



Deutsche Vermögensberatung

Deutsche Vermögensberatung AG

Münchener Straße 1
60329 Frankfurt am Main
Susanne Kauz
susanne.kauz@dvag.com
Tel.: +49(0)69/23 84-7 65
www.dvag.com

Mitarbeiter	37.199 selbstständige Vermögensberater (2008)
Standorte	Frankfurt am Main (Zentrale), über 3.000 Direktionen und Geschäftsstellen bundesweit sowie in Österreich und der Schweiz, 11 Berufsbildungszentren bundesweit
Umsatz	1,22 Mrd. Euro (2008)
Fachrichtungen	alle Fachrichtungen
Einstellungen 2010	dem Arbeitskräfteangebot entsprechend
Einstiegsgehalt	kein Fixum, leistungsorientiertes Vergütungs- und Aufstiegssystem
Internationale Einsätze	auf Wunsch Einsatz auch in Österreich und der Schweiz möglich
Praktika	im Rahmen studienbegleitender nebenberuflicher Tätigkeit möglich
Studienabschlussarbeiten	möglich

Entwicklungsmöglichkeiten	★ ★ ☆ ★ ★
Jobsicherheit	★ ★ ★ ☆ ★
Marktposition & Image	★ ★ ★ ★ ★
Unternehmenskultur	★ ★ ★ ★ ★
Vergütung	★ ★ ☆ ★ ★
Work-Life-Balance	★ ★ ☆ ★ ★

Deutsche Vermögensberatung AG



„Leistung lohnt sich“, heißt das Motto, das die Deutsche Vermögensberatung AG (DVAG) für ihre mehr als 37.000 Vermögensberater ausgegeben hat. Als „Unternehmer im Unternehmen“ beraten sie nach dem Allfinanzkonzept mehr als fünf Millionen Kunden in allen Vermögens- und Vorsorgefragen. Gegründet wurde die DVAG vor 35 Jahren von Prof. Dr. Reinfried Pohl. Seine Handschrift trägt das Familienunternehmen bis heute. Inzwischen sind aber auch seine Söhne Andreas Pohl und Reinfried Pohl fest in die Führung des Unternehmens eingebunden. Das rasante Wachstum der vergangenen Jahre will der erfolgreiche Finanzvertrieb weiterführen – und sucht dafür qualifizierte selbstständige Vermögensberater.

Das Unternehmen der Unternehmer

Christian Bürger freut sich, wenn Freunde und Bekannte ihn heute um seinen Rat in Vermögensfragen bitten, und er verspürt in solchen Momenten auch ein bisschen Genugtuung. Denn vor vier Jahren, als sich der Diplom-Betriebswirt in Brilon als Vermögensberater selbstständig machte, reagierten die Menschen zunächst skeptisch. Bürger erinnert sich: „Diejenigen, die ich im Sauerland anfangs angesprochen habe, kannten das Konzept der Deutschen Vermögensberatung häufig gar nicht. Deshalb musste ich mir selbst und dem Beratungsansatz erst

»

einen guten Ruf erarbeiten. Das hat geklappt, und jetzt werde ich immer öfter von zufriedenen Kunden weiterempfohlen.“ Bürger gehört zur Gemeinschaft der insgesamt gut 37.000 Vermögensberater. Dieses Berufsbild hat Prof. Dr. Reinfried Pohl entwickelt, Gründer und gemeinsam mit seinen beiden Söhnen Reinfried Pohl und Andreas Pohl Hauptaktionär der Deutschen Vermögensberatung AG mit Hauptsitz in Frankfurt am Main. Es ist untrennbar mit dem Allfinanz-Konzept verbunden, das ebenfalls auf den Unternehmensgründer zurückgeht: Der Kunde wird von einem einzigen Vermögensberater in sämtlichen Finanz- und Versicherungsfragen betreut. Dadurch fällt die althergebrachte Trennung zwischen Bank-, Bausparkassen- und Investmentberater sowie Versicherungsvertreter weg. Der Vorteil für den Kunden: Er hat für alle Fragen einen einzigen Ansprechpartner, der die verschiedenen Lösungskonzepte miteinander verzahnt.

