

# RATINGBERICHT

Folgerating 2018

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

Karriere-Rating Eigenständiger Finanzvertrieb

Köln, Juni 2018

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

Folgerating 2018

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 folgenden Einzelergebnissen zusammen, die mit unterschiedlicher Gewichtung in die Bewertung eingehen:

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

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

Folgerating 2018

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 spezialisiert auf die Beratung und Betreuung von Privatkunden zu den Themen Finanzen, Vorsorge und Absicherung. Daneben betreibt das Unternehmen in zunehmendem Maß Firmengeschäft, beispielsweise im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung oder der Deutschen Verrechnungsstelle. Beim Produktangebot setzt die DVAG auf exklusive Produktpartner. 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 2017 Umsatzerlöse in Höhe von 1,35 Mrd. Euro.

### Personal

Der DVAG-Konzern betreute nach eigenen Angaben zum Ende des Jahres 2016 mit 3.452 Direktionen und Geschäftsstellen knapp sechs Mio. Kunden.

### Vorstand

Andreas Pohl (Vorsitzender des Vorstands), Dr. h.c. Udo Corts (Unternehmenskommunikation, Unternehmenskoordination), Dr. Andreas Franken (Recht, Personal), Hans-Theo Franken (Zentrale Vertriebskoordination, Produkte, Partnergesellschaften, Ausland), Christian Glanz (Informationstechnologie, VB Service, Verwaltung), Lars Knackstedt (Finanzen, Beteiligungen, Immobilien), Dr. Helge Lach (Digitale Medien, Markt und Regulierung, Verbände, Zentrum für Vermögensberatung), Robert Peil (Koordination der Vertriebsbereiche, Marketing, Veranstaltungen). Dr. Dirk Reiffenrath (Aus- und Weiterbildung, Berufsbildungszentren, Fachhochschule der Wirtschaft).

## 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. Grundlage hierfür ist ein etabliertes Aufstiegssystem, welches den Karriereweg innerhalb des Unternehmens transparent aufzeigt. Über ein Informationssystem können die Berater jederzeit abfragen, welche Leistungen sie noch erbringen müssen, um die nächsthöhere Karrierestufe zu erreichen. In Verbindung mit der Vergütungssystematik hat die DVAG mit ihren Beratern differenzierte Kriterien vereinbart, welche die leistungsorientierte Philosophie des Unternehmens unterstreichen. Als zielführend bewertet Assekurata hierbei die Mischung aus quantitativen und qualitativen Anforderungen. Beispielsweise sind Beförderungen neben Produktionsleistungen an persönliche und fachliche Weiterentwicklungen gekoppelt, bei welchen der Finanzvertrieb seine Vermögensberater umfangreich unterstützt.

Die DVAG bietet sowohl erfahrenen Vermögensberatern und Branchenkennern als auch Interessenten ohne Vorkenntnisse oder Vertriebs Erfahrung in der Finanzdienstleistungsbranche eine Karriereperspektive. Berufsinteressierte können im Rahmen einer nebenberuflichen Tätigkeit das Umfeld und das Aufgabenprofil kennenlernen oder sich direkt für einen Einstieg in den Hauptberuf entscheiden. Hier stehen den Vermögensberatern zwei Karrierewege offen: Dabei stellt die „Unternehmer-Karriere“ den Gruppenaufbau in den Fokus und beinhaltet die Rekrutierung sowie Führung weiterer Vermögensberater. Bei einer „Berater-Karriere“ konzentrieren sich die Vermögensberater auf die Kundenberatung und -betreuung und können ihre Aufstiegsmöglichkeiten innerhalb von Praxisstufen wahrnehmen.

Attraktiv ist auch das stetig erweiterte Ausbildungs- und Studienangebot für den vertriebsorientierten Fachkräftenachwuchs, welches die Möglichkeit bietet, den Vermögensberaterberuf auf verschiedenen Wegen zu erlernen. Dies umfasst zum einen die Ausbildungen zum/r Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen (IHK) sowie zum/r Kaufmann/-frau für Büromanagement (IHK), in deren Rahmen die Auszubildenden zusätzlich zum Berufsabschluss eine Qualifizierung zum/r Vermögensberater/in



Folgerating 2018

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

DBBV erwerben. Zudem steht Interessierten ein duales Bachelor-Studium der Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Finanzvertrieb offen, welches die DVAG in Kooperation mit der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) in Marburg durchführt.

