

RATINGBERICHT

Folgerating

Deutsche Vermögensberatung AG

Karriere-Rating Eigenständiger Finanzvertrieb

Köln, Februar 2010

SEHR GUT ZUFRIEDEN SEHR GUT ZUFRIEDEN
 SEHR GUT EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDEN
 EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDEN
 SEHR GUT EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDEN

Folgerating 2009

Deutsche Vermögensberatung AG

GESELLSCHAFT

Deutsche Vermögensberatung AG
 Münchener Straße 1
 D - 60329 Frankfurt am Main

Telefon: 069 2384 - 0
 Telefax: 069 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 Assekuranz Rating-Agentur GmbH exzellent. Assekurata vergibt der Deutsche Vermögensberatung AG 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
Finanzstärke	exzellent	20
Beratungs- und Betreuungskonzept	exzellent	20
Wachstum	exzellent	20

Vertriebsunterstützung

Die vertriebliche Unterstützung der haupt- und nebenberuflichen Vermögensberater erfolgt auf einem exzellenten Niveau und ist eine der Kernkompetenzen der DVAG. Als eigenständiger Finanzvertrieb hat das Unternehmen seine Organisation und die Prozesse ganz auf die Unterstützung der Vertriebsorganisation ausgerichtet. So ist die exzellente IT-Unterstützung speziell auf die Bedürfnisse der Vermögensberater ausgerichtet, um sie bestmöglich bei ihren täglichen Beratungs- und Betreuungsaufgaben zu unterstützen. Zur fachlichen Unterstützung stehen den Vermögensberatern ihre Betreuer in der Struktur, die Fachspezialisten in der Zentrale der DVAG sowie Spezialisten der Produktpartner im Privat- und Firmenkundengeschäft zur Verfügung. Die Notwendigkeit der fachlichen Unterstützung ergibt sich nach Auffassung von Assekurata aus der unterschiedlichen Qualifikation sowie abweichender Tätigkeitsschwerpunkte der Vermögensberater. Die Anforderungen hierzu erfüllt das Unternehmen zusammenfassend auf einem sehr guten Niveau. Mit einem eigenen Unternehmensblog trägt die DVAG neuerdings zu einer verstärkten Präsenz im Internet bei und informiert interessierte Leser regelmäßig über aktuelle Themen aus dem Unternehmen und dem Marktumfeld.

Aus- und Weiterbildung

Das umfangreiche Aus- und Weiterbildungsangebot der DVAG spiegelt den Allfinanzanspruch des Unternehmens wider und wird von Assekurata zusammenfassend als exzellent bewertet. Die unternehmenseigenen Schulungen finden sowohl in den elf Berufsbildungszentren und den zehn Schulungs- und Kongresszentren im In- und Ausland, als auch dezentral in Verantwortung der einzelnen Direktionen, statt. Dabei ist das Angebot von einer hohen zeitlichen und räumlichen Verfügbarkeit geprägt, die es allen haupt- und nebenberuflichen Vermögensberatern ermöglicht, die jeweils relevanten Seminare überwiegend kostenfrei zu buchen. Den hohen Anspruch an die Qualität der Aus- und Weiterbildung unterstreicht die DVAG zudem durch die Kooperationen mit der Deutschen Akademie für Vermögensberater (DAV) sowie dem Deutschen Berufsbildungswerk Vermögensberatung e.V. (DBBV). Die finanziellen Aufwendungen des Unternehmens für die Aus- und Weiterbildung der Vermögensberater belaufen sich in 2008 auf insgesamt 45,2 Mio. Euro (Vorjahr 39,3 Mio. Euro). Nach Auffassung von Assekurata zeigt sich hier die hohe Bedeutung der Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen für das Unternehmen, was sich angesichts der hohen Anzahl an Vermögensberatern auch als essentiell wichtig darstellt.

FINANZSTÄRKE

Die Teilqualität Finanzstärke wird bei der DVAG mit exzellent beurteilt.

Die Teilqualität Finanzstärke trifft eine Aussage über die Nachhaltigkeit und Stabilität eines Unternehmens, da aus Sicht von Assekurata die dauerhafte Verlässlichkeit des Vertriebspartners ein wichtiger Aspekt ist, den Vermittler bei der Auswahl berücksichtigen sollten. Zur Beurteilung der Finanzstärke analysiert Assekurata auf Basis interner und externer Daten die Sicherheits- und Erfolgslage des Unternehmens und berücksichtigt weiterhin qualitative Faktoren wie die Ausgestaltung des Risikomanagements oder die Bedeutung des Konzerncontrollings.

