

RATINGBERICHT

Folgerating

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

Karriere-Rating Eigenständiger Finanzvertrieb

Köln, Juni 2023

Folgerating 2023

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 Gesellschaften Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG (im Folgenden: Allfinanz I) und Allfinanz Aktiengesellschaft AG (im Folgenden: Allfinanz II) werden als Teil des deutschen Markenauftritts der Deutsche Vermögensberatung AG (im Folgenden als DVAG abgekürzt) im aktuellen Rating erstmals in das Gesamturteil inkludiert. Im weiteren Ratingbericht werden die Gesellschaften gesondert dargestellt bzw. hervorgehoben, sofern die Analysten wesentliche Unterschiede feststellen. Andernfalls gelten die getroffenen Aussagen für alle drei Gesellschaften gleichermaßen. Für die Unterstützungsleistungen im Vertrieb und die erfüllten Qualitätsanforderungen an die Karrierechancen aus Vermittlerperspektive zeichnet Assekurata den Finanzvertrieb im Rating mit der Bestnote (A++) aus und vergibt ein exzellentes Urteil.



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.

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 2022 Umsatzerlöse in Höhe von 2,20 Mrd. Euro.

Personal

Der DVAG-Konzern betreute nach eigenen Angaben zum Ende des Jahres 2022 mit über 5.200 Direktionen und Geschäftsstellen rund acht Mio. Kunden.

Vorstand

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

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.

Assekurata prüft im Rahmen der Teilqualität Vermittlerorientierung die Bedingungen und Hilfestellungen, die das Unternehmen seinen Vermittlern gewährt. Dabei werden Aspekte wie Karrieremöglichkeiten und Vergütungsvereinbarungen von den Analysten untersucht. Auch Aus- und Weiterbildungsangebote, IT- und Marketingunterstützung sowie weitere Leistungen zur Förderung des Verkaufsprozesses werden genau unter die Lupe genommen.

Einkommens- und Karrierechancen

Die DVAG offeriert ihren Vermögensberatern ausgezeichnete Möglichkeiten für Einkommen und Karriere, die auf einem etablierten Karrieresystem basieren und dessen Grundprinzipien unverändert fortbestehen.

Das Karrieremodell ist transparent und zeichnet sich durch objektiv messbare Aufstiegskriterien aus, die den Beratern eine strukturierte Planung ihrer Karriereentwicklung ermöglichen. In Verbindung mit dem Vergütungsmodell hat die DVAG spezifische Kriterien festgelegt, die die leistungsorientierte Philosophie des Finanzvertriebs widerspiegeln. Dabei wird beispielsweise die nächsthöhere Karrierestufe mit einem erhöhten Provisionssatz verknüpft. Über ein Informationssystem können die Berater jederzeit einsehen, welche Anforderungen sie für eine Beförderung noch erfüllen müssen. Positiv bewertet Assekurata, dass hierbei sowohl qualitative als auch quantitative Kriterien Berücksichtigung finden. Zum Beispiel sind Beförderungen nach wie vor an bestimmte Produktionsleistungen sowie an die persönliche und fachliche Entwicklung gebunden.

Mit insgesamt vier Einstiegsmöglichkeiten eröffnet die DVAG 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. Hier stehen den Beratern zwei Karrierewege offen: Die "Unternehmer-Karriere" mit Fokus auf Gruppenaufbau und Rekrutierung sowie Führung weiterer Vermögensberater und die "Berater-Karriere" mit Schwerpunkt auf Kundenberatung und -betreuung. Um einen kontinuierlichen Praxisbezug sicherzustellen, ist jedoch auch für Berater im Teamaufbau die Kundenberatung ein fester Bestandteil der Tätigkeit.

Folgerating 2023

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

Ferner bietet die DVAG für Berufsstarter zwei weitere Einstiegsmöglichkeiten in Form eines attraktiven Ausbildungsangebots an. Bei der dreijährigen IHK-Ausbildung zum/r Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen stehen Finanz- und Versicherungsprodukte sowie die ganzheitliche Beratung im Fokus. Die Berater erwerben in dieser Zeit den Sachkundenachweis Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK) und den Abschluss Vermögensberater/-in DBBV. Ihre Prüfungsvorbereitung auf die IHK-Sachkunde Finanzanlagenfachmann/-frau hat die DVAG-Akademie 2022 komplett überarbeitet. Dabei können Lernende weiterhin auf Online-Kurse, ein E-Learning-Tool sowie verschiedene Live-Veranstaltungen zurückgreifen, allerdings wurden alle Inhalte besser aufeinander abgestimmt und für einen maximalen Prüfungserfolg aktualisiert.