In ihrer Produktauswahl konzentriert sich die DVAG auf Premium-Partner, insbesondere die deutschen Töchter des Generali-Konzerns, darunter die AachenMünchener Versicherungen, und die Deutsche Bank Gruppe. „Bei unseren Partner-Gesellschaften setzen wir uns für die Interessen unserer Kunden ein“, sagt Diplom-Kaufmann Marcus Aßmuth, Abteilungsleiter für Unternehmensentwicklung und Vertriebskommunikation, und präzisiert: „Unsere Vermögensberater sind die besten Marktforscher. Neue Wünsche und Bedürfnisse der Kunden übersetzen wir in Produktanforderungen, die gemeinsam mit unseren Produktpartnern umgesetzt werden. Dort hat unser Wort großes Gewicht.“

Kundenorientierung zahlt sich aus

Die Kunden wissen diesen Einsatz zu schätzen. 2008 hat die DVAG ein Umsatzwachstum von fast 22 Prozent verzeichnet. Selbst 2009 gewann das Unternehmen unter schwierigen Marktbedingungen in den ersten acht Monaten rund 212.000 Neukunden. „Wir waren nicht trotz, sondern auch wegen der Wirtschaftskrise so erfolgreich“, erläutert Marcus Aßmuth. „Jetzt zahlt sich aus, dass unsere Vermögensberater ihren Kunden eher risikoarme Vorsorgelösungen empfehlen und auf Produkte des ‚grauen‘ Kapitalmarkts ganz verzichten. Deshalb sind unsere Kunden von den Auswirkungen der Finanzkrise weit weniger betroffen als viele Kunden anderer Finanzdienstleister.“ Getragen wird diese Strategie von der Eigentümerfamilie Pohl. Die Deutsche Vermögensberatung ist als Aktiengesellschaft nicht börsennotiert. Dadurch ist das Unternehmen einerseits in seiner Selbstständigkeit geschützt. Andererseits muss es bei strategischen Entscheidungen keine Rücksicht auf die Einschätzung von Analysten nehmen und kann den Vermögensberatern ein hohes Maß an Beständigkeit bieten.

Das tägliche Geschäft des Vermögensberaters folgt einem fest definierten Arbeitskreislauf. Inhalt des Erstgesprächs mit dem Kunden ist immer eine ausführliche Analyse der persönlichen wirtschaftlichen Bedingungen. Die Wünsche und Ziele des Kunden spielen dabei eine wichtige Rolle. Die Beziehung zum Kunden ist auf Vertrauen und Langfristigkeit angelegt. Daher erfolgt der eigentliche Verkauf immer auf Basis der Analyseergebnisse. Der Schlüssel zum Erfolg sind zufriedene Kunden, die den Vermögensberater weiterempfehlen. Nicht selten ist

der Kunde so von der Arbeit des Vermögensberaters überzeugt, dass er sich selbst für den Vermögensberaterberuf interessiert. Auf diesem Wege bauen sich viele Vermögensberater ihr eigenes Unternehmen auf. „Vermögensberater freuen sich über den Erfolg ihrer Kollegen, weil sie daran teilhaben können. Eine Ellbogenmentalität wie in anderen Vertriebsunternehmen gibt es bei uns nicht“, sagt Georg Schwittay, Diplom-Kaufmann und Direktionsleiter der DVAG im bergischen Wipperfürth. Ein weiterer Vorteil des Empfehlungssystems: Die Erfolgsquote für den Vermittler ist hoch. Weil er sich auf Referenzen zufriedener Kunden berufen kann, entsteht im Schnitt aus jedem dritten Kontakt ein Beratungsgespräch.

Selbstbestimmt Karriere machen

Zudem ist die Vermögensberatung ein flexibles Geschäft. Vermögensberater der Deutschen Vermögensberatung können ihr Vertriebsgebiet frei wählen. „Besonders in Metropolregionen, die auch als Wohnort für junge Menschen attraktiv sind, steckt für einen Vermögensberater der Deutschen Vermögensberatung noch viel Potenzial“, berichtet Marcus Aßmuth. Selbst bestimmen können die Vermögensberater auch, wie viel Zeit sie in ihren Beruf investieren und in welchem Tempo sie Karriere machen wollen. In den meisten Fällen motiviert diese Flexibilität eher zu überdurchschnittlichem Einsatz als zum Müßiggang. Christian Bürger beispielsweise hatte seinen vorherigen Job als Nachwuchs-Manager im Lebensmitteleinzelhandel eigentlich aufgegeben, um selbstbestimmter zu arbeiten. „Jetzt arbeite ich genauso viel wie vorher, bin aber zeitlich flexibler und setze meine eigenen Arbeitsschwerpunkte. Zudem zahlt sich mein Einsatz bei der DVAG eins zu eins aus und macht noch eine Menge Spaß“, sagt der Agenturleiter.