Die Erfolge der Vermögensberater entlohnt die DVAG unter anderem über attraktive Vergütungs- und Unterstützungsleistungen. Dabei setzt der Finanzvertrieb monetäre Anreize für überdurchschnittliche Leistungen in der Kundenberatung, eine nachhaltige Kundenbetreuung sowie eine erfolgreiche Einarbeitung und Ausbildung neuer Vertriebspartner. Ferner erhalten die hauptberuflichen Vermögensberater und deren Familien eine umfassende Unterstützung bei der Altersvorsorge und der privaten Risikoversicherung. Vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung der Branche hat die DVAG aus Sicht von Assekurata zudem mit der Einführung einer Nachfolge-Regelung eine geeignete Grundlage für die Abgabe des eigenen Unternehmens aufgestellt.

### Vertriebsunterstützung

Als Service- und Betreuungsgesellschaft bietet die DVAG umfangreiche, auf die tägliche Beraterpraxis ausgerichtete Unterstützungsleistungen an, um den Einzelnen in seinem beruflichen Erfolg zu fördern.

Die Unterstützung erfolgt dabei auf verschiedenen Ebenen. So werden die Berater regional in den jeweiligen Direktionen betreut. Weitere persönliche Unterstützung erhalten sie darüber hinaus von den Ansprechpartnern der Frankfurter Zentrale sowie von Spezialisten der Produktpartner, welche sie bei Bedarf und nach Abstimmung zu komplexen Kundengesprächen hinzuziehen können. Dies ist zum Beispiel für das Thema Deutsche Verrechnungsstelle relevant, so dass die DVAG hier derzeit sogar noch Unterstützungskapazitäten ausbaut.

Weitergehend führt die DVAG regelmäßig Veranstaltungen und Roadshows durch, um die Berater fachlich auf den neuesten Stand zu bringen und ihnen vertriebsbezogene Impulse zu vermitteln. 2017 wurde zum Beispiel das Thema „Investment“ fokussiert. Daneben bietet die DVAG auch durch Zielgruppenbezogene Angebote ihren Beratern regelmäßig attraktive Plattformen, um sich mit Gleichgesinnten auszutauschen. Ein aktuelles Beispiel hierfür ist der erste Frauenkongress „Women for Future“, der im Mai 2017 im Zentrum für Vermögensberatung stattfand.

Zudem können die Vermögensberater in ihrer täglichen Praxis auf eine Vielzahl von Informationsmedien zurückgreifen, wie zum Beispiel diverse Apps, ein Magazin für Vermögensberater, Informationsvideos und das Intranet, das im letzten Jahr durch verschiedene Bereiche erweitert wurde. Beispielsweise hat die DVAG kürzlich den neuen Arbeitskreislauf „Teamaufbau“ entwickelt, um das im Laufe der Jahre gewachsene Angebot von Unterstützungsleistungen im Bereich der Partnergewinnung und -bindung zu bündeln. Die Berater erhalten hierdurch einen strukturierten Leitfaden für ihren Unternehmensaufbau und können zudem die entsprechenden Materialien und Hilfestellungen in Form von Erklärfilmen, Arbeitsunterlagen und Checklisten über eine zentrale, nutzerfreundliche Medienplattform



Folgerating 2018

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

abrufen. Darüber hinaus wird das Thema Teamaufbau auch IT-seitig durch eine eigens hierfür entwickelte App zur Verwaltung der Kontakte unterstützt.

Gleichzeitig baut die DVAG das Angebot technischer Unterstützungsleistungen auch im Bereich der Kundenberatung und -betreuung kontinuierlich aus. Dazu zählt beispielsweise die mittlerweile weitgehend elektronische Antragsbearbeitung, die den Antragsprozess deutlich beschleunigt und somit für alle Beteiligten vereinfacht.