Neben einer Ausbildung können Interessenten auch eine akademische Laufbahn in Form eines dualen Bachelor-Studiums in Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Finanzvertrieb einschlagen. Bereits seit 2008 kooperiert die DVAG hierzu mit der Fachhochschule der Wirtschaft FHDW am Unternehmensstandort Marburg. Seit 2020 gibt es außerdem das Angebot eines berufsbegleitenden Masterstudiengangs, der insbesondere auf Nachwuchsführungskräfte abzielt und auch Absolventen anderer Hochschulen offen steht. Zurzeit studieren insgesamt 215 Vermögensberater an der FHDW im Bachelor- und Masterstudiengang. Während des dreijährigen Studiums haben die Studierenden die Möglichkeit, neben den Vorlesungen auch praktische Erfahrungen an der Seite eines erfahrenen Finanzcoachs zu sammeln. Zudem erwerben die Studierenden neben dem Bachelorabschluss die weiteren Qualifizierungen zum/r Finanzanlagenfachmann/frau (IHK), zum/r Immobiliendarlehensvermittler/in (IHK) sowie die Zertifizierung als Vermögensberater/in.

Die Erfolge ihrer Berater belohnt die DVAG mit attraktiven Vergütungs- und Unterstützungsleistungen. Die Sonderzahlungen stehen dabei im Einklang mit der leistungsorientierten Gesamtausrichtung des Vertriebs und dienen als zielführende Impulse, um überdurchschnittliche Leistungen in der Kundenberatung, eine nachhaltige Kundenbetreuung sowie eine erfolgreiche Einarbeitung, Ausbildung und Begleitung neuer Berater zu honorieren. Ferner bietet der Finanzvertrieb hauptberuflichen Vermögensberatern und ihren Familien Unterstützung bei der Alters- und privaten Risikoversorge.

Vertriebsunterstützung

Die DVAG bietet als Service- und Betreuungsgesellschaft eine individuelle Förderung ihrer Vermögensberater durch hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten und Karrierechancen sowie umfangreiche Unterstützungsleistungen, die auf die tägliche Beraterpraxis ausgerichtet sind. Die angebotenen Leistungen berücksichtigen alle Entwicklungsstufen von der Ausbildung bis hin zur Unternehmensnachfolge und sind somit auf die individuellen Bedürfnisse der Berater zugeschnitten.

Folgerating 2023

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

Um eine optimale Betreuung zu gewährleisten, stellt die DVAG beispielsweise jedem Neueinsteiger mit dem Start in den Beruf des Vermögensberaters einen erfahrenen Coach in der Funktion eines Mentors zur Seite. Weitere Unterstützung erhalten die Berater durch ihre Ansprechpartner in der Frankfurter Zentrale sowie Spezialisten der Produktpartner, die bei Bedarf zu Kundengesprächen hinzugezogen werden können.

Die persönliche Unterstützung flankiert die DVAG durch eine Fülle an Informationsmedien. Hierzu zählen fachbezogene Videos, diverse Broschüren, ein Magazin für Vermögensberater sowie der DVAG-Podcast, welche zahlreiche Impulse für einen erfolgreichen Teamaufbau und die Kundenansprache liefern. Im hauseigenen Intranet finden die Vermögensberater sämtliche Informationen, die für ihre Tätigkeit notwendig sind. Das Intranet besteht aus den drei Portalen Beratungswelt, Meine IT und die VB-Welt. Mit Hilfe der App VB-News können die Vermögensberater die Inhalte der Portale nach ihren Interessenschwerpunkten auswählen und filtern. Diese vorgefilterten Informationen können dann mittels Push-Mitteilung auf dem Endgerät angezeigt werden. Eine weitere nützliche Applikation ist die StartUp-App für Berufsanfänger und deren Betreuer. Diese soll die Einarbeitung und organisatorische Eingliederung neuer Partner unterstützen. Sie fasst nach Meinung von Assekurata alle für den Berufsstart wichtigen Informationen zielführend zusammen. Hierzu zählen beispielsweise Hinweise zur Gewerbeanmeldung oder zur Planung der ersten Monate als Vermögensberater.

