

DEUTSCHE VERMÖGENSBERATUNG

EIN UNTERNEHMEN FÜR
UNTERNEHMER



3	EDITORIAL Prof. Dr. Reinfried Pohl
6	DER VERMÖGENSBERATER Ein Beruf mit großer Zukunft
10	DIE BERATUNG Der Weg zu Wohlstand und Vermögen
14	UNSERE BERUFGEMEINSCHAFT Grundlage des Erfolgs
18	DIE BETREUUNG Ein Unternehmen für Unternehmer
22	KARRIERE Strukturen des Erfolgs
26	DIE AUS- UND WEITERBILDUNG Ein Leben lang lernen
30	UNSERE BERUFSBILDUNGSZENTREN
34	UNSERE WERBEPARTNER
38	UNSERE GESCHÄFTSSTELLEN

**Prof. Dr. jur. Dr. h.c. mult. Reinfried Pohl,
Vorsitzender des Vorstands der
Deutsche Vermögensberatung**

DEUTSCHE VERMÖGENSBERATUNG

„Meine Allfinanzidee und der mit ihr verbundene Vermögensberater-Beruf – das waren meine Visionen, die mich vor über fünfunddreißig Jahren bewegt haben, die Deutsche Vermögensberatung zu gründen. Ich war seinerzeit von meinen Ideen überzeugt. Niemals aber hätte ich mir erträumt, was daraus wird: Ein Unternehmen, das die Nummer eins der eigenständigen Finanzvertriebe in Deutschland ist, mit über 37.000 neben- und hauptberuflich tätigen Vermögensberatern und mit 5,5 Millionen Kunden. Die folgenden Seiten sollen Ihnen zeigen, auf welchen Faktoren diese Erfolgsgeschichte beruht, was die Allfinanzidee und den Beruf des Vermögensberaters ausmacht und wie wir als Unternehmen arbeiten.“



Wer wir sind

Die Deutsche Vermögensberatung ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen. So wurde sie der größte und bedeutendste eigenständige Finanzvertrieb. Sie versteht sich als eine Betreuungsgesellschaft und Berufsgemeinschaft für den Vermögensberater. Ihm gewährt sie ihre professionelle Unterstützung in seiner Arbeit, damit er Menschen helfen kann, ein Vermögen aufzubauen und zu mehr Sicherheit im Alter zu kommen. Unsere Werte sind Gemeinsamkeit statt Gegeneinander, Selbstständigkeit statt Abhängigkeit, Eigenverantwortung statt Kontrolle

Was wir wollen

Die Deutsche Vermögensberatung will bei ihren Kunden als vertrauensvoller Helfer in allen Vermögensfragen gelten. Deshalb achten wir auf beste Qualität, eine optimale Beratung und nicht zuletzt Menschlichkeit als Zeichen höchster Professionalität. Die Vermittlung von Produkten ist immer nur eine Folge davon. So verwirklichen wir unser Konzept der Allfinanz: alles aus einem Kopf, nicht alles aus einem Konzern, Vermögensaufbau für jeden!

Nur wenigen Tätigkeiten wird eine derart positive Zukunft verheißen wie der Arbeit des Vermögensberaters. Er wirkt auf einem wachstumsstarken Markt und profitiert davon, dass die Bürger in Deutschland in Finanzfragen auf den Rat eines Vermögensberaters angewiesen sind. Wer unternehmerisch denkt und die Chance ergreifen will, sich selbstständig zu machen, kann innerhalb der Deutschen Vermögensberatung seine eigene Firma aufbauen. Er wird dabei in allen Belangen unterstützt. Seine Voraussetzungen? Fleiß, Optimismus, Ausdauer und die Freude an der Begegnung mit Menschen. Gleich welche Ausbildung jemand hat, gleich welche Berufserfahrung er mitbringt, der Schritt zum Vermögensberater ist jedem möglich. Und die ersten Erfolge stellen sich schnell ein