### Aus- und Weiterbildung

Auch in der Aus- und Weiterbildung eröffnet die DVAG durch technische Entwicklungen beziehungsweise eine fortschreitende Digitalisierung ihren Beratern Vorteile. Ein Beispiel hierfür ist das kürzlich eingeführte Bildungsportal „Meine Akademie“. Es fasst unter anderem die zahlreichen unternehmensweiten E-Learning-Angebote zusammen und bietet den Beratern mit der sogenannten Manager-Bibliothek Zugriff auf verschiedene Lernmedien wie Fachartikel, E- und Audio-Books. Dabei können Berater sämtliche Ausbildungsbausteine entweder im Selbststudium oder in Präsenzseminaren absolvieren. Auch eine Kombination aus E-Learning und Präsenzseminaren ist möglich. Somit können die Vermögensberater ihre Ausbildung in Abstimmung mit der Führungskraft individuell und selbständig gestalten. Positiv bewertet Assekurata hierbei die Online-Wissenstests, die den Beratern helfen, ihren Lernerfolg besser einzuschätzen. Dieser moderne Ansatz der Wissensvermittlung berücksichtigt in hohem Maße die unterschiedlichen Lebensläufe der Vermögensberater, so dass diese bei Planung ihrer Ausbildung zum Beispiel auf ihren Vorkenntnissen aufsetzen können.

Positiv bewertet Assekurata darüber hinaus die 2016 gegründete Führungsakademie der DVAG, welche sämtliche Ausbildungsmaßnahmen unter einem Dach bündelt. So wurden die einzelnen Maßnahmen zur Vermittlung von Führungskompetenz und Managementwissen sinnvoll strukturiert und in Teilbereichen ausgeweitet. Ziel der Anpassungen war eine noch stärkere Verknüpfung theoretischer und praktischer Inhalte. Ein fester Bestandteil des Angebots sind daher die sogenannten „Best Practice“-Module, die von erfahrenen Vermögensberatern durchgeführt werden.

Einen weiteren Fokus legt die DVAG auf Berater, die im Firmenkundengeschäft tätig sind oder sein wollen. Diese können zwischen verschiedenen Seminaren wählen. Stimmig ist dabei die Verknüpfung mit dem neuen Beratungskonzept für Firmenkunden (vgl. Kapitel „Beratungs- und Betreuungskonzept“), da das Bildungsprogramm nun zusätzlich zwei Maßnahmen mit dem Thema der ganzheitlichen Firmenkundenberatung vorsieht.

## BERATUNGS- UND BETREUUNGSKONZEPT

Die Teilqualität Beratungs- und Betreuungskonzept bewertet Assekurata mit exzellent.

Die DVAG stellt ihren Vermögensberatern etablierte Konzepte zur Verfügung, die auf den Allfinanzansatz des Unternehmens ausgerichtet sind und eine optimale Unterstützung in allen Phasen der Kunden-Berater-Beziehung bieten. Neben der strukturierten Darstellung in Form Arbeitskreisläufen überzeugt insbesondere die weitreichend technische Unterstützung der Beratungsprozesse. Außerdem honoriert Assekurata, dass die DVAG kontinuierlich ihr Angebot an Beratungshilfen erweitert. Zuletzt hat das Unternehmen beispielsweise das Tool „Leistungsradar Leben“ eingeführt, das Lebens- und Rentenversicherungsprodukte verschiedener Anbieter vergleichend abbildet und wesentliche Unterschiede in den Leistungsmerkmalen hervorhebt. Zugleich weitet die DVAG ihr Angebot um weitere finanzdienstleistungsnahe Beratungen, wie z. B. „Energieberatung“ oder „Steueroptimierung“ sukzessive aus und eröffnet somit neue Kontaktpunkte.

