

RATINGBERICHT

Folgerating

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

Karriere-Rating Eigenständiger Finanzvertrieb

Köln, Juni 2024

Folgerating 2024
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) 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 Tochtergesellschaften 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 2023 Umsatzerlöse in Höhe von 2,30 Mrd. Euro.

Personal

Der DVAG-Konzern betreute nach eigenen Angaben zum Ende des Jahres 2023 mit rund 18.000 hauptberuflichen Vermögensberatern rund acht Mio. Kunden.

Vorstand

Andreas Pohl (Vorsitzender des Vorstands), Marcus Aßmuth (Konzernentwicklung, Marketing, Deutsche Verrechnungsstelle GmbH, 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 mit der Note **exzellent**.

Assekurata prüft in dieser Teilqualität die Bedingungen und Hilfestellungen für die berufliche Entwicklung innerhalb der Vertriebsorganisation. Dabei untersuchen die Analysten Aspekte wie Karrieremöglichkeiten und Vergütungsvereinbarungen. Auch Aus- und Weiterbildungsangebote, IT- und Marketingunterstützung sowie weitere Leistungen zur Förderung des Beratungsprozesses werden genau unter die Lupe genommen.

Einkommens- und Karrierechancen

Die DVAG bietet ihren Vermögensberatern ausgezeichnete Einkommens- und Karrieremöglichkeiten.

Das etablierte Karriere- und Vergütungsmodell ist transparent und zeichnet sich durch objektiv messbare Aufstiegskriterien aus, die die leistungsorientierte Philosophie des Finanzvertriebs widerspiegeln. Dabei ist die nächsthöhere Karrierestufe mit einem erhöhten Provisionssatz verknüpft. Berater bestimmen also durch ihre erbrachte Leistung die Höhe ihrer Vergütung. Positiv bewertet Assekurata, dass sowohl qualitative als auch quantitative Kriterien Berücksichtigung finden. Zum Beispiel sind Beförderungen an bestimmte Produktionsleistungen sowie an die persönliche und fachliche Entwicklung gebunden. Über ein Informationssystem können die Berater jederzeit einsehen, welche Anforderungen sie für eine Beförderung noch erfüllen müssen. Somit können sie ihre berufliche Entwicklung strukturiert planen.

Die DVAG eröffnet 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 das berufliche Umfeld zunächst kennenlernen können. Zudem ist ein Direkteinstieg in den Hauptberuf möglich.

Im Hauptberuf bieten sich zwei Karrierewege: Der erste konzentriert sich auf die Kundenberatung und -betreuung, während der andere darauf abzielt, ein eigenes Team aufzubauen und Mitarbeiter zu führen. Es besteht auch die Möglichkeit, beide Karrierewege miteinander zu kombinieren, um vielfältige berufliche Entwicklungsmöglichkeiten zu nutzen.

Ferner bietet die DVAG auch Berufsstärtern verschiedene Einstiegsmöglichkeiten. Das umfangreiche Ausbildungs- und Studienangebot umfasst die/das:

- IHK-Ausbildung Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen
- Bachelor-Studium „Bachelor of Arts in Betriebswirtschaft, Schwerpunkt Finanzvertrieb“
- Master-Studium „Management und Führung im Finanzvertrieb“

Folgerating 2024

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

Bei der Ausbildung steht das Erlernen der 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. Bereits während der Ausbildung erhalten die Azubis einen tiefen Einblick in die Praxis und können ihre Ausbildungsvergütung durch Provisionseinnahmen aufstocken.

Die Studiengänge sind ebenfalls praxisorientiert gestaltet, da die Studierenden kontinuierlich Erfahrungen an der Seite eines erfahrenen Beraters sammeln und eigene Aufgaben in der Kundenbetreuung und Büroorganisation übernehmen können. Bereits seit 2008 kooperiert die DVAG mit der Fachhochschule der Wirtschaft FHDW am Unternehmensstandort Marburg, um hier zukünftige Führungskräfte auszubilden. Neben dem Bachelorabschluss erwerben die Studenten drei weitere Anschlüsse zum/r Finanzanlagenfachmann/frau (IHK), zum/r Immobiliendarlehensvermittler/in (IHK) sowie zum/r Vermögensberater/in DBBV. Der anschließende Weg zum Master erfolgt als berufsbegleitendes Teilzeitstudium und soll die Grundlage für ein eigenes Unternehmen bilden.

Die Erfolge ihrer Berater belohnt die DVAG mit attraktiven Sonder- und Unterstützungsleistungen. Die Bonuszahlungen 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. Zudem bietet der Finanzvertrieb hauptberuflichen Vermögensberatern und ihren Familien Unterstützung bei der Alters- und privaten Risikoversorge.