Ferner stellt die DVAG ihren Beratern im Bereich Kundenberatung als zentrales Beratungsinstrument die „Vermögensplanung Digital“ zur Verfügung (siehe Kapitel „Beratungskonzept“). Nach Ansicht von Assekurata bietet die Onlineanwendung nicht nur ein überzeugendes Konzept und hochwertige Inhalte, sondern auch einige technische Highlights. So können sowohl Berater als auch Kunden Verträge und andere Dokumente einfach per Drag-and-Drop-Funktion hochladen. Der Berater kann dem Kunden die Steuerung dabei per QR-Code übergeben. Besonders vorteilhaft ist nach Einschätzung von Assekurata, dass die Anwendung die Informationen aus den Dokumenten automatisch ausliest und intelligent zuordnet. Wenn beispielsweise eine Lebensversicherungs-Police hochgeladen wird, erkennt die Anwendung dies automatisch, speichert die Informationen und liest relevante Details, wie die Versicherungssumme und Ablaufdaten, aus. Der Berater muss lediglich die Informationen kontrollieren und bestätigen.

Neben dem modernen und praxisorientierten IT-Angebot stellt nach Meinung von Assekurata auch die Unterstützung im dezentralen Marketing eine Stärke des DVAG-Konzerns dar.

Aufbauend auf den Erfahrungen früherer Kampagnen hat die DVAG die bundesweiten Offensive namens „Traumberuf“ gestartet. Im Fokus der Kampagne steht wieder das Berufsbild des Vermögensberaters. Auch diesmal können die Vermögensberater die Kampagne individuell anpassen und für ihren eigenen Team-Aufbau und die Ansprache von Berufsinteressenten nutzen. So stellt der Finanzvertrieb seinen Beratern beispielsweise personalisierbare Anzeigen, Banner und Vorlagen für Facebook-Posts bereit.

Folgerating 2023

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

Der Teamaufbau steht kontinuierlich und systematisch im Fokus der DVAG. Hierauf zählt unter anderem das Coaching-Event „Erfolg im Teamaufbau“ im Rahmen der Kampagne Offensive Traumberuf ein. Im Fokus standen auch hier Impulse zur Ansprache und Rekrutierung neuer Partner. Darüber hinaus wurden neue und verbesserte Tools für den erfolgreichen Teamaufbau vorgestellt, darunter der überarbeitete Vergütungsrechner. Mit diesem können Berater beispielsweise potenziellen Interessenten Einkommensentwicklungen in den ersten drei Jahren veranschaulichen, simulieren und professionell aufzeigen, welche Vergütung unter verschiedenen Bedingungen perspektivisch möglich wäre. Positiv hervorzuheben ist zudem das neue Chancenheft 2023. Diese 50-seitige Broschüre enthält die wichtigsten Themen für eine Karriere bei der DVAG sowie nützliche Tools für die Kundenansprache und den eigenen Teamaufbau.

Aus- und Weiterbildung

Die DVAG bietet ihren Beratern auch in der Aus- und Weiterbildung ein hohes Maß an Flexibilität und Individualität. Durch das Bildungsportal „Meine Akademie“ haben die Berater Zugriff auf eine Vielzahl von Schulungsangeboten, die sowohl E-Learning als auch Präsenzseminare umfassen. Darüber hinaus stehen ihnen weitere Lernmedien wie Fachartikel, E-Books und Hörbücher zur Verfügung. Die Vermögensberater können wählen, ob sie die Ausbildungsbausteine im Selbststudium oder durch die Teilnahme an Präsenzseminaren oder als hybride Form absolvieren möchten. Diese Flexibilität ermöglicht es den Beratern, ihr Lernpensum an ihre individuellen Zeitpläne anzupassen. Des Weiteren können die Vermögensberater in Absprache mit ihrer Führungskraft ihre Ausbildung selbstständig planen und gestalten. Dabei werden ihre Vorkenntnisse, vorherige Berufe und Ausbildungen gemäß den Vorgaben der IHK anerkannt und berücksichtigt. Dies ermöglicht eine maßgeschneiderte Weiterbildung, die auf den individuellen Erfahrungen und Kompetenzen der Berater aufbaut.