Ein weiteres Augenmerk legt die DVAG auf das Firmenkundengeschäft. Seit 2017 wird den Beratern unter dem Slogan „Unternehmen beraten Unternehmen“ auch hier ein Beratungskonzept im Sinne des Allfinanzgedankens angeboten. Der Leitfaden zielt auf die Beratung von kleinen und mittelständischen Unternehmen ab und behandelt die Themen Finanzen, Mitarbeiterbindung und Absicherung. Darüber besteht weiterhin das Angebot der Deutschen Verrechnungsstelle (DV), das auf Rechnungs- und Forderungsmanagement für Handwerk und Mittelstand spezialisiert ist und Vermögensberatern einen (weiteren) Zugangsweg in diese Zielgruppe bietet.

Auch in puncto Kundenbetreuung stellt die DVAG vielfältige Instrumente zur Verfügung. Dazu zählt beispielhaft ein Konzept mit dem Ziel, die aktive Kundenbetreuung im Bewusstsein der Berater stärker zu verankern. Konkrete Tipps und Handlungsempfehlungen bieten passgenaue Hilfestellungen und unterstützen die Vermittler bei der Ausschöpfung von Vertriebspotenzialen im eigenen Kundenbestand sowie bei der Übernahme von Bestandskunden anderer Berater. Zugleich hat die DVAG mit der Entwicklung der neuen Kunden-App (MeineApp), die seit 2017 zum Einsatz kommt, einen aus Sicht von Assekurata bedeutenden Entwicklungsschritt genommen, da somit auch der Endkunde vom technologischen Fortschritt profitiert. Die Nutzer der Applikationen können beispielsweise jederzeit und auf ganz unterschiedlichem Wege mit dem Vermögensberater in Kontakt treten oder alle Verträge, auch externe, in einer Anwendung zu bündeln. Features, wie etwa die Schadenmeldung oder die integrierte Abfrage der elektronischen Versicherungsbestätigung können die Vermittler bei der kontinuierlichen Betreuung der Kunden unterstützen.

## 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 2013 bis 2016 herangezogen, da die Kennzahlen der weiteren Marktteilnehmer aus dem Geschäftsjahr 2017 zum Ratingbeginn noch nicht vorlagen. Gleichzeitig wird die wirtschaftliche Entwicklung des DVAG-Konzerns im Geschäftsjahr 2017 potenzialbasiert gewürdigt. Die Wachstumssituation wird für die DVAG Deutsche Vermögensberatung AG sowohl bezogen auf den Endkunden (Betrachtung des Provisionsvolumens und der kundenbezogenen Wachstumssituation) als auch auf den Vermittler (Zuwachsrate und Fluktuation der Außendienstpartner) bewertet. Hierbei liegt der Bewertungsfokus ebenfalls auf der Entwicklung der Jahre 2013 bis 2016. Ferner werden die zukünftigen Wachstumspotenziale vor dem Hintergrund des Branchenumfelds und der Unternehmenspolitik betrachtet.

Assekurata attestiert der DVAG im Prüfpunkt Finanzstärke erneut eine insgesamt exzellente Beurteilung.

Zur Bestimmung der Risikosituation werden unter anderem Umsatz-, Fluktuations- und Stornorisiken herangezogen. Die Beurteilung der quantitativen Sicherheit erfolgt über Sicherheitsmittel, die primär zur Bedeckung der Risiken zur Verfügung stehen. Die bilanzielle Eigenkapitalquote des DVAG-Konzerns beläuft sich im Zeitraum 2013 bis 2016 durchschnittlich auf 55,12 % (2012 bis 2015: 56,53 %). 2017 konnte der DVAG-Konzern seine Kapitalausstattung weiter stärken. So ist das Eigenkapital gegenüber 2016 um 10,4 Mio. Euro auf 636,2 Mio. Euro gewachsen. Die DVAG-Gruppe verfügt somit insgesamt über eine ausgezeichnete Kapitalausstattung zur Bedeckung ihrer Risiken.

Die Beurteilung der Erfolgslage des Unternehmens erfolgt über die Betrachtung der EBIT-Marge und der Umsatzrendite vor Steuern. Bei der Bewertung 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 und trägt so der aktuellen Erfolgslage besonders Rechnung.