Vertriebsunterstützung

Als Service- und Betreuungsgesellschaft bietet die DVAG ihren Beratern umfangreiche Unterstützungsleistungen, die auf die tägliche Beraterpraxis sowie auf alle Phasen von der Ausbildung bis hin zur Unternehmensnachfolge ausgerichtet sind. Das breite Angebot setzt sich dabei aus persönlicher Unterstützung, umfangreicher Informationsversorgung und digitalen Lösungen zusammen.

So werden die Vermögensberater zentral durch die Ansprechpartner der Frankfurter Zentrale, durch Angebote von Kooperationspartnern sowie die Serviceteams der Produktpartner betreut. Die regionale Begleitung vor Ort erfolgt durch einen erfahrenen Berater, der jedem Neueinsteiger zur Seite steht. Zudem schafft das Unternehmen durch zahlreiche fachliche Veranstaltungen einen Rahmen für den persönlichen Austausch. Diese Veranstaltungen bieten die Gelegenheit für erfahrene Vermögensberater, ihre Erfolgsrezepte weiterzugeben, während junge Berater neue Ideen einbringen können.

Die persönliche Unterstützung flankiert die DVAG durch eine Fülle an Informationsmedien. Hierzu zählen fachbezogene Videos, diverse Broschüren oder ein Magazin für Vermögensberater, welche zahlreiche Impulse für einen erfolgreichen Teamaufbau und die Kundenansprache liefern. Im hauseigenen Intranet finden die Berater sämtliche Informationen, die für ihre Tätigkeit notwendig sind. Die Inhalte

Folgerating 2024

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

lassen sich über eine App filtern und mittels Push-Mitteilung auf einem Endgerät anzeigen, so dass die Berater den Informationsfluss nach ihren Interessen steuern können. Wer sich zudem in kurzer Zeit zu aktuellen Marktentwicklungen, neuen Produkten oder dem Teamaufbau auf den neuesten Stand bringen möchte, nutzt Onlineformate wie den regelmäßigen „Coaching Friday“ oder spezielle Coaching-Events. Diese Veranstaltungen bieten die Möglichkeit, erfolgreiche Berater und Experten der DVAG zu hören und von ihrem Wissen zu profitieren.

Um ihre Berater von administrativen Aufgaben zu entlasten, treibt die DVAG die Digitalisierung stetig voran. Die digitalen Werkzeuge und Prozesserleichterungen sollen Beratern dabei helfen, sich noch mehr auf die persönliche Kundenberatung und -betreuung fokussieren zu können. Das Produktportfolio der DVAG kann bereits größtenteils elektronisch mit digitaler Unterschrift bearbeitet werden. Ein weiteres Beispiel ist die Einführung der neuen digitalen Provisionsabrechnung im Jahr 2023, die zusätzlich zur bisherigen pdf-Abrechnung abrufbar ist. Besonders hervorzuheben sind dabei die verschiedenen stimmigen Funktionen, wie die Such- und Speicherfunktion, eine FAQ-Liste sowie eine Ticketfunktion für Rückfragen. Darüber hinaus honoriert Assekurata, dass sich die DVAG mit Zukunftsthemen wie Künstlicher Intelligenz (KI) intensiv beschäftigt. Seit 2023 unterstützt zum Beispiel der KI-gestützte Mail-Helfer die Vermögensberater bei der Kundenansprache.

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 DVAG stellt ihren Vermögensberatern ein umfassendes Serviceangebot zur Verfügung, um sie bei der Kundengewinnung und beim Aufbau ihrer Organisation zu unterstützen. Bundesweite Offensiven und Kampagnen, wie die neuen Werbespots mit Jürgen Klopp unter dem Motto „Wir verändern Lebensläufe“, tragen zur Steigerung der Bekanntheit bei. Berater profitieren nicht nur indirekt von einem gestärkten Markenauftritt, sondern können die Kampagne auch wie gewohnt individuell anpassen und für ihren eigenen Teamaufbau und die Ansprache von Berufsinteressenten nutzen. So stellt der Finanzvertrieb seinen Beratern beispielsweise personalisierbare Anzeigen, Banner und Vorlagen für Facebook-Posts bereit. Um ihre Bekanntheit auch bei jungen Leuten gezielt zu stärken, hat die DVAG gleichzeitig ihre Aktivitäten im Bereich Social Media erhöht. Hierzu arbeitet der Vertrieb mit Influencern zusammen oder beteiligt sich an speziellen Veranstaltungen.

