Audio-Books erhalten die Vermögensberater im Bildungsportal „Meine Akademie“. Hier haben die Berater die Wahl, die Ausbildungsbausteine im Selbststudium oder durch die Teilnahme an Präsenzseminaren oder als hybride Form zu absolvieren. Die Idee ist, dass die Vermögensberater ihre Ausbildung in Abstimmung mit ihrer Führungskraft selbstständig gestalten und so ihre individuellen Lebensläufe und Vorkenntnisse berücksichtigen können. Darüber hinaus steht den Beratern ein umfassendes Weiterbildungsangebot offen, um kontinuierlich ihre Management- und Verkaufskompetenz gemäß ihrer Entwicklungsstufe und Ausrichtung weiterzuentwickeln. Durch die Verbindung aus zentral organisierten Veranstaltungen, Onlineseminaren sowie einer persönlichen Betreuung in den jeweiligen Direktionen gelingt dem Finanzvertrieb eine ausgewogene Mischung aus theoretischer und praktischer Wissensvermittlung.

Positiv hervorzuheben ist auch die konzernseitige Unterstützung bei der Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen zur Weiterbildung. So bietet der Finanzvertrieb seinen Beratern zahlreiche Seminare und ein umfangreiches E-Learning-Angebot mit Lernerfolgskontrollen. Gleichzeitig werden Führungskräfte dahingehend geschult, selbst Qualifizierungsmaßnahmen anzubieten und Weiterbildungszeiten zu vergeben. Über ein persönliches Stundenkonto erhalten die Vermögensberater eine Aufstellung über ihre bereits absolvierten Weiterbildungen.

Der hohe Stellenwert der Ausbildung im Unternehmen spiegelt sich aus Sicht von Assekurata auch in den Investitionsleistungen von rund 80 Mio. Euro wider. Gleichzeitig wird der Finanzvertrieb damit dem hohen Aufwand resultierend aus den Regulierungsanforderungen gerecht.

Folgerating 2022

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

BERATUNGS- UND BETREUUNGSKONZEPT

Die Teilqualität Beratungs- und Betreuungskonzept bewertet Assekurata mit exzellent.

Die DVAG stellt ihren Vermögensberatern ein umfangreiches auf den Allfinanzansatz des Unternehmens ausgerichtetes Beratungskonzept zur Verfügung, das eine optimale Unterstützung in allen Phasen der Kunden-Berater-Beziehung bietet. Dabei überzeugt neben der strukturierten Darstellungsform der Beratungsprozesse und kontinuierlichen Weiterentwicklung der Instrumente vor allem die weitreichende technische Unterstützung. Die online-gestützte Vertriebsunterstützung in Verbindung mit den zahlreichen konzerneigenen Apps sowie einer Cloud-Lösung mit entsprechenden Schnittstellen zum Backoffice-Bereich stellen eine hervorragende Grundlage für eine effiziente Vertriebstätigkeit dar.

Positiv hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang auch die Onlineanwendung „Vermögensplanung Digital“, die neben dem ersten Analysetermin jetzt auch die Planung sowie den darauf aufbauenden Beratungstermin beim Kunden abbildet. Positiv sieht Assekurata die einfache und intuitive Handhabung sowie den interaktiven Aufbau des Analyse- und Beratungsgesprächs. Der modulare Aufbau ermöglicht es dem Berater, den Termin entsprechend der Kundenbedürfnisse zu gestalten. Weiterhin können die Berater zum Beispiel die Bilderwelt der Unternehmenspräsentation individuell auf das Alter und das Interesse des Kunden anpassen. Im Beratungstermin kann der Vermögensberater zur Erläuterung der Produkte zum Beispiel verschiedene Simulationsrechnungen für mögliche Renditeerwartungen durchführen und Marktvergleiche errechnen. Ferner profitieren die Berater von schnellen und effizienten Arbeitsabläufen durch die automatisierte Dokumentenauslesung und -erfassung sowie der Synchronisation mit dem Kundenbestandssystem (siehe „Vertriebsunterstützung“). Darüber hinaus honoriert Assekurata die Verknüpfung mit der vertrieblichen Ausbildung, so können die Vermögensberater im Intranet weiteres Informationsmaterial, Broschüren und Beratungsvideos zur Unterstützung abrufen.