**Marc Grotenrath
Cathrin Pelzer**



Tanja Welle



**Michael Groß
Harald Seidlitz**



**Heiko Vogler
Walter Faltin**



**Christian Stirner
Andreas Schuster**



DER VERMÖGENSBERATER EIN BERUF MIT GROSSER ZUKUNFT

Ein paar Fakten vorweg: Mehr als vier Billionen Euro, so groß ist das private Geldvermögen der Deutschen. Viele Menschen haben ihr Kapital, aus Angst vor Verlust, noch auf Sparkonten liegen, die vernachlässigenswert niedrig verzinst sind. In den kommenden zehn Jahren, so die Statistik, sind elf Millionen Erbschaftsfälle zu erwarten. Das Volumen beträgt 2,3 Billionen Euro. Der Staat reduziert seine Sozialleistungen, vor allem bei den Krankenkassen und der Rentenversicherung. Die Absicherung für den Ruhestand gewinnt in den nächsten Jahren stetig an Bedeutung. Das liegt an der Bevölkerungsentwicklung in Deutschland: Die Menschen werden im Durchschnitt immer älter; zugleich werden weniger Kinder geboren. Das bedeutet, dass die Zahl der Beitragszahler für die gesetzliche Rentenversicherung schrumpft. Deren Leistungen können deshalb künftig nur eine Grundversorgung abdecken. Wer seinen Lebensstandard im Alter halten möchte, muss heute privat vorsorgen.

Der Trend hält an, so dass mit ihm auch die Nachfrage nach Anlagemöglichkeiten, nach Vorsorge und nach Absicherung des Vermögens steigen wird. An dieser Stelle setzt die Deutsche Vermögensberatung ein. Ihr Allfinanzkonzept, das den Entschluss zu investieren niemals nur als ein einzelnes, von anderen Entscheidungen unabhängiges Vorhaben betrachtet, unterstützt die Berater im Gespräch. So können sie ihren Kunden eine renditestarke und vor allem zur Lebenssituation passende Vermögensplanung unterbreiten. Die meisten Banken kommen hier ihrer Aufgabe kaum nach und stehen nicht zu Unrecht im Verdacht, mehr ihren eigenen Gewinn im Blick zu haben als das, was der Kunde braucht. Der Markt ist groß. Quer durch alle Bevölkerungsschichten benötigen die Bürger Rat und Hilfe, Informationen und Investitionsempfehlungen. Wer könnte das besser leisten, als ein eigenständiger Vermögensberater, der den Menschen verantwortungsvoll Orientierung bieten kann in Fragen der Familienabsicherung, der Altersvorsorge, des Wohneigentums oder der Geldanlage?

Es wundert daher nicht, dass der Beruf des Vermögensberaters eine Form der Arbeit mit besten Perspektiven darstellt. Einen Zuwachs von mehr als 80.000 Arbeitsplätzen erwarten Prognose-Institute in der Vermögensberatung für die kommenden Jahre. Das

Der Vermögensberater ist der erste Ansprechpartner für unsere Kunden in Fragen der Altersvorsorge und des Vermögensaufbaus. Er denkt nie produktorientiert, sondern immer aus der Kundenperspektive

liegt weit über den Wachstumswahlen für die meisten anderen Berufe. Einzig medizinische Praxen sollen noch stärker zunehmen. Überhaupt eignet sich der Arzt in seinem Anspruch zu helfen und zu heilen, um zu verdeutlichen, was den Vermögensberater auszeichnet. Als unser Gründer Prof. Dr. Reinfried Pohl nach einem angemessenen Bild suchte, mit dem man das Wirken des Vermögensberaters anschaulich beschreiben kann, griff er zu starken Worten: „Es wird der Tag kommen“, sagte er, „an dem die Bürger die Tätigkeit eines Vermögensberaters nicht nur kennen und wertschätzen, sondern sie so hoch einstufen wie die Leistungen und das Ansehen eines Hausarztes.“