Darüber hinaus steht den Beratern ein umfassendes Qualifizierungskonzept offen, um ihre Verkaufs- und Beratungskompetenz zu stärken. Die Einarbeitung neuer Berater in die Beratungsphilosophie des Finanzvertriebs ist dabei ein entscheidender Bestandteil. Abhängig von den Aufgabenprofilen der Berater stehen diesen im weiteren Verlauf zahlreiche Seminare zur Verfügung, die sich auf Themen wie Beratung, Verkauf und Persönlichkeitsentwicklung konzentrieren. Verkäuferische und fachliche Qualifikationen sind dabei eng miteinander verknüpft und zielgruppengerecht aufbereitet. So werden neue Produkte beispielsweise auch im Hinblick auf Beratungs- und Kommunikationsaspekte geschult. Aber auch Trends und gesellschaftliche Entwicklungen werden im Weiterbildungsangebot berücksichtigt. Da das Thema Social-Media im Vertrieb eine immer größere Bedeutung einnimmt, hat die DVAG beispielsweise im Februar 2023 einen Social-Media-Kurs initiiert, um die Berater im Einsatz und im Umgang mit den wichtigsten Social-Media-Kanälen zu schulen sowie ihnen fundiertes Wissen an die Hand zu geben, wie sie diese für ihre Online-Präsenz optimal nutzen können.

Folgerating 2023

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

Ferner unterstützt die DVAG ihre Berater in der Führungsarbeit und stellt ihnen auch hier ein umfangreiches Qualifizierungsangebot sowie praktische Hilfestellungen bereit. Sämtliche Ausbildungsmaßnahmen bestehen dabei aus den drei Bereichen persönliche Kompetenz, Führungswissen und Best Practice. Die Seminare sind praxisnah strukturiert und speziell auf bestimmte Zielgruppen zugeschnitten, um den Vermögensberatern die Möglichkeit zu geben, ihren individuellen Weiterbildungsbedarf eigenständig zu decken. Durch die Verbindung aus zentral organisierten Veranstaltungen, Online-Seminaren sowie einer persönlichen Betreuung in den jeweiligen Direktionen, gelingt dem Finanzvertrieb eine ausgewogene Mischung aus theoretischer und praktischer Wissensvermittlung.

Positiv hervorzuheben ist auch die Unterstützung des Konzerns bei der Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen zur Weiterbildung. So bietet der Finanzvertrieb seinen Beratern zahlreiche Seminare und ein umfangreiches E-Learning-Angebot, welche mit Lernerfolgskontrollen verbunden sind. Darüber hinaus werden Führungskräfte dahingehend geschult, selbst Qualifizierungsmaßnahmen anzubieten und Weiterbildungszeiten zu vergeben.

Um den Überblick über ihre bereits absolvierten Weiterbildungen zu behalten, erhalten die Vermögensberater ein persönliches Stundenkonto. Dadurch haben sie eine Aufstellung ihrer Weiterbildungsbemühungen und können leicht nachvollziehen, welche Schulungen sie bereits abgeschlossen haben.

BERATUNGS- UND BETREUUNGSKONZEPT

Die Teilqualität Beratungs- und Betreuungskonzept bewertet Assekurata mit exzellent.

Die DVAG bietet ihren Vermögensberatern ein umfangreiches Beratungskonzept, das auf den Allfinanzansatz des Unternehmens ausgerichtet ist und eine optimale Unterstützung in allen Phasen der Kunden-Berater-Beziehung bietet. Neben der strukturierten Darstellung der Beratungsprozesse und der kontinuierlichen Weiterentwicklung der Instrumente überzeugt vor allem die umfassende technische Unterstützung. Die online-gestützte Vertriebsunterstützung in Verbindung mit zahlreichen konzerneigenen Apps sowie einer Cloud-Lösung mit entsprechenden Schnittstellen zum Backoffice-Bereich bieten eine hervorragende Grundlage für eine effiziente Vertriebstätigkeit.