Anknüpfend an das ganzheitliche Beratungskonzept liefert die DVAG ihren Vermögensberatern umfangreiche Unterstützungsmaßnahmen beziehungsweise Instrumente zur Kundenbetreuung. Konkrete Handlungsempfehlungen und passgenaue Hilfestellungen unterstützen die Berater dabei, Vertriebspotenzial im eigenen Kundenbestand auszuschöpfen. Unterstützung in der Betreuungsarbeit bietet zum Beispiel das 2021 entwickelte System „Vertragsmanagement Plus“. Mit dessen Hilfe hat der Vermögensberater die Möglichkeit, Bestandskunden anhand spezieller Kriterien zu kontaktieren. Hierzu wird ein individuelles Schreiben bzw. eine Landingpage generiert, die dem Kunden zur Verfügung gestellt wird. Über den entsprechenden Zugang können Berater und Kunde das jeweilige Thema gemeinsam online besprechen. Eine Auswertung zeigt dem Vermögensberater zudem, wie viele Kunden das generierte Schreiben bereits geöffnet haben.

Auch das Firmenkundensegment nimmt in der ganzheitlichen Allfinanzberatung eine bedeutende Rolle ein. Hierzu bietet die DVAG mit der Deutschen Verrechnungsstelle (DV) kleinen und mittelständischen

Folgerating 2022

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

Unternehmen Lösungen für ihr Rechnungs-, Forderungs- und Liquiditätsmanagement sowie für den Finanzierungsbereich. Die DV hat ihren Kundenservice, die Technik und ihre Produkte kürzlich optimiert, so dass die Vermögensberater ihre Kunden auch im Firmenkundenbereich professionell und effizient unterstützen können. Zeitgleich eröffnet es Vermögensberatern mit entsprechender Qualifikation attraktive Zugangswege in das Firmenkundengeschäft.

Folgerating 2022

DVAG 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 Konzerns. Hierzu werden insbesondere die Unternehmenskennzahlen 2017 bis 2020 herangezogen, da die Kennzahlen der weiteren Marktteilnehmer aus dem Geschäftsjahr 2021 zum Ratingbeginn noch nicht vorlagen. Gleichzeitig wird die wirtschaftliche Entwicklung des DVAG-Konzerns im Geschäftsjahr 2021 potenzialbasiert gewürdigt. Zudem bewertet Assekurata die Wachstumssituation für die DVAG Deutsche Vermögensberatung AG bezogen auf den Vermittler (Zuwachsrate und Fluktuation der Außendienstpartner). Hierbei liegt der Fokus der Bewertung ebenfalls auf der Entwicklung der Jahre 2017 bis 2020. Darüber hinaus werden die zukünftigen Wachstumspotenziale vor dem Hintergrund des Branchenumfelds und der Unternehmenspolitik betrachtet.

Assekurata bewertet die Teilqualität Finanzstärke wiederholt mit exzellent.

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 bilanzielle Eigenkapitalquote des DVAG-Konzerns beläuft sich im Zeitraum 2017 bis 2020 durchschnittlich auf 45,06 % (2016 bis 2019: 48,30 %). 2021 zeigt sich die Finanz- und Vermögenslage des DVAG-Konzerns ebenfalls stabil auf Vorjahresniveau. Diese Ausprägung stellt nach Einschätzung von Assekurata unverändert eine solide Grundlage zur Risikotragfähigkeit und für das zukünftige Wachstum des Unternehmens dar.