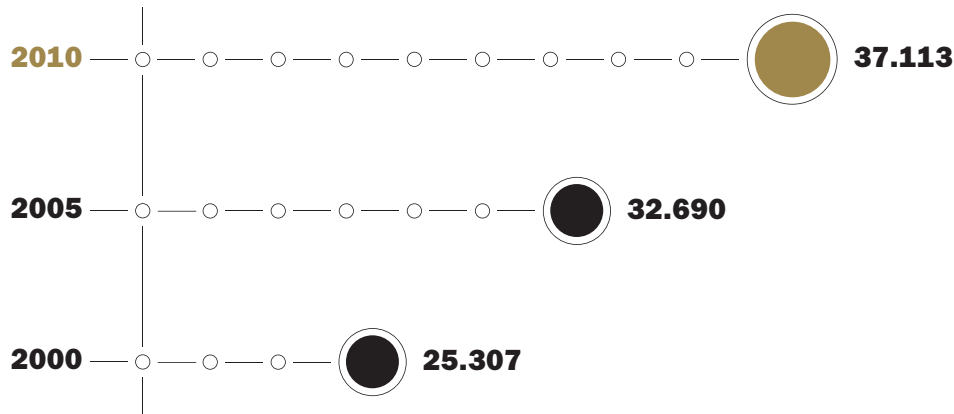
Die Arbeit des Vermögensberaters zu der Tätigkeit eines Hausarztes derart in Beziehung zu setzen, liegt nahe, wenn man die Tragweite der Entscheidungen betrachtet, die beide für ihre und mit ihren Kunden oder Patienten treffen. Der Berater und der Arzt beginnen mit einer Anamnese. Sie hören zu, was ihr Gegenüber zu erzählen hat über sich und seine besondere Problemlage, und versuchen zu erfassen, was wirklich bewegt bei all den geschilderten offenkundigen Fragen. Das Diagnostetalent ist die nächste Parallele in beiden Berufen. Auch die Vermögensberater untersuchen, analysieren, diagnostizieren. Will man bedarfsgerecht empfehlen, müssen die Rahmenbedingungen berücksichtigt werden. Erst dann lässt sich aus der am Markt angebotenen Vielfalt sinnvoll auswählen. Der Hausarzt therapiert, das kann ein langwieriger Prozess sein. Der Vermögensberater begleitet seine Kunden, in der Regel über viele Jahre. Doch selbst darin erschöpft sich die Verwandtschaft beider Berufe noch nicht. So wie der Hausarzt den Kranken in der eigenen Wohnung aufsucht, so kommen die Berater der Deutschen Vermögensberatung dorthin, wohin ihre Kunden es möchten. Flächendeckend sind wir vertreten, mit mehr als 37.000 Vermögensberatern. Da ist es bis zur nächsten Geschäftsstelle nicht weit; und umgekehrt kein langer Weg zum Kunden vor Ort.

Gemeinschaft:
Einmal im Jahr treffen sich viele tausend Vermögensberater, wie hier in der Frankfurter Festhalle, um sich über Neuerungen zu informieren, die ihre Arbeit berühren. Das sind jedes Mal Festtage im Kalender unseres Vertriebs



Es sind die Bereitschaft und die Fähigkeit zu helfen, welche die Deutsche Vermögensberatung in den Vordergrund ihrer Tätigkeit gestellt hat. Wir wollen ein Helfer des Bürgers sein in allen Fragen der Vermögensbildung und Vermögensabsicherung. Und sind zugleich Helfer des Staats. Denn unsere Berater verwenden einen nicht unbedeutenden Teil ihrer Arbeitszeit darauf, die immer neuen politischen Reformen der sozialen Sicherungssysteme und deren Auswirkungen auf die individuelle Versorgungssituation zu erklären. So tragen sie in die Bevölkerung, was der Gesetzgeber beschlossen hat: Maßnahmen zur Förderung der privaten Altersvorsorge etwa wie die Riester- oder die Rürup-Rente. Die Vermögensberater unterstützen ihre Kunden dabei, Vorteile wahrzunehmen: Sie weisen auf Standards, Neuheiten und Änderungen in der Gesetzgebung hin, sie loten die Perspektiven für den Einzelnen aus und entwickeln eine persönliche Strategie für jeden Kunden. So kümmern sie sich darum, dass der politische Wille und die persönliche Einsicht am Ende in Form einer tragfähigen Vermögensbildung von den Bürgern tatsächlich umgesetzt werden.