Zu den Angeboten gehört auch die Onlineanwendung „Vermögensplanung Digital“, welche neben der ersten Analyse auch die Planung und Beratung beim Kunden abbildet. Durch den modularen Aufbau ist es dem Berater möglich, den Termin individuell auf die Bedürfnisse des Kunden abzustimmen. Positiv bewertet Assekurata auch die einfache und intuitive Handhabung sowie den interaktiven Aufbau des Analyse- und Beratungsgesprächs. Die Vermögensberater haben außerdem die Möglichkeit, die Bilder und Grafiken in der Unternehmenspräsentation auf das Alter und die Interessen des Kunden anzupassen. Im Beratungstermin kann der Vermögensberater zur Erläuterung der Produkte zum Beispiel verschiedene Simulationsrechnungen für mögliche Renditeerwartungen durchführen und Marktvergleiche errechnen. Darüber hinaus honoriert Assekurata, dass die DVAG ihre Beratungskonzepte und -tools in die vertriebliche Ausbildung integriert. So finden regelmäßig Basis-Schulungen zur Vermögensplanung Digital statt sowie weiterführende Schulungen zu den einzelnen Modulen. Zudem 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 sollen die Berater dabei unterstützen, das Vertriebspotenzial in ihrem Kundenbestand optimal auszuschöpfen. So generiert die Zentrale beispielsweise regelmäßig Betreuungs- und Kontaktmöglichkeiten, die auf die Bedürfnisse der Vermögensberater abgestimmt sind und praxisgerecht aufbereitet werden. Dazu gehören zum Beispiel Konzepte zur Kundenansprache sowie Kundenlisten, die den Vermögensberatern zur Bestandsbetreuung und -pflege zur Verfügung gestellt werden.

Mit der Kunden-App „Meine App“ gibt der Finanzvertrieb seinen Beratern ein weiteres zielführendes Instrument für die Kundenbetreuung an die Hand. Die Kunden können über die App Schadensmeldungen einreichen, was den Prozess erleichtert und beschleunigt. Zudem bietet die App über einen FAQ-Bereich Antworten auf häufig gestellte Fragen und liefert individuell auf den jeweiligen Kunden

Folgerating 2023

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

abgestimmte Artikel im Newsbereich. Zudem kann der Kunde über die App jederzeit mit seinem Vermögensberater in Kontakt treten oder alle Verträge in einer Anwendung bündeln.

Auch das Firmenkundensegment nimmt in der ganzheitlichen Allfinanzberatung eine bedeutende Rolle ein. Hierbei können die Vermögensberater neben einem breiten Angebot im Versicherungsbereich auf die Leistungen der Deutschen Verrechnungsstelle (DV) zurückgreifen. Zu den Produkten zählen DV AbrechnungPlus, DV FactoringPlus und DV FinanzierungPlus, welche das Rechnungs-, Forderungs- und Liquiditätsmanagement bei kleinen und mittelständischen Unternehmen adressiert. Mit den drei Produktbausteinen fungiert die DV als Vermittler und ermöglicht den Vermögensberatern attraktive Zugangswege in das Firmenkundengeschäft.

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 2018 bis 2021 herangezogen, da die Kennzahlen der weiteren Marktteilnehmer aus dem Geschäftsjahr 2022 zum Ratingbeginn noch nicht vorlagen. Gleichzeitig wird die wirtschaftliche Entwicklung des DVAG-Konzerns im Geschäftsjahr 2022 potenzialbasiert gewürdigt. Zudem bewertet Assekurata die Wachstumssituation bezogen auf den Vermittler (Zuwachsrate und Fluktuation der Außendienstpartner). Hierbei liegt der Fokus der Bewertung ebenfalls auf der Entwicklung der Jahre 2018 bis 2021. 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 2018 bis 2021 durchschnittlich auf 41,92 % (2017 bis 2020: 45,06 %). 2022 zeigte sich die Finanz- und Vermögenslage des DVAG-Konzerns ebenfalls stabil und positiv. Diese Ausprägung stellt nach Einschätzung von Assekurata unverändert eine äußerst solide Basis zur Risikotragfähigkeit des Konzerns dar.

