

## Pressemitteilung

# DVAG Bank bestätigt exzellentes Urteil im Assekurata-Karriere-Rating

Köln, den 26. September 2022 – Die Deutsche Vermögensberatung Bank AG (DVAG Bank) erzielt wiederholt die Bestnote im Karriere-Rating der Assekurata Solutions GmbH (Assekurata). Bereits zum 12. Mal in Folge überzeugt der Finanzvertrieb mit einer zielführenden Unterstützung im Bereich Aus- und Weiterbildung sowie attraktiven IT- und Marketing-Dienstleistungen. In den Teilqualitäten Vermittlerorientierung, Beratungs- und Betreuungskonzept sowie Finanzstärke bestätigt die DVAG Bank ihre exzellente Vorjahresbewertung. Für den Prüfpunkt Wachstum vergibt Assekurata erneut ein sehr gutes Urteil.

*Aus- und Weiterbildung als Qualitätsmerkmal*

Die DVAG Bank eröffnet sowohl erfahrenen Vermittlern und Branchenkennern als auch Interessenten ohne Vorkenntnissen oder Vertriebserfahrung eine Karriereperspektive in der Finanzdienstleistungsbranche. Die Ausbildung und kontinuierliche Weiterbildung der Vermögensberater stellt hierbei ein



wichtiges Qualitätsmerkmal des Finanzvertriebs dar und ist die Grundlage für eine nachhaltige qualitative Beratung im Allfinanzgedanken des Unternehmens. Um Berufseinsteiger im Praxis- und Unternehmensaufbau konsequent und zielführend zu unterstützen, verfügt die DVAG Bank über regionale Karriere-Akademien. Hier lernen die Berater in einem 12-monatigen Lehrgang die praktischen Grundlagen des Vermögensberaterberufs kennen und erhalten die Möglichkeit, ihr Wissen im Sinne der Allfinanz-Beratung kontinuierlich zu vertiefen. Zur gezielten Förderung der Berater in ihren Stärken und ihrer Spezialisierung bietet die DVAG Bank darüber hinaus seit 2021 in puncto Verkaufsausbildung die Seminarreihe „Offene Praxis-Seminare“ an. Diese behandelt verschiedene Schwerpunktthemen, wie beispielsweise das Thema Investment, um die Vermittler breitflächiger und noch gezielter zu qualifizieren.

*Ausgezeichnete Vertriebsunterstützung*

Zur individuellen Förderung der Vermögensberater bietet die DVAG Bank neben einem breiten Qualifizierungsangebot auch umfangreiche Unterstützungsleistungen, die auf die tägliche Beraterpraxis ausgerichtet sind. Um eine optimale regionale Betreuung zu gewährleisten, steht beispielsweise

jedem Vermögensberater in den jeweiligen Direktionen ein persönlicher Betreuer zur Seite. Weitere Unterstützung erhalten die Berater durch ihre Ansprechpartner in der Wiener Zentrale sowie Spezialisten der Produktpartner, die bei Bedarf zu Kundengesprächen hinzugezogen werden können. Darüber hinaus bringt der Finanzvertrieb seine Berater regelmäßig mit Veranstaltungen und Webinaren fachlich auf den neusten Stand und vermittelt ihnen vertriebsbezogene Impulse. Unter dem Motto „Aus der Praxis für die Praxis“ organisiert die DVAG Bank beispielsweise einmal monatlich so genannte „Coaching Fridays“. Hier erhalten die Vermögensberater neben vertrieblichen Impulsen verschiedene Beratungsansätze sowie kompaktes Wissen rund um die Themen Recruiting und Führung.