Aus- und Weiterbildung

2023 gab die DVAG mehr als 80 Millionen Euro für die Aus- und Weiterbildung ihrer Vermögensberater aus. So hat das Unternehmen unter anderem die Führungs- und die Fachausbildung weiterentwickelt sowie die Berufsbildungszentren in Berlin, Düsseldorf und Hamburg umfassend modernisiert.

Die DVAG bietet ihren Beratern 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

Folgerating 2024

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

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, 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. Die durch die Flexibilität notwendige Orientierung zur Ausbildung erhalten neue Hauptberufler und Führungskräfte unter anderem durch die neu aufgelegte Broschüre „Coaching-Times“, welche sämtliche notwendigen Schritte der Einarbeitung und Ausbildung im Sinne einer To-Do-Liste übersichtlich zusammenfasst. Positiv bewertet Assekurata zudem, dass die DVAG mit einer neuen, automatisierten Ausbildungsplanung einen weiteren Rahmen schafft. Dadurch können Berater auf einen Blick erkennen, welche Schritte und Termine bis zur Abschlussprüfung für sie anstehen.

Darüber hinaus steht den Beratern ein umfassendes Qualifizierungskonzept offen, um ihre Verkaufs- und Beratungskompetenz zu stärken. Assekurata bewertet bei der Verkaufsausbildung insbesondere positiv, dass die Förderung der Beratungskompetenz ein integraler Bestandteil der Einarbeitung sowie der Aus- und Weiterbildung ist. So werden neue Berater zum Beispiel mithilfe der Arbeitskreisläufe in die Beratungsphilosophie des Finanzvertriebs eingearbeitet. Zudem werden neue Produkte auch im Hinblick auf Beratungs- und Kommunikationsaspekte geschult. Darüber hinaus stellt die DVAG ein breites Seminarangebot zur Verfügung, das die Themen Beratung, Verkauf und Persönlichkeitsentwicklung umfasst. Auf diese können die Berater analog zur Fachausbildung flexibel über „Meine Akademie“ zugreifen.

Für die Unterstützung in der Führungsarbeit stellt die DVAG unverändert ein umfassendes Qualifizierungsangebot sowie praktische Hilfestellungen bereit. Hierbei werden relevante Bereiche der Unternehmens- und Mitarbeiterführung sowie der Persönlichkeitsentwicklung abgedeckt. Assekurata bewertet die Verknüpfung der Angebote untereinander, die zielgruppenspezifische Konzeption sowie das Einbringen von Best Practices in den Lernprozess positiv. Die Themen sind praxisnah strukturiert und speziell auf einzelne Zielgruppen zugeschnitten, was es den Beratern ermöglicht, ihren individuellen Entwicklungsbedarf selbstbestimmt zu decken. Die neue Leadership-Academy unterscheidet dazu verschiedene Bausteine, die aufeinander aufbauen.

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

Folgerating 2024

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

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.

BERATUNGS- UND BETREUUNGSKONZEPT

Die Teilqualität Beratungs- und Betreuungskonzept bewertet Assekurata mit **exzellent**.

Die DVAG bietet ihren Beratern ein ganzheitliches Beratungskonzept, welches nach Auffassung von Assekurata eine optimale Unterstützung in allen Phasen der Beziehung zwischen Kunde und Berater gewährleistet. Hervorzuheben ist hierbei insbesondere die technische Unterstützung der Beratungsleistung.

Zu den Angeboten gehört die Onlineanwendung „Vermögensplanung Digital“, welche kontinuierlich weiterentwickelt wird. Sie bildet neben der ersten Analyse auch die Planung und Beratung beim Kunden ab. Durch den modularen Aufbau ist es dem Berater möglich, die jeweiligen Termine individuell auf die Bedürfnisse der 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. Während des Beratungstermins kann der Berater zur Erläuterung der Produkte verschiedene Simulationsrechnungen für mögliche Renditeerwartungen durchführen und Marktvergleiche berechnen. Darüber hinaus honoriert Assekurata, dass die DVAG ihre Beratungskonzepte und -tools in die vertriebliche Ausbildung integriert. Dies umfasst regelmäßig Basis-Schulungen zur „Vermögensplanung Digital“ sowie weiterführende Schulungen zu den einzelnen Modulen. Zusätzlich können die Vermögensberater im Intranet auf weiteres Informationsmaterial, Broschüren und Beratungsvideos zur Unterstützung zurückgreifen.