Im standardisierten Risikomodell von Assekurata werden die quantifizierbaren Risiken, denen ein Finanzvertrieb typischerweise ausgesetzt ist, den vorhandenen Sicherheitsmitteln gegenübergestellt. Zur Deckung dieser Risiken stehen der DVAG im Geschäftsjahr 2008 Sicherheitsmittel in Höhe von 540,9 Mio. Euro zur Verfügung, was angesichts der modellierten Risiken einem exzellenten Deckungsgrad von 211,16 % entspricht. Gegenüber dem Vorjahreswert von 236,51 % ist der aktuelle Deckungsgrad zwar um 10,72 % gesunken, dennoch übersteigen die vorhandenen Eigenmittel die berechneten Risiken weiterhin um mehr als das Doppelte. Die Eigenkapitalbasis baut die DVAG bereits seit Jahren sukzessive aus und verfügt mit aktuell 512,5 Mio. Euro Eigenmitteln über eine Eigenkapitalquote von 56,10 % (Vorjahr 53,80 %).

Die Beurteilung der Erfolgslage der DVAG erfolgt über die EBIT-Marge und die Umsatzrendite vor Steuern. Assekurata bewertet die Kennzahlen dabei auf Basis eines trendgewichteten Vierjahresdurchschnitts, bei dem Effekte aus jüngeren Geschäftsjahren stärker berücksichtigt werden als bei einer arithmetischen Durchschnittsbildung. Gemessen an der EBIT-Marge erzielt die DVAG zwischen 2005 und 2008 ein mittleres Kennzahlenergebnis von 18,09 %. Für die Umsatzrendite vor Steuern ergibt sich bei der DVAG sogar ein Wert von 19,69 %. Insgesamt stellt sich bei der DVAG im gesamten Beobachtungszeitraum eine stabile Ergebnissituation dar, die die exzellente Bewertung der Erfolgslage begründet.

BERATUNGS- UND BETREUUNGSKONZEPT

Die Teilqualität Beratungs- und Betreuungskonzept bewertet Assekurata mit exzellent.

Die DVAG stellt ihren Vermögensberatern ein umfangreiches Beratungskonzept zur Verfügung, das ganz auf die Beratungsphilosophie des Unternehmens ausgerichtet ist. So steht den Vermittlern ein standardisierter Beratungsprozess zur Verfügung, der die Phasen Kontaktaufnahme, Unternehmenspräsentation und Analyse, Beratung und Betreuung adäquat abbildet. Den standardisierten Beratungsansatz schult das Unternehmen bereits in der Grundausbildung, so dass dieser insbesondere Neueinsteigern die Möglichkeit bietet, eigenständig eine systematische Kundenberatung durchzuführen. Fester Bestandteil des Beratungskonzeptes ist die aktive Empfehlungnahme zur Gewinnung neuer Kunden und potenzieller Mitarbeiter. Da die DVAG bei der Akquise überwiegend auf Empfehlungen zufriedener Kunden zurückgreift, hat dieser Punkt aus Sicht der Vermögensberater eine hohe Relevanz.

Das Beratungs- und Betreuungskonzept wird auf der technischen Seite durch die exzellente IT-Ausstattung unterstützt. Die umfassenden Anwendungsprogramme im Bereich der Datenerhebung und Risikoanalyse, der Begleitung des Beratungsprozesses oder zur Erstellung der kundenindividuellen Vermögensplanung sind dabei eng an den schriftlichen Unterlagen ausgerichtet und vereinfachen damit den gesamten Beratungsprozess. Das Prospekt- und Beratungsmaterial befindet sich sowohl im Bereich der Kundenberatung als auch im Bereich der Mitarbeitergewinnung auf einem qualitativ hohen Niveau.

