

RATINGBERICHT

Folgerating 2021

SVAG Schweizer Vermögensberatung AG

Karriere-Rating Eigenständiger Finanzvertrieb

Köln, Januar 2022

Folgerating 2021
 SVAG Schweizer Vermögensberatung AG

UNTERNEHMEN

SVAG Schweizer Vermögensberatung AG
 Soodmattenstrasse 4
 CH-8134 Adliswil (ZH)

Telefon: +41 (0) 43 377 13 00
 Telefax: +41 (0) 43 377 13 01
 E-Mail: info@svag.com

RATING

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



Das Gesamtergebnis setzt sich aus folgenden Einzelergebnissen zusammen, die mit unterschiedlicher Gewichtung in die Bewertung eingehen:

Die Teilqualitäten		Gewicht [%]
Vermittlerorientierung	sehr gut	40
Beratungs- und Betreuungskonzept	sehr gut	20
Finanzstärke	sehr gut	20
Wachstum	voll zufriedenstellend	20

UNTERNEHMENSPORTRAIT

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

Geschäftsgebiet

Das Geschäftsgebiet der SVAG umfasst grundsätzlich die gesamte Schweiz. Neben der Unternehmenszentrale in Adliswil (ZH) verfügt das Unternehmen über weitere dezentrale Geschäftsstellen in den überwiegend deutschsprachigen Kantonen der Schweiz.

Kundengruppen

Die SVAG ist auf das Geschäftssegment der Privatkunden spezialisiert. Die SVAG-Vermögensberater betreuen ihre Kunden im Rahmen einer branchenübergreifenden und allfinanzorientierten Vermögensplanung.

Geschäftsgegenstand

Der Geschäftsschwerpunkt der SVAG ist die Beratung und Betreuung von Privatkunden in allen finanziellen Fragen. Das Unternehmen arbeitet hierbei mit ausgewählten Produktpartnern zusammen. Im Versicherungsbereich sind dies aus der GENERALI Gruppe Schweiz die Gesellschaften GENERALI Personenversicherungen, GENERALI Allgemeine Versicherungen und Fortuna Rechtsschutz-Versicherungs-Gesellschaft. Ergänzend arbeitet die SVAG im Versicherungsbereich mit der PAX Schweizerische Lebensversicherungs-Gesellschaft sowie der Swiss Life AG zusammen. Im Segment der Banken bestehen Kooperationen mit der Bank J. Safra Sarasin, der Bank Cler, der Glarner Kantonalbank, der Neuen Aargauer Bank (seit 28.11.20 Credit Suisse), der bank zweiplus sowie mit der DWS CH. Im Bereich der Krankenversicherung bestehen Anbindungen zu sämtlichen relevanten Marktteilnehmern.

Konzernstruktur

Die SVAG ist eine 100%ige Tochter der Deutschen Vermögensberatung AG (DVAG). Die DVAG selbst besteht seit 1975 als börsenunabhängiges Familienunternehmen. Sie befindet sich zu gut 60 % im Eigentum der Gründerfamilie und zu knapp 40 % in Händen der Generali Deutschland Holding AG.

Grösse

Die SVAG ist eingebunden in den DVAG-Konzern, der im Geschäftsjahr 2020 mit über 5.000 Direktionen und Geschäftsstellen einen Gesamtumsatz in Höhe von 1,98 Mrd. Euro erzielte.

Geschäftsführung

Marco Baur, Claudio Luchetti

Folgerating 2021
SVAG Schweizer Vermögensberatung AG

Verwaltungsrat

Steffen Leipold, Dr. Thomas A. Frick

Zielgruppe Vermittler

Die SVAG bietet sowohl erfahrenen Vermögensberatern und Branchenkennern als auch Interessenten ohne Vorkenntnisse oder Vertriebs Erfahrung in der Finanzdienstleistungsbranche eine Karriereperspektive. Der Einstieg erfolgt in der Regel über den Nebenberuf, während die bisherige Beschäftigung weiter fortgeführt werden kann.

VERMITTLERORIENTIERUNG

Assekurata bewertet die Teilqualität Vermittlerorientierung bei der SVAG mit der Note sehr gut.