Die DVAG bietet ihren Vermögensberatern im Rahmen ihres ganzheitlichen Beratungskonzept umfassende Unterstützungsmöglichkeiten und Instrumente zur Kundenbetreuung an. Dazu zählen beispielsweise Materialien zur Terminvorbereitung und zum Kundengespräch inklusive Video-Tutorials im Intranet sowie die regelmäßige Information über das Wiederanlagepotenzial und die anschließend vollautomatisierte Unterstützung bei der Antragserstellung. Darüber hinaus führt die DVAG derzeit ein neues Bestandsführungssystem ein, das zahlreiche technische Vorteile für die Kundenbetreuung bietet. Durch die intuitive und grafisch ansprechende Nutzeroberfläche können die Berater Vertriebspotenzial beispielsweise besser erkennen. Zudem erleichtern automatisierte Prozesse und eine verbesserte Suchfunktion die Bestandsarbeit. Anknüpfend daran umfasst ein neu eingeführtes Kampagnenmanagement auf den Bestand der Berater zugeschnittene Kampagnen. Diese werden „schlüsselfertig“ geliefert, können jedoch bei Bedarf vom Berater individuell angepasst werden.

Neben dem Privatkundengeschäft fließt auch das ausgedehnte Angebot im Firmenkundensegment positiv in die Bewertung ein. Im Fokus steht hierbei die Deutsche Verrechnungsstelle (DV), die mit ihren Produkten die Themen Rechnungs-, Forderungs- und Liquiditätsmanagement bei kleinen und mittelständischen Unternehmen adressiert und den Vermögensberatern attraktive Zugangswege in das

Folgerating 2024

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

Firmenkundengeschäft verschafft. Passend dazu bietet die DVAG seit 2023 ein neues Konzept im Firmenkundenbereich, welches Sachversicherungsschutz speziell für kleine und mittelständische Unternehmen umfasst. Ergänzt wird das Angebot sinnvollerweise durch die Zertifizierung zum Firmenkundenberater, was zum einen den Qualitätsanspruch des Finanzvertriebs unterstreicht und zum anderen auf die Potenziale, die dieses Geschäftsfeld bietet, einzahlt.

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 2019 bis 2022 herangezogen, da die Kennzahlen der weiteren Marktteilnehmer aus dem Geschäftsjahr 2023 zum Ratingbeginn noch nicht vorlagen. Gleichzeitig wird die wirtschaftliche Entwicklung des DVAG-Konzerns im Geschäftsjahr 2023 potenzialbasiert gewürdigt. Zudem bewertet Assekurata die Wachstumssituation bezogen auf den Berater (Zuwachsrate und Fluktuation der Außendienstpartner). Hierbei liegt der Fokus der Bewertung ebenfalls auf der Entwicklung der Jahre 2019 bis 2022. 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. Die quantitative Sicherheit beurteilt Assekurata über Sicherheitsmittel, die vorrangig zur Bedeckung der Risiken zur Verfügung stehen. In Summe verfügt der DVAG-Konzern über eine ausgezeichnete Kapitalausstattung und überzeugt unverändert als finanzstarker Partner für seine Berater. Das Eigenkapital des DVAG-Konzerns zeigt sich im gesamten Beobachtungszeitraum stabil und auskömmlich. Für die Jahre 2019 bis 2022 ergibt sich eine durchschnittliche bilanzielle Eigenkapitalquote von 42,18 % (2018 bis 2021: 41,92 %). 2023 hat das Unternehmen seine Eigenkapitalposition abermals nennenswert erhöht. Diese Ausprägung stellt nach Einschätzung von Assekurata unverändert eine äußerst solide Basis zur Risikotragfähigkeit des Konzerns dar.

Assekurata bewertet die Erfolgssituation über die EBIT-Marge sowie die Umsatzrendite vor Steuern. 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. 2023 hat die DVAG mit 2.308,1 Mio. Euro zum dritten Mal in Folge die Umsatzmarke von zwei Milliarden Euro übertroffen und zudem den Umsatz gegenüber dem Vorjahr gesteigert (2022: 2.204,1 Mio. Euro). Hierdurch kann der DVAG-Konzern seine Erfolgsgeschichte fortschreiben und seine Position als Marktführer unter den Finanzvertrieben weiter stärken.

Folgerating 2024

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 2019 bis 2021 marginal gesunken sind, präsentierten sie sich 2022 leicht verbessert. Im trendgewichteten Durchschnitt der Jahre 2019 bis 2022 beläuft sich die Umsatzrendite (Verhältnis des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Steuern zu den erzielten Umsatzerlösen) auf 17,28 % (2018 bis 2021: 17,10 %). Die ausgezeichnete Erfolgslage des Finanzvertriebs spiegelt sich auch anhand der EBIT-Marge wider. Hier erzielt der DVAG-Konzern im trendgewichteten Vierjahresdurchschnitt 2019 bis 2022 einen Wert von 17,56 % (2018 bis 2021: 17,42 %). 2023 konnte die DVAG ihr Ergebnis nennenswert steigern, was sich auch in den Erfolgskennzahlen widerspiegelt.