Zur Beurteilung der Erfolgslage betrachtet Assekurata die EBIT-Marge und Umsatzrendite vor Steuern des Unternehmens. Dabei werden die Kennzahlen als trendgewichteter Vierjahresdurchschnitt abgebildet. Dieses Vorgehen stellt über die langjährige Durchschnittsbetrachtung eine weitgehende Glättung sicher, berücksichtigt aber die Effekte aus jüngeren Geschäftsjahren stärker als bei einer arithmetischen Durchschnittsbildung.

Die Entwicklung des DVAG-Konzerns ist unverändert äußerst erfolgreich. Der Finanzvertrieb konnte seinen Umsatz im gesamten Beobachtungszeitraum kontinuierlich steigern. 2022 hat die DVAG mit 2.204,1 Mio. Euro zum zweiten Mal in Folge die Umsatzmarke von zwei Milliarden Euro übertroffen und damit das zweitbeste Ergebnis der Unternehmensgeschichte erzielt (2021: 2.240,9 Mio. Euro). Hierdurch kann der DVAG-Konzern seine Erfolgsgeschichte fortschreiben und seine Position als Marktführer unter den Finanzvertrieben weiter stärken.

Folgerating 2023

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

Auch in Bezug auf die relativen Erfolgskennzahlen nimmt die DVAG eine hervorragende Position ein. Nachdem die einjährigen Quoten der Umsatzrendite und EBIT-Marge unter anderem aufgrund von Investitionen in Serviceleistungen für die Vermögensberater und dem Organisationswachstum in den Jahren 2018 bis 2021 marginal gesunken sind, präsentierten sie sich 2022 leicht verbessert. Im trendgewichteten Durchschnitt der Jahre 2018 bis 2021 beläuft sich die Umsatzrendite (Verhältnis des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Steuern zu den erzielten Umsatzerlösen) des Konzerns auf 17,28 % (2017 bis 2020: 17,48 %). Die ausgezeichnete Erfolgslage des Finanzvertriebs spiegelt sich auch anhand der EBIT-Marge wider. Hier erzielt der DVAG-Konzern im trendgewichteten Vierjahresdurchschnitt 2018 bis 2021 einen Wert von 17,62 % (2017 bis 2020: 17,78 %).

In der Teilqualität Wachstum erhält die DVAG ein sehr gutes Urteil.

Nach sieben Rekordjahren in Folge konnte der Konzern 2022 trotz schwieriger Rahmenbedingungen und dem Wegfall des Riestergeschäfts wiederholt ein sehr gutes Gesamtergebnis erzielen. In Bezug auf das Vermittlerwachstum zeigt sich die DVAG gemessen an der Assekurata-Vergleichsgruppe nach wie vor äußerst wachstumsstark. Im bewertungsrelevanten trendgewichteten Kennzahlendurchschnitt 2018 bis 2021 liegt das Beraterwachstum der DVAG bei 4,12 % (Vergleich 2017 bis 2020: 3,11 %). Die trendgewichtete Fluktuationsquote der DVAG für die Jahre 2018 bis 2021 liegt mit 3,57 % konstant im niedrigen einstelligen Bereich.

Die weiterführende Betrachtung der Vertriebe Allfinanz I und Allfinanz II ergibt ein differenziertes Bild. So verzeichnet die Allfinanz I seit 2018 einen leichten Rückgang im trendgewichteten Beraterwachstum (2018 bis 2021) um -0,98 %. Für die Allfinanz II können aufgrund des Übernahmzeitpunkts (2018) des ehemaligen Generali-Vertriebs erst ab 2019 Zuwachsraten ermittelt werden. So liegt die trendgewichtete Quote des Beraterwachstums im Zeitraum 2019 bis 2021 bei 1,30 %. Die trendgewichteten Fluktuationsquoten der Allfinanz I und Allfinanz II liegen analog zur DVAG konstant im einstelligen Bereich.