Dabei arbeitet die Deutsche Vermögensberatung mit wenigen, sorgfältig ausgewählten Partnern zusammen. Deren Kompetenz liegt in der Entwicklung exzellenter Angebote, die regelmäßig verändert und an gegenwärtige Erfordernisse angepasst werden. Die Vermögensberater sind Händler und verzichten auf eigene Finanzprodukte. Außerdem muss keiner unserer Vermögensberater auf Produkte des so genannten grauen Kapitalmarkts zurückgreifen, die zwar legal, aber hoch spekulativ sind und viele Anleger ins Unglück gestürzt haben. Da die Deutsche Vermögensberatung ein eigentümergeführtes Unternehmen ist, muss kein Mitarbeiter fürchten, dass die Gesellschaft an die Börse geht und sich dort Investoren verkauft. Schließlich verzichtet sie auf Vorgaben zu Zielgruppen. Unsere Vermögensberater sind frei, sich mit ihren Talenten bei allen Bevölkerungsschichten zu engagieren. Sie arbeiten ausschließlich nach dem Leistungsprinzip. Wer viel einsetzt, erhält auch viel zurück.



Vermögensberater unter dem Dach der Deutschen Vermögensberatung



Nachfolge: Reinfried und Andreas Pohl, seit mehr als 25 Jahren im Unternehmen tätig, sind mit ihrem Vater nicht nur Eigentümer der Deutschen Vermögensberatung. Ihnen liegt vor allem an der strategischen Ausrichtung der Firma als Unternehmen für Unternehmer



„Mit meinem Berater immer wieder persönlich sprechen zu können, beruhigt mich sehr. Er ist da, wenn ich ihn brauche, auch in kritischen Phasen. Ich habe einen Partner gesucht, der mein finanzielles Leben so ordnet, dass ich mich ganz meinen Aufgaben widmen kann. Auf meinen Vermögensberater kann ich mich verlassen“

„Das Schönste am Beruf des Vermögensberaters ist, Menschen helfen zu können. Vom Typ her bin ich Unternehmer. Ich habe mir eine Arbeit gesucht, in der ich so viel verdienen kann, wie ich will, bei der es nur darauf ankommt, viel zu leisten. Davon profitieren auch meine Kunden. Für sie gibt es viele Wege und genauso viele Chancen. Vermögensaufbau ist jedem möglich“

DIE BERATUNG DER WEG ZU WOHLSTAND UND VERMÖGEN

**Vermögensbildung
ist nicht langweilig: Nicht
jeder kann Millionär
werden, aber Wohlstand
lässt sich erreichen,
ohne dass man sich dabei
in ein Risiko begibt**

Fünfeinhalb Millionen Kunden – können sie irren? Natürlich ist Größe kein Maßstab dafür, ob eine Sache richtig ist. Aber sie mag als ein Indiz dafür genommen werden, dass so falsch nicht zu sein scheint, was unsere Vermögensberater empfehlen. Im vergangenen Jahr gerade haben wir wieder Kunden in einer Größenordnung hinzugewonnen, die der Einwohnerzahl einer Stadt wie Wiesbaden entspricht. So manche Bank hingegen muss um ihre Klientel kämpfen oder verliert gar ihre Eigenständigkeit. Während die Deutsche Vermögensberatung ihr Netz auf inzwischen fast 3.200 Direktionen und Geschäftsstellen ausgebaut hat, müssen andere Finanzinstitute Filialen schließen. Es ist immer unser Ziel gewesen, möglichst nah am Menschen zu sein.

