



150 Argumente für eine Tätigkeit als Vermögensberater der Deutschen Vermögensberatung

Grundsätzliche Voraussetzungen für die Berufsausübung

- 1 Sicherheit durch Vorteile eines Familienunternehmens
- 2 Gründerfamilie als höchste Instanz und Spitze des Managements
- 3 Mitwirkung der Gründerfamilie in den Aufsichtsräten unserer Partnergesellschaften
- 4 Integrität durch Rechtsform der Aktiengesellschaft mit laufender strenger Prüfung durch angesehene Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- 5 Sicherheit durch hohes Eigenkapital
- 6 Verzicht auf hohe Gewinnausschüttungen zugunsten von Vertriebsinvestitionen und Stärkung der Eigenkapitalbasis
- 7 Verzicht auf Börseneinführung, damit kein Druck vom Kapitalmarkt
- 8 Betreuungsgesellschaft mit Konzentration auf Verwaltung
- 9 Nutzung des Namens Deutsche Vermögensberatung
- 10 Standort Frankfurt als europäischer und weltweiter Finanzplatz
- 11 Seriosität durch Verzicht auf Produkte des grauen Kapitalmarktes
- 12 Beschränkung auf »Grundnahrungsmittel« des Finanzbereichs
- 13 Verzicht auf unüberschaubare Produktvielfalt
- 14 Pionier in der fondsgebundenen Lebensversicherung
- 15 Pionier der Riesterförderung gegen alle Widerstände
- 16 Konzentration auf das ertragreiche Privatkundengeschäft
- 17 Keine Zielgruppenbeschränkungen, z. B. auf Akademiker
- 18 Verzicht auf Zwang zum Angebot bestimmter Produkte
- 19 Nur Produkte ohne Limitierungen (z. B. keine geschlossenen Fonds)
- 20 Keine regionalen Beschränkungen in der Berufsausübung
- 21 Möglichkeit zu einer Tätigkeit in Österreich und in der Schweiz
- 22 Bereitstellung eines umfassenden Allfinanzangebotes von namhaften und leistungsstarken Produktpartnergesellschaften
- 23 Exklusive Zusammenarbeit mit AMB Generali Holding und Generali, Nummer 3 in Europa
- 24 Zusammenarbeit mit der Deutschen Bank als Premium-Partner im Bankbereich
- 25 Möglichkeit zur Zusammenarbeit mit DWS Investment, der erfolgreichsten deutschen Investmentgesellschaft
- 26 Status des gebundenen Vermittlers mit allen Vorteilen der EU-Vermittlerrichtlinie
- 27 Interessenvertretung durch Bundesverband Deutscher Vermögensberater (BDV)
- 28 Interessenvertretung durch Deutscher Unternehmerverband Vermögensberatung (DUV)
- 29 Förderung des Vertriebs in Deutschland durch Verzicht auf zu frühe und starke Auslandsexpansion
- 30 Auf Kontinuität ausgerichtete Geschäftspolitik mit 35 Jahren Erfahrung in der Finanzbranche
- 31 Ständige Marktbeobachtung mit Ausrichtung der Unternehmensstrategie und der Geschäftspolitik auf aktuelle Erfordernisse
- 32 Einflussnahme auf unsere Partnergesellschaften mit dem Ziel einer kunden- und vertriebsorientierten Geschäftspolitik
- 33 Schaffung und Etablierung eines eigenständigen und anerkannten Berufsstandes Vermögensberater
- 34 Existenz eines Beirates und eines Aufsichtsrates mit Zugehörigkeit angesehener Persönlichkeiten
- 35 Verzicht auf »Vertriebsexperimente« zu Lasten der vorhandenen Organisation
- 36 Klares Bekenntnis zur Philosophie einer Beratung und Betreuung »von Mensch zu Mensch«