Für seine beiden kleinen Söhne bleibt dem Diplom-Betriebswirt trotzdem genügend Zeit. Dazu trägt bei, dass die

DVAG das Familienleben ihrer Vermögensberater gezielt fördert, zum Beispiel indem sie die Lebenspartner, wenn immer möglich, einbezieht. So ist es zu erklären, dass die Mitarbeiterfluktuation bei der Deutschen Vermögensberatung bei den hauptberuflichen Vermögensberatern deutlich unter dem Branchendurchschnitt liegt. Zur Zufriedenheit der Vermögensberater tragen vor allem auch das Miteinander und der Teamgedanke bei. Die Vorteile eines Familienunternehmens werden gelebt und sind wesentliche Grundlage für den Gesamterfolg des Unternehmens. Ein Einstieg bei der Deutschen Vermögensberatung ist auch nebenberuflich möglich. Direktionsleiter Georg Schwittay beispielsweise hat mit einer nebenberuflichen Vermögensberatertätigkeit sein Studium der Betriebswirtschaftslehre finanziert.

„Die Rahmenbedingungen für eine Karriere als Vermögensberater werden durch die renommierte Ratingagentur Assekurata jährlich analysiert und mit der Bestnote ‚Exzellent‘ bewertet. Damit ist die Deutsche Vermögensberatung Benchmark im Vertrieb.“

Marcus Aßmuth, Abteilungsleiter Unternehmensentwicklung und Vertriebskommunikation

»

Sportsgeist gilt mehr als Diplome

Der Deutschen Vermögensberatung sind Absolventen aller Studienrichtungen willkommen. Marcus Aßmuth: „Im Vertrieb kommt es vor allem auf Persönlichkeit und praktische Fähigkeiten an.“ Welche Charaktermerkmale gefragt sind, verrät Georg Schwittay: „Leistungssportler bringen das mit, was auch einen Vermögensberater erfolgreich macht: Disziplin, Ausdauer, Sportsgeist und den Optimismus, nach einer Niederlage sofort wieder aufzustehen.“ Ein Studienabschluss ist keine Bedingung, aber wertvoll für den Start in die Vermögensberatung. Einerseits, so hat Christian Bürger festgestellt, unterstreicht ein akademischer Titel die Glaubwürdigkeit beim Kunden. Andererseits, ergänzt Marcus Aßmuth, durchlaufen Absolventen das anspruchsvolle Ausbildungsprogramm der Deutschen Vermögensberatung oft überdurchschnittlich schnell und erfolgreich.

„Leistungssportler bringen das mit, was auch einen Vermögensberater erfolgreich macht: Disziplin, Ausdauer, Sportsgeist und den Optimismus, nach einer Niederlage sofort wieder aufzustehen.“

Georg Schwittay, Direktionsleiter

Die Deutsche Vermögensberatung zählt die Aus- und Weiterbildung zu ihren wichtigsten Aufgaben. Am Anfang steht die praxisorientierte Grund-

ausbildung in der Direktion. Anschließend folgt die berufsbegleitende Fachausbildung in einem der attraktiven unternehmenseigenen Berufsbildungszentren. Darüber hinaus erfolgt während der gesamten Vermögensberaterkarriere eine Weiter- und Führungsausbildung unter der Leitung von namhaften Referenten. Nur wer Grund- und Fachausbildung erfolgreich absolviert hat, kann zum Vermögensberater ernannt werden und darf Kunden selbstständig betreuen. Dr. Helge Lach, im Vorstand der Deutschen Vermögensberatung für Ausbildung und Marketing verantwortlich: „Zuerst vermitteln wir den Vermögensberatern die 20 Prozent der Inhalte, die zu 80 Prozent den Erfolg eines Vermögensberaters ausmachen: Kundengewinnung, Erstansprache, Bedarfsanalyse und Empfehlungsnahme. Dadurch werden Nachwuchskräfte früh einsatzfähig und können parallel zu ihrer weiteren Ausbildung Geld verdienen.“ Nach Abschluss der Ausbildung starten junge Vermögensberater als Agenturleiter. Sechs Beförderungen später haben sie die höchste Karrierestufe erreicht – die Direktion. Befördert wird, wer Leistungen erbracht hat, die in einem ausschließlich auf Leistungskriterien aufbauenden Anforderungskatalog exakt definiert sind.