*Umfangreiche Marketingunterstützung für die Beratergewinnung*

Ferner profitieren die Berater von einem umfangreichen Serviceangebot, welches ihnen dabei hilft, sich gezielt in der Kundengewinnung und dem eigenen Organisationsaufbau zu positionieren. So hat der Finanzvertrieb beispielsweise die erfolgreiche Image-Offensive Teamaufbau für das Berufsbild der Vermögensberater der Muttergesellschaft DVAG adaptiert und mehr als 1.000 Plakatflächen im gesamten Bundesgebiet mit Motiven versehen. Zusätzlich wurden für die besten 100 Vermögensberater personalisierte Plakatflächen im unmittelbaren Büroumfeld finanziert. Nach Aussage des Unternehmens kam diese Aktion sehr gut bei den Beratern an und hat gleichzeitig die Marke DVAG Bank gestärkt. Zudem erhielten alle Vermögensberater die Möglichkeit, die Kampagne auf ihre eigene Person zu individualisieren und damit zur regionalen Ansprache von potenziellen Berufsinteressenten zu nutzen. Hierzu hat der Finanzvertrieb seinen Beratern ein umfangreiches Marketingpaket mit zahlreichen Werbemitteln, wie beispielsweise personalisierbare Imagebroschüren und Flyer zur Allfinanz-Kompetenz und Karriere, an die Hand gegeben.

*Wirtschaftlicher Erfolgskurs*

Die Wirkung der vertrieblichen Unterstützung spiegelt sich unter anderem in der positiven Entwicklung des Provisions- und Vermittlerwachstums wider. Entsprechend ihrer Wachstumsausrichtung erzielt die DVAG Bank seit 2016 positive Zuwachsraten im hauptberuflichen Vermittlerwachstum. 2021 verzeichnete das Unternehmen einen Zuwachs von 4,55 %. Analog zum Vermittlerwachstum steigt auch das Provisionsvolumen seit 2016 kontinuierlich an. Hier verzeichnete die DVAG Bank 2021 mit einem Zuwachs von rund 12 % sogar das umsatzstärkste Geschäftsjahr in der fast 30-jährigen Firmengeschichte.

---

*Über die Assekurata Solutions GmbH*

Die Assekurata Solutions GmbH ist 2010 aus der Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH hervorgegangen. Die Gesellschaft richtet ihren Fokus auf Beratungs-, und Marktforschungsdienstleistungen für Versicherungs- und Vertriebsgesellschaften.

Den Beratungsschwerpunkt bilden dabei die Gestaltung vertriebs- und kundenorientierter Prozesse, die Optimierung von Vertriebssteuerungsinstrumenten sowie die Umsetzung regulatorischer Anforderungen im Rahmen von Compliance-Projekten.

Darüber hinaus unterstützt die Assekurata Solutions GmbH Unternehmen bei der Durchführung von Kunden- und Vertriebspartnerbefragungen, der Analyse und Interpretation der Ergebnisse sowie der Optimierung der Handlungsfelder.

*Assekurata  
Karriere-Rating*

Das interaktive Karriere-Rating von Assekurata bewertet die Attraktivität von Vertrieben aus Sicht des Vermittlers. Hierbei differenziert Assekurata sowohl Ausschließlichkeitsvertriebe als auch eigenständige beziehungsweise unabhängige Finanzvertriebe. Das Rating ist jeweils ein Jahr gültig und bedarf dann einer Aktualisierung. Die gültigen Ratings und ausführlichen Berichte werden auf [www.assekurata-solutions.de](http://www.assekurata-solutions.de) veröffentlicht.

**Kontakt**

Russel Kemwa  
Pressesprecher  
Tel.: +49 221 27221-38  
Fax: +49 221 27221-77  
E-Mail: [kemwa@assekurata-solutions.de](mailto:kemwa@assekurata-solutions.de)  
Internet: [www.assekurata-solutions.de](http://www.assekurata-solutions.de)

Markus Kruse  
Geschäftsführer  
Tel.: +49 221 27221-33  
Fax: +49 221 27221-78  
E-Mail: [kruse@assekurata-solutions.de](mailto:kruse@assekurata-solutions.de)  
Internet: [www.assekurata-solutions.de](http://www.assekurata-solutions.de)