

07.09.2023 – 10:01 Uhr

Deutsche Vermögensberatung in Österreich erhält erneut Bestnote im Assekurata-Karriere-Rating

Köln (ots) -

Die Deutsche Vermögensberatung Bank AG (DVAG Bank) bestätigt bereits zum 13. Mal in Folge das exzellente Urteil im Karriere-Rating der Assekurata Solutions GmbH (Assekurata). Mit zielführenden Neuerungen im Bereich Vertriebsunterstützung sowie erfolgsversprechenden IT- und Marketing-Dienstleistungen konnte das Unternehmen seine Attraktivität für Vermittler weiter steigern. 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.

Digitale und praxisorientierte Vertriebsunterstützung

Die DVAG Bank stellt ihren Vermögensberatern ein modernes und praxisorientiertes Angebot zur Vertriebsunterstützung bereit, dass vor allem durch online-gestützte Anwendungen und Prozessen überzeugt. So wickelt der Finanzvertrieb dank der tabletgestützten Beratung in Verbindung mit dem elektronischen Antrag im Versicherungsbereich bereits einen Großteil des Neugeschäfts digital ab. Ferner profitieren die Berater von einer technisch unterstützten Beratungsstrecke im Investmentbereich, die die Anforderung aus der Markets in Financial Instruments Directive II (MiFID II) abdeckt und den Zugang zum Investmentgeschäft erleichtert.

Weitere zielführende Unterstützung erhalten die Vermögensberater seit Anfang 2023 mit der externen Finanzierungsplattform INFINA. Die INFINA Credit Broker GmbH ist mit über 120 angebundenen Banken und Bausparkassen der größte ungebundene Finanzierungsvermittler für die Wohnbaufinanzierung in Österreich. Damit hat die DVAG Bank ihr Engagement im Finanzierungsbereich deutlich erweitert. Die Berater können nun auf einen strukturierten, IT-unterstützten Beratungsprozess zugreifen. Neben einem unabhängigen Kreditvergleich von über 120 Banken und Bausparkassen, sollen Berater und Kunde künftig von einer transparenten und übersichtlichen Ermittlung der individuell besten Finanzierungslösung profitieren.

Gezielte Unterstützung in der Kundenansprache

Gleichzeitig entwickelt die Gesellschaft ihr Produktangebot sowie die dazugehörigen Beratungsansätze kontinuierlich weiter und bereitet diese vertriebslich für ihre Berater auf. Hierbei berücksichtigt der Finanzvertrieb insbesondere Trends und aktuelle Themen, welche die Berater in der Kundenansprache aufgreifen können. Beispielsweise führte die DVAG Bank 2023 im Bereich Vorsorge den neuen Beratungsansatz "Kidz-Konzept" ein. Dieser zielt darauf ab, Kindern einen umfassenden Vorsorgeschutz für alle Lebenslagen zu bieten.

Regelmäßige Investitionen in vertriebsunterstützende Kampagnen

Weitreichende Unterstützung bietet die DVAG Bank darüber hinaus mit regelmäßigen Investitionen in den Markenaufbau sowie in attraktive Marketing-Kampagnen, die die Berater in ihrer konkreten Arbeit unterstützen. Aufbauend auf den Erfahrungen früherer Kampagnen hat die DVAG Bank die Offensive "Traumberuf" des Mutterkonzerns DVAG für den österreichischen Markt adaptiert. Im Fokus steht wieder das Berufsbild des Vermögensberaters. Auch diesmal können die Berater die Kampagne individuell anpassen und für ihren eigenen Teamaufbau und die Ansprache von Berufsinteressenten nutzen. So stellt der Finanzvertrieb beispielsweise personalisierbare Anzeigen, Banner und Vorlagen für Facebook-Posts bereit.

Die Wirkung der vertriebslichen Unterstützung spiegelt sich auch in den Kennzahlen wider. Entsprechend ihrer Wachstumsausrichtung wächst der Finanzvertrieb seit 2016 bei den hauptberuflichen Vermittlern. Nach wachstumsstarken Jahren sank das Provisionsvolumen im Geschäftsjahr 2022 moderat um 4,03 % auf 33,2 Mio. Euro. Dies stellt allerdings umsatzseitig immer noch das zweitbeste Geschäftsergebnis in der Firmengeschichte dar.

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/100060544/100910939> abgerufen werden.