Förderung der Berufsausübung und der Berufsgemeinschaft

- 37 Vermögensberater-Vertrag als Grundlage für Selbständigkeit und unternehmerische Eigenverantwortung
- 38 Verhinderung von Konflikten durch schriftlich formulierte Erfordernisse an die Berufsausübung unter Mitwirkung des BDV
- 39 Einräumung der jederzeitigen Wahlmöglichkeit beim Schwerpunkt der Tätigkeit in Bezug auf Eigenumsatz oder Betreuungstätigkeit
- 40 Gewährung von Rechtsschutz bei berufsbedingten rechtlichen Auseinandersetzungen
- 41 Sicherheit für den Vermögensberater durch betriebliches Versorgungswerk
- 42 Sicherheit für die Familien durch Familienabsicherungsplan FAP
- 43 Einbeziehung der Lebenspartner in die Berufsgemeinschaft, z. B. bei Veranstaltungen und Aufenthalten
- 44 Mitwirkung des Vertriebs in der Geschäftspolitik auf vielfältigen Ebenen
- 45 Verzicht auf Rückstufungen
- 46 Weitergabe von rund 80% der Provisionseinnahmen des Unternehmens an die Vermögensberater (einmalig in der Branche)
- 47 Beteiligung auf Dauer am Erfolg von angeworbenen, ausgebildeten und betreuten Vermögensberatern
- 48 Vielfältige Ehrungen des Gründers als Anerkennung für Unternehmen und Berufsstand
- 49 Schaffung der Voraussetzungen für einen ständigen und umfassenden Erfahrungsaustausch zwischen allen Betreuern und Vermögensberatern
- 50 Chance auf Karriere und überdurchschnittliches Einkommen für jeden Vermögensberater
- 51 Gemeinsame Reisen mit mehreren tausend Vermögensberatern zur Förderung der Berufsgemeinschaft
- 52 Bereitstellung von Budgets für Direktionsgemeinschaften zur Förderung der Berufsgemeinschaft
- 53 Transparentes und allgemein gültiges Aufstiegssystem
- 54 Leistungsprinzip als durchgängige Grundlage aller Vergütungen

Serviceleistungen im Bereich der Ausbildung

- 55 Vom Unternehmen geschaffener, in der Branche angesehener Allfinanz-Ausbildungsgang
- 56 Organisation und Überwachung der gesetzlich geforderten Fachausbildung der Vermögensberater
- 57 Organisation und Durchführung von Prüfungen in den unterschiedlichsten Ausbildungsbereichen
- 58 Weitgehend kostenlose Bereitstellung des gesamten Ausbildungsangebotes
- 59 Deutsche Akademie für Vermögensberatung (DAV) als Träger der Ausbildung
- 60 Deutsches Berufsbildungswerk Vermögensberatung (DBBV) als eigenständige Gesellschaft für die Prüfung und Zertifizierung von Vermögensberatern
- 61 Elf Berufsbildungszentren als Ausbildungsstätten
- 62 Zehn Schulungs- und Begegnungstätten für Schulung, Erfahrungsaustausch und Klausuraufenthalte
- 63 Bereitstellung von rund 200 Ausbildungsreferenten des Unternehmens und der Partnergesellschaften
- 64 Umfassende Grundausbildung durch Informations- und Schulungsveranstaltungen in den Direktionen und Geschäftsstellen
- 65 Möglichkeit zur Ausbildung zum zertifizierten Vermögensberater

- 66 Schaffung der Möglichkeit eines IHK-Ausbildungsganges für Vermögensberater
- 67 Bereitstellung vorbildlich gestalteter, umfangreicher Ausbildungsunterlagen
- 68 Teilnahmemöglichkeit an Führungsseminaren der Gesellschaft mit namhaften externen Trainern und Referenten
- 69 Möglichkeit zur Teilnahme an einem weit reichenden Weiterbildungsangebot des Unternehmens
- 70 Weitsichtige Ausrichtung der Ausbildung auf die Erfordernisse der EU-Vermittler-Richtlinie
- 71 Zusammenarbeit mit den anerkanntesten Referenten der Finanzbranche, z. B. Nikolaus B. Enkelmann
- 72 Möglichkeit zur Durchführung der Grundausbildung in den Direktionen mit Bereitstellung der erforderlichen Instrumente
- 73 Hoher Praxisbezug durch Einbindung aktiver Vermögensberater (»Praktiker«) als Referenten in der Ausbildung
- 74 Durchführung der Aus- und Weiterbildung nach dem Prinzip »Lernen von den Besten«
- 75 Angebot eines speziellen Trainee-Ausbildungsprogrammes für den DirektEinstieg im Hauptberuf