Im trendgewichteten Durchschnitt der Jahre 2013 bis 2016 beläuft sich die Umsatzrendite der DVAG auf 22,03 % (2012 bis 2015: 22,76 %). Im Geschäftsjahr 2017 stiegen die Umsatzerlöse des DVAG-Konzerns im Vorjahresvergleich nochmals um drei Prozent auf 1,35 Mrd. Euro. Gleichzeitig erzielte das Unternehmen ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (vor Steuern) in Höhe von



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

Folgerating 2018

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

255,9 Mio. Euro, womit sich eine Umsatzrendite von 19,00 % ergibt. Die herausragende Erfolgslage ist auch anhand der EBIT-Marge zu verdeutlichen. So erzielt die DVAG auf Konzernbasis über die Jahre 2013 bis 2016 einen trendgewichteten Wert von 21,71 % (2012 bis 2015: 22,49 %).

Die Teilqualität Wachstum bewertet Assekurata bei der DVAG weiterhin mit sehr gut.

Zum mittlerweile vierten Mal in Folge kann die DVAG 2017 ihre Provisionserlöse gegenüber dem Vorjahr steigern. 2017 konnte das Unternehmen dabei nach dem Vorjahreszuwachs von Mio. 51,0 Euro (3,34 %) im Jahr 2016 das Ergebnis nochmals um 36,6 Mio. Euro (3,34 %) verbessern.

In Bezug auf das Vermittlerwachstum erzielt die DVAG im Bereich der hauptberuflichen Vermittler seit 2014 ebenfalls durchgehend positive Zuwachsraten. Speziell in den Jahren 2015 und 2016 stieg die Anzahl der Vermögensberater erheblich. Für das Vermittlerwachstum der Jahre 2013 bis 2016 ergibt sich somit ein trendgewichteter Kennzahlendurchschnitt von 1,96 % (Vergleich 2012 bis 2015: 0,21 %). Assekurata honoriert auch den weiteren Ausbau der hauptberuflichen Vermögensberater im Jahr 2017 um rund ein Prozent. Angesichts der marktweit zum Teil stark rückläufigen Vermittlerzahlen ist diese Entwicklung besonders hervorzuheben. Zugleich weist der Finanzvertrieb für den Beobachtungszeitraum 2013 bis 2016 mit 3,32 % unverändert eine niedrige, trendgewichtete Fluktuationsquote aus.

Nach Meinung von Assekurata verfügt die DVAG auch für die Zukunft insgesamt über attraktive Wachstumspotenziale. Trotz der aktuell schwierigen Rahmenbedingungen Regulierungsanforderungen, Digitalisierung und einer Erosion der Provisionseinnahmen des Finanzdienstleistungsmarktes im Allgemeinen, gelingt es der DVAG sich zu behaupten. Die Umsatzerlöse steigen kontinuierlich und auch die 2015 durchgeführten Maßnahmen zur Stärkung des Hauptberufs waren zielführend. Mit der Integration des Exklusiv-Vertriebs der Generali ab Mitte des Jahres 2018 wird der Ausbau der Vertriebsorganisation konsequent weiterverfolgt. Die Deutsche Vermögensberatung wird damit der einzige und exklusive mobile Vertrieb der gesamten Generali-Deutschland-Gruppe. Des Weiteren überzeugt die DVAG nach wie vor durch die Bereitstellung neuer Kontaktpunkte und Vertriebsimpulse für das Privat- und Firmenkundengeschäft.

## 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?
- **Beratungs- und Betreuungskonzept**  
Welche Methoden und Instrumente stehen den Vermittlern für die Beratung und die Betreuung ihrer Kunden zur Verfügung?
- **Finanzstärke**  
Wie sicher ist die Existenz des Vertriebes?
- **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.

## 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.

HK GUT ZUFRIEDENSTELLEND GUT EXZELLENT  
 LEND GUT EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDENSTELLEND GUT EXZELLENT  
 ELLENT SEHR GUT ZUFRIEDENSTELLEND GUT EXZELLENT  
 ) GUT EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDENSTELLEND GUT EXZELLENT

Folgerating 2018

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](mailto:info@assekurata-solutions.de)  
 Internet: [www.assekurata-solutions.de](http://www.assekurata-solutions.de)

**ASSEKURATA**  
solutions.