Im Rahmen der Kundenbetreuung spielen die Informationsversorgung der Vermögensberater, die IT-Unterstützung oder auch die Kontaktmöglichkeiten zu den Bestandskunden eine große Rolle. Auch an dieser Stelle stellt die DVAG ihren Vermögensberatern vielfältige Maßnahmen zur Verfügung, die eine aus Sicht von Assekurata effiziente und adäquate Betreuung der Kunden ermöglichen. Hierzu gehört beispielsweise die Möglichkeit zur regelmäßigen Selektion der Bestände oder die Terminkoordination im Rahmen der Kundenbetreuung. Aktuelle Informationen stellt die DVAG den Vermögensberatern inhaltlich aufbereitet zur Verfügung, damit diese sie anschließend gezielt an ihre Kunden weiterleiten können. Darüber hinaus erscheint die unternehmenseigene Kundenzeitschrift „Der Vermögensberater“ viermal jährlich in einer Auflage von rund 918.000 Exemplaren und wird kostenlos an die Bestandskunden versendet.

WACHSTUM

Die Teilqualität Wachstum bewertet Assekurata bei der DVAG mit exzellent.

Die Beurteilung der Wachstumssituation dient als Indikator und Messgröße für die Nachhaltigkeit und Attraktivität der Vertriebsorganisation im Markt. Die Perspektive, aus der die Wachstumssituation beurteilt wird, liegt in diesem Zusammenhang sowohl auf den Endkunden (Betrachtung des Provisionsvolumens und der kundenbezogenen Wachstumssituation) als auch auf den Vermittlern (Zuwachsrate und Fluktuation der Außendienstpartner).

Im Geschäftsjahr 2008 erzielt die DVAG Gruppe gemäß aktuellem Konzerngeschäftsbericht Umsatzerlöse in Höhe von insgesamt 1.224,3 Mio. Euro. Neben den Umsätzen der DVAG als Muttergesellschaft, die den größten Anteil zum konsolidierten Ergebnis beiträgt, werden seit 2008 fünf inländische und fünf ausländische Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen. Trotz des wirtschaftlich schwierigen Umfeldes stellt sich die Wachstumssituation der DVAG insgesamt als stabil dar, was sich in einer hohen jährlichen Zuwachsrate äußert. So erzielt die DVAG in einer isolierten Betrachtung des Provisionsvolumens einen trendgewichteten Mittelwert (Geschäftsjahre 2005 bis 2008) von 5,12 %. Auch die Gesamtanzahl der betreuten Kunden ist in 2008 gestiegen. So gewann die DVAG im vergangenen Geschäftsjahr 2,50 % mehr Kunden als im Vorjahr hinzu und betreut mittlerweile einen Bestand von 4,1 Mio. Kunden mit insgesamt 10,9 Mio. Verträgen. Setzt man die Anzahl der Verträge ins Verhältnis zur Kundenanzahl, entspricht dies einem Durchschnitt von 2,66 Verträgen pro Kunde, was aus Sicht von Assekurata einem guten Cross-Selling-Wert entspricht.

Mit 30.443 haupt- und nebenberuflichen Vermögensberatern zum Ende 2008 weist die DVAG gegenüber dem Vorjahr ein Wachstum von 2,28 % auf und erzielt damit auch beim Vermittlerwachstum ein deutlich positives Ergebnis. Im Hauptberuf verzeichnet die DVAG mit durchschnittlich 5,24 % eine verhältnismäßig geringe Fluktuationsquote, was maßgeblich durch den überwiegend praktizierten nebenberuflichen Einstieg begründet ist. So können Neueinsteiger zunächst im Nebenberuf ausprobieren, ob die Tätigkeiten eines Vermögensberaters ihren Vorstellungen entsprechen, bevor sie im Anschluss, bei entsprechender Eignung, in den Hauptberuf wechseln. Auf diese Weise kann ein Großteil der Fluktuation vom Hauptberuf in den Nebenberuf verlagert werden. Dies stellt sich auch aus Sicht der Vermögensberater positiv dar, da durch diesen Einstieg die finanziellen Risiken der selbstständigen Tätigkeit deutlich reduziert werden.

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 Finanzdienstleistungsprodukten gekoppelt. Bei den so genannten Strukturvertrieben 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 strukturiertes 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.

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 **Assekuranz Rating-Agentur GmbH**

Venloer Str. 301-303, 50823 Köln
Telefon 0221 27221-0
Telefax 0221 27221-77
E-Mail: info@assekurata.de
Internet: www.assekurata.de