Serviceleistungen im Bereich der Kundengewinnung und -betreuung

- 76 Bereitstellung einer Kundenanalyse und einer am Markt führenden, EDV-gestützten Vermögensplanung
- 77 Entwicklung innovativer Produkte in enger Zusammenarbeit mit unseren Partnergesellschaften
- 78 Durchführung einer systematischen Marktbeobachtung, vor allem als Grundlage für die Weiterentwicklung von Produkten
- 79 Verfügbarkeit einer alle Sparten und Verträge umfassenden Kundendatei mit vielfältigsten Auswertungsmöglichkeiten
- 80 Alle Produkte umfassendes und stets auf neuestem Stand gehaltenes Vermögensberater-Handbuch im VB-Portal
- 81 Ständige Anpassung des Produktangebotes an veränderte Rahmenbedingungen, z. B. in der Sozialgesetzgebung
- 82 Herausgabe von »VB Aktuell« mit Informationen über Neuerungen aus den Produktbereichen
- 83 Aktive Verkaufunterstützung vor Ort durch speziell geschulte Mitarbeiter der Zentrale sowie der Produktpartner
- 84 Bereitstellung des Vermögensberater-Magazins als regelmäßig erscheinende Kundeninformation mit über 1 Million Auflage
- 85 Nutzung des VB-PostService mit zahlreichen Werbetriefen
- 86 Möglichkeit zur Gestaltung personalisierter Werbeanzeigen und Werbeflyer im Intranet
- 87 Bezugsmöglichkeit vielfältigster Arbeitshilfen, Werbemittel und Marketinginstrumente für den Kundenservice
- 88 Einbeziehung von Kunden in Wettbewerbe, z. B. im Kundenlos
- 89 Unterschiedlichste Hilfsmittel für die erfolgreiche Empfehlungnahme
- 90 Vielfältige Prospekte zur Vorstellung und Erläuterung der Vermögensberater-Konzeption
- 91 Förderung der Kundengewinnung durch den Aufbau von Bekanntheit und Image, u. a. durch Pressekonferenzen, Pressemitteilungen usw.
- 92 Vielfältige Marketinginstrumente für Messen, Marktstände und Promotionaktivitäten
- 93 Werbeslogan »Früher an Später denken«
- 94 Bereitstellung eines Ausstattungs- und Werbesortiments für die professionelle Ausgestaltung von eigenen Büros oder Ladenlokalen

- 95 Gewinnung von Michael Schumacher, Joachim Löw und Paul Biedermann als einzigartige Werbeträger
- 96 Langjährige Präsenz in der Fußball-Bundesliga
- 97 Verzicht auf kostspielige Medienwerbung zugunsten von Vertriebsinvestitionen
- 98 Vielfältigste finanzielle Sonderleistungen zur Förderung der Kundenberatung und -betreuung (z. B. Erfolgsprovision, Kundenleistungszuschuss)
- 99 Auszeichnung des Unternehmens mit Service-Rating »exzellent« als Werbeargument für die Kundengewinnung

Leistungen im Verwaltungsbereich

- 100 Erfassung und Verarbeitung des gesamten von den Vermögensberatern vermittelten Geschäftes in der EDV
- 101 Weitreichende Unterstützung der Vermögensberater bei der Abwicklung des Geschäftes über die Partnergesellschaften
- 102 Erstellung einer einheitlichen und alle Angebote der verschiedenen Partnergesellschaften umfassenden Provisionsabrechnung
- 103 Garantie einer regelmäßigen und transparenten Abrechnung aller Provisionen, auch aus Dynamikerhöhungen und Folgeprovisionen im Sachgeschäft
- 104 Vierteljährliche Abrechnung und Auszahlung der vertraglich vereinbarten Rückstellungsbeträge aus vorfinanzierten Provisionen
- 105 Abwicklung von Schuldsalden ohne Belastung des Betreuers
- 106 Verlagsgesellschaft als Quelle für vielfältigste Hilfsmittel in der Berufsausübung
- 107 Unterhaltung eines Lagers in Gießen mit allen zur Berufsausübung notwendigen Unterlagen sämtlicher Partnergesellschaften
- 108 Hilfe durch qualifiziertes Fachpersonal und durch eine telefonische Service-Hotline in der Zentrale
- 109 Unterhaltung eines eigenständigen Reisebüros zur Organisation von Veranstaltungen und von Wettbewerbsreisen