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

Der DVAG-Konzern konnte seine Provisionserlöse 2023 trotz des schwierigen Marktumfelds gegenüber dem Vorjahr auf 2.308,1 Mio. Euro steigern. Damit übertraf der Finanzvertrieb sogar das bisherige Rekordjahr 2021.

In Bezug auf das Vermittlerwachstum zeigt sich die DVAG gemessen an der Assekurata-Vergleichsgruppe, die bereits seit einigen Jahren schrumpft, nach wie vor äußerst wachstumsstark. Im bewertungsrelevanten trendgewichteten Kennzahlendurchschnitt 2019 bis 2022 liegt das Beraterwachstum der DVAG bei 1,52 % (Vergleich 2018 bis 2021: 4,12 %). Die Fluktuationsquote der DVAG liegt im Betrachtungszeitraum konstant im niedrigen einstelligen Bereich. Die weiterführende Betrachtung der Vertriebe Allfinanz I und Allfinanz II ergibt ein anderes Bild. Im Bewertungszeitraum 2019 bis 2022 liegt das trendgewichtete Beraterwachstum der Allfinanz I bei -3,55 % (Vergleich 2018 bis 2021: -0,98 %). Der Allfinanz II ist es nach der Übernahme 2018 zunächst gelungen, die Beraterzahl auszuweiten, sie konnte diese Entwicklung 2022 jedoch nicht bestätigen. Die trendgewichtete Quote 2019 bis 2022 liegt bei -0,54 %. Die Fluktuationsquoten der Allfinanz I und Allfinanz II bleiben analog zur DVAG konstant im einstelligen Bereich.

Die Ertragskraft der DVAG ermöglicht es, weiter in Wachstum zu investieren. Das Unternehmen positioniert sich klar mit weiteren Wachstumszielen und setzt entsprechende Maßnahmen um. Dazu gehört die Digitalisierung der Geschäftsprozesse, die Bereitstellung moderner Beratungs- und Kommunikationsinstrumente sowie die Stärkung des Kundenservice und des Marktauftritts. Das Geschäftsmodell basiert dabei auf einer persönlichen Kundenberatung und einer hohen regionalen Präsenz von Ansprechpartnern. Dadurch grenzt sich die DVAG von anderen Marktteilnehmern wie Banken und Sparkassen ab, die sich zunehmend aus der Fläche zurückziehen. Die Offensiven zur Kundengewinnung und zum Unternehmensaufbau unterstützen die Berater in ihrer täglichen Arbeit und tragen positiv zur Bewertung der Wachstumspotenziale bei. Besonders erwähnenswert findet Assekurata in diesem Jahr das neue Ansprache-Konzept für junge Menschen.

Folgerating 2024

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

Limitiert sieht Assekurata die Wachstumspotenziale vor allem durch externe Einflüsse. Die innen- und außenpolitische Lage bleibt angespannt, was zu zahlreichen Unsicherheiten führt. Zudem nehmen die Anforderungen in Bezug auf Rekrutierung, Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Regulatorik weiter zu. Das weitere Wachstum des Unternehmens hängt maßgeblich von einem nachhaltigen Beraterwachstum ab. Obwohl es der DVAG derzeit sehr gut gelingt, Menschen für den Beruf des Vermögensberaters zu gewinnen, ist der demografische Wandel auch im Finanzvertrieb spürbar. Darüber hinaus könnte ein zunehmender Fachkräftemangel in Deutschland die Rekrutierungsmöglichkeiten der DVAG beeinträchtigen.

KARRIERE-RATING

Im Karriere-Rating beurteilt Assekurata die Karrieremöglichkeiten, die der Vertrieb (Ratingobjekt) seinen Beratern (Zielgruppe) bietet. Das Rating gibt Interessenten eine Hilfestellung bei der Entscheidung, eine Vertriebstätigkeit in einem bestimmten Unternehmen aufzunehmen. Darüber hinaus erhalten Berater, die bereits für den Finanzvertrieb 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 Vertriebs voraus. Neben umfangreichen internen und externen Informationen berücksichtigt Assekurata Erkenntnisse aus ausführlichen Interviews mit Führungskräften und Beratern sowie aus Besuchen von Schulungsmaßnahmen. Im Mittelpunkt der Bewertung stehen dabei stets die Rahmenbedingungen, die sich mittel- und unmittelbar auf die Karrierechancen der Berater 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 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 Berufs- bzw. Quereinsteiger.

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 2024

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