Grundsätzlich unterscheidet die Deutsche Vermögensberatung zwischen zwei Karrierewegen: Der Praktiker konzentriert sich auf die Beratung eigener Kunden. Für den Manager stehen der Aufbau seines Unternehmens und die Ausbildung neuer Mitarbeiter im Fokus. Die Grenzen zwischen den Karrierewegen verlaufen allerdings fließend, bestätigt Christian Bürger: „Bevor ich begonnen habe, Mitarbeiter auszubilden, habe ich meine beraterischen Fähigkeiten perfektioniert. Schließlich kann ich nur weitergeben, was ich selbst beherrsche.“

Jedes Jahr 50 Millionen Euro für Qualifizierung

Die ständige Weiterbildung ihrer Vermögensberater ist für die Deutsche Vermögensberatung ein wichtiges Anliegen – und eines der größten Investitionsprojekte. In die Ausbildung in den bundesweit 11 Berufsbildungszentren fließen jährlich rund 50 Millionen Euro. Zurzeit errichtet das Unternehmen darüber hinaus in Marburg für rund 40 Millionen Euro ein sogenanntes Informations- und Kongresszentrum.

Das Einkommen der Vermögensberater leitet sich vom Erfolg bei der Kundenberatung sowie der Gewinnung und der erfolgreichen Ausbildung neuer Vermögensberater ab. Junge, erfolgreiche Agenturleiter verdienen nicht selten 50.000 Euro. Die Einkommensmöglichkeiten auf den nächsten Managementstufen steigen spürbar an und erreichen schnell sechsstelligen Beträge, wenn die Leistung stimmt. Insgesamt schüttet die DVAG knapp 80 Prozent ihres Umsatzes an die Berater aus – nach eigenen Angaben ein Spitzenwert in der Branche. Vorstandsmitglied Helge Lach ergänzt: „In puncto Nebenleistungen stehen unsere selbstständigen Vermögensberater sogar besser da als die meisten Festangestellten.“ Zu diesen Nebenleistungen gehören neben zahlreichen finanziellen Sonderleistungen die Absicherung der eigenen Person und der Familie, exzellente Serviceleistungen der Zentrale bis hin zu einem regelmäßigen zweitägigen medizinischen Gesundheits-Check auf höchstem Niveau.

„In puncto Nebenleistungen stehen unsere selbstständigen Vermögensberater sogar besser da als die meisten Festangestellten.“

Dr. Helge Lach, als Vorstandsmitglied für Marketing und Ausbildung verantwortlich

„Die Rahmenbedingungen für eine Karriere als Vermögensberater werden durch die renommierte Ratingagentur Assekurata jährlich analysiert und mit der Bestnote ‚Exzellent‘ bewertet. Damit ist die Deutsche Vermögensberatung Benchmark im Vertrieb“, so Marcus Aßmuth. Die Marktprognosen verheißen der Deutschen Vermögensberatung weiteres Wachstum: Bis 2020 fallen in Deutschland Erbschaften im Wert von rund 2,3 Billionen Euro an. Dieses Vermögen will gut angelegt werden. Absehbar ist auch, dass sich der Staat weiter aus den sozialen Sicherungssystemen zurückzieht. Die Menschen müssen also immer mehr Risiken privat absichern. Gleichzeitig wird der Wettbewerb für die Vermögensberater einfacher, denn Banken schließen Filialen und dünnen damit ihr Vertriebsnetz aus.

Vermögensberatung – eine attraktive Alternative auch für Quer- und Seiteneinsteiger: Direktionsleiter Georg Schwittay etwa wollte nach dem Abitur eigentlich professioneller Autorennfahrer werden, konnte diesen Wunsch aus finanziellen Gründen aber nicht verwirklichen. Stattdessen hat er als Vermögensberater und Direktionsleiter Karriere gemacht und führt als Unternehmer selbst eine „Mannschaft“ von über 50 Vermögensberatern in seiner Direktion. In der Freizeit ist er als Tourenwagenpilot unterwegs. Er sagt: „So hat mir die Vermögensberatung geholfen, meinen Traum letztlich doch noch wahr zu machen.“