Hilfen und Unterstützungsmaßnahmen für den Organisationsaufbau

- 110 Prüfung und Verwaltung aller Personalunterlagen der Vertrauensleute und Vermögensberater, auch nach Beendigung der Mitarbeit
- 111 Qualitätskontrolle durch Vorlage einer Schufa- und AVAD-Auskunft bei jedem neu zu registrierenden Vermögensberater
- 112 Anlage und Führung der Vertragsakten von über 37.000 Vermögensberatern
- 113 Gewährleistung der Durchführung einer sofortigen Beförderung oder anderer Veränderungen im Vertragsverhältnis
- 114 Bereitstellung unterschiedlichster Hilfsmittel und Imagebrochüren für die Anwerbung
- 115 Bereitstellung unterschiedlichster Hilfsmittel und Ausbildungsunterlagen für die Einarbeitung neuer Vermögensberater
- 116 Wahlmöglichkeit zwischen einem nebenberuflichen oder dem direkten hauptberuflichen Berufseinstieg
- 117 Übernahme der Haftung für Provisionen betreuter Partner, zugleich entsprechende Entlastung der Betreuer
- 118 Durchführung großer Veranstaltungen zur Bindung junger Partner
- 119 Hilfe durch das Buch »Ich habe Finanzgeschichte geschrieben«
- 120 Bereitstellung tagesaktueller Informationen über die betreuten Partner, zum Beispiel zu deren Umsätzen oder zur Organisationsstruktur im VB-Portal
- 121 Finanzierung und Durchführung von vielfältigen Wettbewerben
- 122 Bereitstellung von Imagefilmen für Berufsinteressenten

- 123 Kostenlose Produktion eines persönlichen Films bei Beförderung zur Direktion
- 124 Schlichtung von Unstimmigkeiten zwischen Vermögensberatern
- 125 Auszeichnung mit Karriere-Rating »exzellent« als Werbeargument für die Anwerbung
- 126 Einführung in den Beruf des Vermögensberaters im Vorstellungsseminar in der Frankfurter Zentrale ohne Kosten für den Teilnehmer oder Betreuer
- 127 Karriereseminar im Marburger Rosenpark und im Burghotel Dinklage für angehende hauptberufliche Vermögensberater mit Lebenspartner
- 128 Nutzung der Berufsbildungszentren für Berufsinformationseminare und für die Einarbeitung
- 129 Pressedienst mit aktuellen Presseberichten über die Deutsche Vermögensberatung als wichtige Anwerbehilfe
- 130 Nutzung der Werbebotschaft »Pionier des Vermögensberaterberufes«
- 131 Nutzung der Werbebotschaft »Einer der größten eigenständigen Finanzvertriebe in Deutschland«
- 132 Unentgeltliche Überlassung der Prüfungsunterlagen nach §16 Makler- und Bauträgerverordnung an Inhaber der Erlaubnis nach §34c Gewerbeordnung, sofern diese Mitglied im Bundesverband Deutscher Vermögensberater (BDV) sind
- 133 Monatliche Herausgabe von »UNSER WEG« mit Informationen über die Erfolge und wesentlichen Ereignisse innerhalb der Gesellschaft
- 134 Vielfältigste finanzielle Sonderleistungen zur Förderung des Organisationsaufbaus, z. B. BOZ, ED-Provision
- 135 Anerkennung für erfolgreiche Betreuer durch Clubmitgliederschaften und besondere Ehrungen
- 136 Kostenlose Bereitstellung eines aufwendigen Geschäftsberichtes mit einer Auflage von über 180.000 Stück pro Jahr
- 137 Spezielles Verlagsprogramm exklusiv für Direktionsleiter zur Förderung des Organisationsaufbaus
- 138 Unterstützung bei der Erlangung öffentlicher Fördermittel (z. B. Überbrückungsgeld) für Berufseinsteiger durch den BDV
- 139 Keine IHK-Zulassungsgebühren bei Aufnahme des Berufes
- 140 Keine IHK-Prüfung als Voraussetzung für Aufnahme des Berufes

Serviceleistungen im Bereich der EDV

- 141 Einsatz einer leistungsfähigen und modernen EDV-Anlage zur Bewältigung aller anfallenden Verwaltungsaufgaben im Kunden- und VB-Bereich
- 142 Nutzung modernster Internet-Technologie für alle Anwendungen und Datenbanken
- 143 Bereitstellung zahlreicher Programme zur Unterstützung von Beratung und Verkauf
- 144 Modernes Programm für ein tiefgehendes Vertriebscontrolling durch jeden Betreuer (VBI)
- 145 Bereitstellung eines Intranets mit weit reichenden Informations- und Kommunikationsmöglichkeiten
- 146 Angebot spezieller Schulungen für die Nutzung moderner Technologien
- 147 PC-Schulungsräume in allen Berufsbildungszentren
- 148 Technologische Unterstützung mobiler »Organizer« auf Grundlage modernster Datenübertragung
- 149 Gewährleistung eines Höchstmaßes an Datensicherheit
- 150 Übernahme des gesamten Datenaustausches mit den Partnergesellschaften