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 SVAG bietet ihren Vermögensberatern sehr gute Einkommens- und Karrierechancen, die auf einem etablierten Aufstiegssystem basieren und den Karriereweg innerhalb des Unternehmens transparent aufzeigen. Die objektiv messbaren Aufstiegsriterien, die sich aus qualitativen und quantitativen Anforderungen zusammensetzen, stellen für die Berater eine nachvollziehbare Planungsgrundlage ihrer beruflichen Entwicklung dar. Beispielsweise sind Beförderungen unverändert sowohl an bestimmte Produktionsleistungen als auch an persönliche und fachliche Weiterentwicklungen gebunden. Über ein Informationssystem erhalten die Berater einen Überblick darüber, welche Leistungen sie noch erfüllen müssen, um die nächsthöhere Karrierestufe zu erreichen.

Die SVAG eröffnet sowohl erfahrenen Vermittlern und Branchenkennern als auch Interessenten ohne Vertriebserfahrung Karriereperspektiven in der Finanzdienstleistungsbranche. Der Einstieg erfolgt vornehmlich im Rahmen einer nebenberuflichen Tätigkeit, damit Interessenten zunächst einen Einblick in das berufliche Umfeld und das Tätigkeitsprofil des Beraters bekommen. Aber auch ein Direkteinstieg in den Hauptberuf ist möglich. Gesucht werden beispielsweise Berater, welche zuvor in der Finanzbranche oder in einem Maklervertrieb tätig waren. Unabhängig von der Art des Einstiegs können die Berater zwei Karrierewege einschlagen: Während in der „Unternehmer-Karriere“ der Gruppenaufbau sowie die Rekrutierung und Führung weiterer Vermögensberater im Vordergrund stehen, fokussieren sich Vermögensberater in der „Berater-Karriere“ auf die Beratung sowie die Betreuung ihrer Kunden.

Um den Unternehmensaufbau weiter voranzutreiben und langfristig eine nachhaltige Entwicklung der Vertriebsorganisation zu sichern, wurden 2020 einzelne Teilkriterien im Aufstiegssystem konzernseitig vereinheitlicht. Unter anderem wurden die zur Beförderung erforderlichen Produktionsleistungen modifiziert. So sollen auch Berater im Teamaufbau eine definierte Anzahl an selbstproduziertem Geschäft erbringen. Hintergrund ist insbesondere die Betonung der Vorbildfunktion der Berater mit Führungsverantwortung. Assekurata erachtet dies als sinnvoll und bewertet es positiv, dass auch die Einheiten neuer Partner Berücksichtigung finden, was nebenberufliche Vermögensberater einschließt und die Bedeutung dieser Gruppe stärkt. Insgesamt zielt die Angleichung auf eine konzernweite einheitliche Steuerung



Folgerating 2021
SVAG Schweizer Vermögensberatung AG

Aus- und Weiterbildung

Auch in der Aus- und Weiterbildung bietet die SVAG ihren Vermögensberatern ein auf die Vertriebstätigkeit ausgerichtetes vielfältiges Angebot. Die berufsbegleitende Ausbildung setzt sich aus zentralen Veranstaltungen und dezentralen Ausbildungsbestandteilen in den jeweiligen Direktionen zusammen. Dies gewährleistet auf der einen Seite eine Praxisnähe und auf der anderen Seite fördern die zentralen Ausbildungsinhalte den übergreifenden Austausch der Vermögensberater untereinander. Gerade für branchenfremde Interessenten ist die Grundausbildung ein zentraler Bestandteil der Qualifizierung.

Neueinsteiger absolvieren diese Grundausbildung dezentral in einer Geschäftsstelle der SVAG und werden von erfahrenen Vermögensberatern eng begleitet und unterstützt. Hierzu zählen beispielsweise die gemeinsame Kundenberatung sowie die Vor- und Nachbereitung der Gespräche. Um einen einheitlichen Standard in der Ausbildung zu gewährleisten, stehen den Betreuern standardisierte Schulungsunterlagen zur Verfügung. Über einen modularen Aufbau spricht die SVAG zudem die individuelle Aus- und Weiterbildung der Vermögensberater an. So kann jeder Berater entsprechend seinem jeweiligen Wissensstand geschult werden.

Nach der erfolgreichen Grundausbildung steht den Vermögensberatern ein breites Angebot an Weiterbildungsmaßnahmen offen. Hierbei werden fachliche Qualifizierungsangebote ebenso wie Schulungen im Bereich der Persönlichkeits-, Führungs- und Verkaufskompetenzen angeboten. Auch in Bezug auf die Weiterbildung wird der konzernübergreifende Austausch forciert. So stehen den Vermögensberatern der SVAG auch ausgewählte Fortbildungen des DVAG-Konzerns offen.

