

23.09.2020 - 09:30 Uhr

DVAG Bank erhält zum 10. Mal exzellentes Urteil im Assekurata-Karriere-Rating

Köln (ots) -

Die Deutsche Vermögensberatung Bank AG (DVAG Bank) erzielt erneut die Bestnote (A++) im Karriere-Rating der ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata). Mit zielführenden Neuerungen in den Bereichen IT- und Marketing konnte die DVAG Bank ihre Attraktivität weiter steigern. In den Teilqualitäten Vermittlerorientierung, Beratungs- und Betreuungskonzept sowie Finanzstärke bestätigt der Finanzvertrieb seine exzellente Vorjahresbewertung. Für den Prüfpunkt Wachstum vergibt Assekurata erneut ein gut.

Zielführende Unterstützung von Berufseinsteigern

Die DVAG Bank eröffnet sowohl erfahrenen Vermittlern als auch Interessenten ohne Vertriebs Erfahrung Karriereperspektiven in der Vermögensberatung. Um Interessenten vorab einen Einblick in das Tätigkeitsprofil des Vermögensberaters sowie dessen beruflichem Umfeld zu liefern, bietet der Finanzvertrieb die neue Seminarreihe "Cash Flow" an. Dabei beschäftigt sich das erste Modul "Cash" mit der Vielfältigkeit des Berufsbildes Vermögensberater. Das Modul "Flow" widmet sich dann im Detail den Einkommens- und Karriereperspektiven eines Vermögensberaters. Mit dieser Seminarreihe stellt der Finanzvertrieb sicher, dass Interessenten von Beginn an ein realistisches Bild vom Beruf des Vermögensberaters und den Karriereperspektiven bei der DVAG Bank erhalten.

Um die Berufseinsteiger auch langfristig zu binden, setzt die DVAG Bank auf eine gezielte Einarbeitung und Unterstützung. Dies geschieht im Rahmen der sogenannten "Karriere-Akademie". Der zwölfmonatige Lehrgang zielt darauf ab, frisch zugehörigen Vermittlern die praktischen Grundlagen des Vermögensberaterberufs intensiv zu vermitteln, damit sie bereits zu Beginn ihrer Existenzgründung an Sicherheit gewinnen.

Vertriebsorientierte IT- und Marketingunterstützung

Auch im alltäglichen Berateralltag erfahren die Vermögensberater umfassende Unterstützung. Hervorzuheben ist hierbei das breite, moderne und praxisorientierte IT-Angebot der DVAG Bank. Dank der tabletgestützten Beratung und dem elektronischen Antrag erfolgt bereits ein Großteil des Neugeschäfts im Versicherungsbereich digital. Eine Erleichterung des Arbeitsalltags stellt zudem das 2020 eingeführte Karriereportal dar, womit die Vermögensberater alle Themen, die ihre Tätigkeit betreffen, wie beispielsweise die Registrierung neuer Geschäftspartner oder Beförderung, elektronisch vornehmen können.

Gleichzeitig baut die DVAG Bank ihre Marketing-Dienstleistungen mit einem umfangreichen Serviceangebot kontinuierlich aus. Beispielsweise hat der Finanzvertrieb ihr Angebot für den Web-Auftritt seiner Vermögensberater modernisiert und professionalisiert. Seither profitieren die Berater der DVAG Bank von einheitlichen Konzepten zur Homepage-Gestaltung. Verschiedene frei gestaltbare Komponenten versetzen die Vermittler in die Lage, ihrem Web-Auftritt einen persönlichen Charakter zu verleihen und somit insbesondere Beratungsschwerpunkte herauszustellen. Damit stärkt die DVAG Bank die Online-Präsenz und das professionelle Auftreten der Berater beim Kunden. Gleichzeitig ergeben sich vielfältige Chancen für vertriebliche Anlässe.

Wirtschaftlicher Erfolgskurs mit attraktiven Wachstumspotenzialen

Die Wirksamkeit der vertrieblichen Unterstützung spiegeln sich auch in der positiven Entwicklung des Provisions- und Vermittlerwachstums wider. 2019 erzielte die DVAG Bank ein deutliches Provisionswachstum und erreichte damit das umsatzseitig beste Jahr seit 2009. So stieg das Provisionsvolumen von 25,1 Mio. Euro (2018) auf 27,7 Mio. Euro an. Aber auch bei den hauptberuflichen Vermögensberatern zeigt sich mit einem Anstieg von 6,53 % eine erfreuliche Entwicklung. Trotz der aktuell volatilen Rahmenbedingungen durch die Corona-Pandemie, verfügt die DVAG Bank nach Auffassung von Assekurata auch künftig über attraktive Wachstumspotenziale.

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 veröffentlicht.

Pressekontakt:

Russel Kemwa

Pressesprecher

Tel.: +49 221 27221-38

Fax: +49 221 27221-77

E-Mail: kemwa@assekurata-solutions.de

Internet: www.assekurata-solutions.de

Markus Kruse

Geschäftsführer

Tel.: +49 221 27221-33

Fax: +49 221 27221-77

E-Mail: kruse@assekurata-solutions.de

Internet: www.assekurata-solutions.de

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100060544/100855927> abgerufen werden.