Nach Auffassung von Assekurata ergeben sich für die DVAG auch in Zukunft Wachstumspotenziale. So kann sich der Finanzvertrieb in einem volatilen Marktumfeld, das durch politische Unsicherheit durch den Krieg in der Ukraine, zunehmende Regulierung, steigende Inflation und hohe Lebenshaltungskosten gekennzeichnet ist, erfolgreich behaupten. Zudem hat sich gezeigt, dass die DVAG auch Chancen, die sich aus einer herausfordernden Lage ergeben, bisher erfolgreich für sich nutzen konnte. So hat der Finanzvertrieb zum Beispiel im Kontext der Pandemie Rahmenbedingungen für digitales Arbeiten und hybride Beratungskonzepte geschaffen, von denen die Berater auch in Zukunft profitieren können. Insgesamt werden die Vermögensberater aus Sicht von Assekurata zielführend bei der effizienten Gestaltung ihrer Arbeitsprozesse und damit in der Kundenberatung unterstützt. Weiterentwicklungen der Beratungs-Applikationen, wie der Vermögensplanung Digital, tragen zur Produktivität der Berater bei. Gleiches gilt für die Vertriebsanlässe, die das Unternehmen seinen Beratern aufbereitet. Ein Anlass war beispielsweise 2023 die Kindergelderhöhung, in dessen Kontext der Finanzvertrieb wieder verstärkt auf

Folgerating 2023

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

das „KIDZ-Konzept“ gesetzt hat. Dieser Verkaufsansatz konzentriert sich auf den Bereich Vorsorge und soll Kindern einen umfassenden Schutz in allen Lebenslagen bieten. Dabei werden die drei Säulen Gesundheit, finanzielle Absicherung und finanzielle Kompetenz berücksichtigt.

Positiv auf die Bewertung der Wachstumspotenziale wirken sich auch die regelmäßigen Investitionen in den Markenaufbau, Media-Kampagnen und in Offensiven zum Unternehmensaufbau aus, da sie die langfristige Wachstumsstrategie des Unternehmens unterstreichen und die Berater in ihrer konkreten Arbeit unterstützen. So hat das Unternehmen auf dem Vermögensberatertag 2023 mit Blick auf das 50-jährige Jubiläum des Finanzvertriebs zum „Next Level 2025“ aufgerufen. Im Rahmen dessen hat sich der Finanzvertrieb zum Ziel gesetzt die Vertriebsunterstützung weiter zu optimieren. Zeitgleich wird das vertriebliche Wachstum durch verschiedene Fördermaßnahmen, wie Incentive-Reisen und Sonderleistungen, unterstützt. Im September 2022 startete die DVAG mit dem Tag des Teamaufbaus die Offensive Traumberuf, mit dem Ziel noch mehr Menschen für den Beruf des Vermögensberaters zu gewinnen. Die zunehmende Anzahl an Filialschließungen bei Banken und Versicherungen und dem damit verbundenen Stellenabbau, nutzt der Finanzvertrieb dazu, gezielt auch ehemalige Bankberater und Branchenkenner anzusprechen. Des Weiteren überzeugt die DVAG nach wie vor in der Ansprache der jungen Vertriebsgeneration und bietet zum Beispiel Schulabgängern interessante Ausbildungs- sowie Studiemöglichkeiten. Neben Berufseinsteigern hat die DVAG weitere Beraterzielgruppen identifiziert und entsprechende Ansprache-Konzepte erarbeitet, wie zum Beispiel Automobilverkäufer deren Agenturmodell sich derzeit stark ändert.

Limitiert sieht Assekurata die Wachstumspotenziale vor allem durch externe Einflüsse. Herausforderungen ergeben sich zum Beispiel durch den andauernden Krieg in der Ukraine und die damit einhergehenden Unsicherheiten. So können spürbare Preiserhöhungen und die Entwicklung der Aktienmärkte die Abschluss- und Investitionsentscheidungen der Kunden beeinflussen. Weiterhin hängt das weitere Wachstum des Unternehmens maßgeblich von einem nachhaltigen Beraterwachstum ab. Zwar gelingt es der DVAG derzeit sehr gut, Menschen für den Beruf des Vermögensberaters zu gewinnen. Allerdings macht der demografische Wandel auch vor dem Finanzvertrieb nicht Halt. Zudem würde ein weiterführender Fachkräftemangel in Deutschland auch die Rekrutierungsmöglichkeiten der DVAG einschränken.

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 Analyistenteam 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 2023

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