Der Ausbildungsplan der SVAG berücksichtigt 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 (Verband Berufsbildung Versicherungen) 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. Neben anerkannten Bildungsabschlüssen profitieren die Vermögensberater der SVAG von einer ganzheitlichen Beratungskompetenz und einem hohen Praxisbezug während der Ausbildung. Darüber hinaus unterstützt die SVAG ihre Vermögensberater bei der Erreichung der gesetzlich geforderten Weiterbildungsmaßnahmen.

BERATUNGS- UND BETREUUNGSKONZEPT

Die Teilqualität Beratungs- und Betreuungskonzept erzielt erneut ein sehr gutes Urteil.

Im Prüfpunkt Beratungs- und Betreuungskonzept betrachtet Assekurata die von der SVAG zur Verfügung gestellten Instrumente zur Kundenberatung und -betreuung, die gemeinsam mit der angebotenen Produktpalette die Grundlage für eine erfolgreiche Tätigkeit eines Vermittlers darstellen.

Die SVAG stellt ihren Vermögensberatern ein erfolgs- und praxiserprobtes Beratungskonzept zur Verfügung, das auf dem Allfinanzansatz des Unternehmens basiert. In sämtlichen Phasen der Kundenberatung und -betreuung stehen den Beratern Arbeitsmaterialien und -instrumente zur Verfügung. Neben haptischem Prospektmaterial und Gesprächsleitfäden, die kontinuierlich weiterentwickelt werden, überzeugt der Finanzvertrieb vor allem mit einer weitreichend technischen Unterstützung. Hierzu zählen neben modernen Imagefilmen, eine Beratungssoftware, welche den Beratungsprozess von der Analyse bis zur Lösungskonzeption abbildet. Mit Hilfe der Software können Berater ihren Kunden die jeweilige Bedarfssituation anschaulich widerspiegeln und transparent den Versicherungs- und Vorsorgestatus dokumentieren. Die tabletgestützte Vertriebsunterstützung in Verbindung mit den zahlreichen konzern-eigenen Apps stellt in Summe eine hervorragende Grundlage für eine effiziente Beratungs- und Betreuungsarbeit dar.

Neue Kontaktanlässe und Vertriebsimpulse liefert der Finanzvertrieb durch die kontinuierliche Neu- und Weiterentwicklung der Beratungsansätze. Gleichzeitig schafft die SVAG durch regelmäßige Veranstaltungen die Möglichkeit, sich zu praxisbewährten und erfolgreichen Beratungsansätzen auszutauschen.

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 (Zuwachsrate und Fluktuation der Aussendienstpartner) bewertet. Ferner werden die zukünftigen Wachstumspotenziale vor dem Hintergrund des Branchenumfelds und der Unternehmenspolitik betrachtet.

Die Teilqualität Finanzstärke bewertet Assekurata unverändert mit sehr gut.

Zusätzlich zur Eigenmittelausstattung der SVAG wirkt sich auch die Einbindung in den DVAG-Konzern positiv auf die Beurteilung aus. Hierbei stellt die exzellente Finanzstärke der Muttergesellschaft (siehe Karriere-Rating 2021 der DVAG, Veröffentlichung im Juni 2021) einen wesentlichen Sicherheitsfaktor dar.

Für die Teilqualität Wachstum erhält die SVAG ein voll zufriedenstellendes Urteil.

Nach dem Vermittlerabgang in den Jahren 2018 bis 2020, verzeichnete die SVAG 2021 erstmals wieder positive Wachstumsraten im Hauptberuf. Die mittelfristigen Wachstumsperspektiven sind jedoch unverändert durch die schwierigen Rahmenbedingungen des Finanzdienstleistungsmarktes gekennzeichnet. Gleichzeitig bleibt die langfristige Bindung junger Berater unverändert anspruchsvoll. Um das Beraterwachstum weiter voranzutreiben, liegt der Fokus auch 2022 auf dem Teamaufbau. Das Ziel ist es, Führungskräfte zu entwickeln, um mehr Stabilität in der Organisationsstruktur zu erreichen. Analog zum Vermittlerwachstum, zeigt auch die Entwicklung des Provisionsvolumens eine positive Entwicklung.

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 Umfang 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 wird Neueinsteigern bei eigenständigen Finanzvertrieben in der Regel kein Kundenbestand übertragen, sondern sie bauen diesen durch Neukundengewinnung erst aktiv auf. Die Vergütung ist bei den sogenannten Finanzvertrieben primär an die Vermittlung von Finanz- und Versicherungsprodukten gekoppelt. Bei Finanzvertrieben ist 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 selbstständig. 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.

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 einer 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 27221-77
 E-Mail: info@assekurata-solutions.de
 Internet: www.assekurata-solutions.de