Zur Beurteilung der Erfolgslage betrachtet Assekurata die EBIT-Marge und Umsatzrendite vor Steuern des Unternehmens. Bei der Beurteilung der Kennzahlen bildet Assekurata einen Vierjahresdurchschnitt auf Basis eines trendgewichteten Ansatzes ab. Dieses Vorgehen stellt über die langjährige Durchschnittsbetrachtung eine weitgehende Glättung sicher, berücksichtigt aber die Effekte aus jüngeren Geschäftsjahren stärker als bei einer arithmetischen Durchschnittsbildung.

Der DVAG-Konzern ist unverändert äußerst erfolgreich. Der Finanzvertrieb konnte seinen Umsatz im gesamten Beobachtungszeitraum kontinuierlich steigern und seine Position als Marktführer unter den Finanzvertrieben weiter stärken. 2021 wuchsen die Erlöse sogar zweistellig um 13,06 Prozent (2020: 5,91 %) auf 2.240,9 Mio. Euro.

Auch in Bezug auf die relativen Erfolgskennzahlen liegt der DVAG-Konzern über dem Branchenschnitt. Im trendgewichteten Durchschnitt der Jahre 2017 bis 2020 liegt die Umsatzrendite bei 17,48 %

Folgerating 2022

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

(2016 bis 2019: 18,17 %). Die ausgezeichnete Erfolgslage des Finanzvertriebs spiegelt sich auch anhand der EBIT-Marge wider. So erzielte die DVAG auf Konzernbasis gemessen am trendgewichteten Vierjahresdurchschnitt über die Jahre 2017 bis 2020 einen Wert von 17,78 % (2016 bis 2019: 18,38 %).

Die Teilqualität Wachstum erhält ein sehr gutes Urteil.

Nach sechs Rekordjahren in Folge ist es der DVAG 2021 ein weiteres Mal gelungen, ihr Geschäftsergebnis zu steigern und die Vertriebsmannschaft weiter auszubauen. Beim Umsatz konnte inzwischen die Zwei-Milliarden-Euro-Marke überschritten werden. In Bezug auf das Vermittlerwachstum erzielt die DVAG Deutsche Vermögensberatung AG im Bereich der hauptberuflichen Berater seit 2014 positive Zuwachsraten und zählte zum Jahresende 2021 mehr als 14.500 Hauptberufler. Im bewertungsrelevanten trendgewichteten Kennzahlendurchschnitt 2017 bis 2020 liegt das Beraterwachstum der DVAG bei 3,11 % (Zeitraum 2016 bis 2019: 1,46 %). Besonders hervorzuheben ist diese positive Entwicklung vor dem Hintergrund der marktweit rückläufigen Vermittlerzahlen. Gleichzeitig liegt die trendgewichtete Fluktuationsquote im Hauptberuf bei der DVAG für die Jahre 2017 bis 2020 bei 3,54 % (2016 bis 2019: 3,62 %) und damit auf einem konstant niedrigen Niveau.

Nach Auffassung von Assekurata ergeben sich für die DVAG auch in Zukunft Wachstumspotenziale. Durch die positive Geschäftsentwicklung kann das Unternehmen weitere Investitionen in die Organisation tätigen. Positiv ist, dass die DVAG frühzeitig Rahmenbedingungen für zum Beispiel digitales Arbeiten und hybride Beratungskonzepte geschaffen hat, von denen sie auch in Zukunft profitieren kann. Insgesamt werden die Vermögensberater aus Sicht von Assekurata zielführend bei der effizienten Gestaltung ihrer Arbeitsprozesse und damit in der Kundenberatung unterstützt. Die Weiterentwicklung der Beratungs-Applikationen, wie der Vermögensplanung Digital, tragen zur Produktivität der Berater bei. Darüber hinaus entwickelt die DVAG ihr Allfinanzkonzept stetig weiter, was den Beratern weitere Wachstumsfelder eröffnet. Ein Beispiel hierfür ist die Anlage in physisches Gold. Eine weitere Diversifizierung ergibt sich zudem durch die Neuaufstellung der Tochterfirma Deutsche Verrechnungsstelle. Diese hat ihren Kundenservice, die Technik und ihre Produkte kürzlich optimiert, so dass die Vermögensberater, ihre Kunden auch im Firmenkundenbereich professionell und effizient unterstützen können.

Das Geschäftsmodell der DVAG hat sich im vergangenen Jahr als krisenfest erwiesen. Das Wachstum wird maßgeblich durch die Entwicklung der Vermögensberatermannschaft getragen. Die Folgen des Ukrainekrieges durch weitere Eskalationen und Lieferstopps könnten sich im Weiteren auch auf das Geschäft und auf das Marktumfeld des Vermögensberaters auswirken. Gleichzeitig bringt ein angespannter Arbeitsmarkt die Chance mit sich, qualifizierten Menschen eine neue berufliche Perspektive zu bieten. Hierzu hat die DVAG anknüpfend an die Werbe-Offensive zur Zukunftsfähigkeit des Berufs des Vermögensberaters im vergangenen Jahr, die neue Kampagne unter dem Motto „Ein guter Coach ist Gold wert!“ gestartet. Diese soll die Vermögensberater im Teamaufbau unterstützen.

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 Analysteam 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.

Ratingskala

Die Ratingskala unterscheidet insgesamt acht Qualitätsurteile von A++ (exzellent) bis D (mangelhaft). Dabei stellt Assekurata mit einem Rating keine Bewertungsrangfolge auf, so dass die einzelnen Qualitätsklassen einfach, mehrfach und nicht besetzt sein können.

A++	A+	A	B+	B	C+	C	D
exzellent	sehr gut	gut	voll zufriedenstellend	zufriedenstellend	schwach	sehr schwach	mangelhaft

Ratingobjekt

Das Karriere-Rating unterscheidet zwischen eigenständigen Finanzvertrieben und Ausschließlichkeitsorganisationen. Im Gegensatz zu Ausschließlichkeitsorganisationen erhalten Neueinsteiger bei eigenständigen Finanzvertrieben in der Regel keinen Kundenbestand übertragen, sondern bauen diesen durch Neukundengewinnung erst aktiv auf. Die Vergütung ist bei Finanzvertrieben primär an die Vermittlung von Finanz- und Versicherungsprodukten gekoppelt. Bei Finanzvertrieben sind neben der Kundenberatung auch der Anbau und die Führung weiterer Vertriebspartner von Bedeutung. In der beruflichen Entwicklung treten bei erfolgreichem Anbau von Vertriebskapazitäten sukzessive Ausbildungs- und Managementaufgaben an die Stelle der Kundenberatung. Aus monetärer Sicht wird der Gruppenaufbau über ein differenziertes Vergütungssystem und die damit verbundenen Differenzprovisionen entlohnt.

Für eine erfolgreiche Karriere im Vertrieb bedarf es neben den Karrierechancen, die ein Unternehmen seinen Vermittlern bietet, auch persönlicher Neigungen und Stärken. Nach Auffassung von Assekurata sollten Mitarbeiter über eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, einen starken Leistungswillen und eine hohe Eigenmotivation verfügen. Fachliche Vorkenntnisse sind zu Beginn der Tätigkeit nicht zwingend notwendig, da dies im Rahmen der Qualifizierung und Grundausbildung berücksichtigt wird. Insofern eignet sich die Tätigkeit im Vertrieb grundsätzlich auch für Berufseinsteiger bzw. branchenfremde Personen.

Veröffentlichung

Über die Veröffentlichung eines Karriere-Ratings entscheidet das geratete Unternehmen selbständig. Entschließt sich das Unternehmen zu einer Freigabe des Ratings, darf es das Ergebnis ein Jahr lang öffentlich kommunizieren. Um die Aktualität der Aussagen zu gewährleisten, kann das Unternehmen das Rating nach Ablauf eines Jahres wiederholen.

Folgerating 2022

DVAG 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