Das Vertrauensverhältnis ist entscheidend: Marc Grotenrath war bis vor drei Jahren im Versicherungsbereich tätig. Jetzt ist er Vermögensberater. Er mag eine Arbeit, in der der Kontakt zu Menschen zum täglichen Geschäft gehört, weil es oft ganz einfach ist, den richtigen Weg zu finden, wenn man nur gut genug zuhört. Seiner Kundin Cathrin Pelzer hat er geholfen, auf der Grundlage ihrer Wünsche, Geld so anzulegen, dass sie erfüllbar werden



Eine Befragung unserer Kunden hat ergeben, dass 96 % mit der Fachkompetenz unserer Vermögensberater und noch mehr mit den Beratungsgesprächen zufrieden sind. Mehr als 80 % der Kunden meinen, dass die offerierte Beratung durch uns umfassender ist als das, was sie bei einer Sparkasse oder Bank erleben. Dieses Votum spornt uns an. Und wir verstehen es als ein Echo auf die Anstrengungen der Vermögensberater, die

sich um viele ihrer Kunden über lange Zeit, manchmal ein Leben lang, kümmern. Heerscharen von Marktforschern, Trendexperten und Psychologen versuchen herauszufinden, was der Kunde will. Was reizt an einem Produkt? Warum kaufen wir? Wonach entscheiden wir? Worauf reagieren wir? Und worauf nicht? Der Wissensdurst scheint kaum

Mit der Allfinanzidee verfügt die Deutsche Vermögensberatung über ein Konzept, mit dem sich umfassend beraten lässt. Es geht nicht um den Verkauf von Produkten, sondern um das, was der Kunde braucht

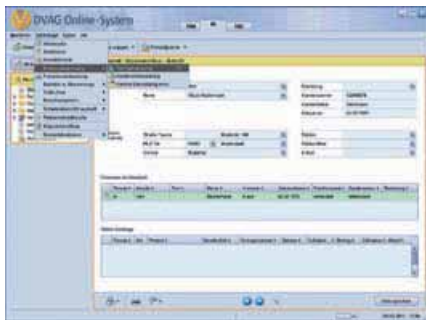
zu stillen zu sein. Eigentlich müssten wir über den Kunden längst alles wissen. So viel Analyse, so viele Daten und Fakten – doch am Ende steht eine einfache Wahrheit: Erst das persönliche Gespräch führt zum Kunden. Die Deutsche Vermögensberatung steht dabei vor einer besonderen Herausforderung. Denn für uns sind unsere Kunden nicht allein Käufer von Produkten oder Dienstleistungen. Viel entscheidender als die Zahl der Vertragsabschlüsse ist, ob es unseren Beratern gelingt, dabei zu helfen, die Wünsche und Ziele ihrer Kunden so zu realisieren, dass diese im Alter sorgenfrei leben können.

Inzwischen werben namhafte Banken oder Versicherungen mit einer Allfinanzberatung. Erfunden wurde sie von Prof. Dr. Reinfried Pohl für die Kunden seiner Deutschen Vermögensberatung. Dass dieses Konzept kopiert wird, mehr schlecht als recht, nehmen wir als ein Kompliment und als Bestätigung, dass wir seit vielen Jahren auf dem richtigen Weg sind. Und wir sind überzeugt, stets einen Vorsprung zu haben vor denen, denen es nie vergönnt war, hier das Original zu sein. Mehr als fünfunddreißig Jahre Erfahrung mit Kunden aus allen Bevölkerungsschichten lassen sich nicht einholen.

Unsere Kunden haben in der Finanzkrise gesehen, dass wir ihnen in schwierigen Zeiten verlässliche Partner waren. Keiner hat – im Unterschied zu so manchem Bankkunden – aufgrund unserer Beratung einen Totalverlust erlitten. Obwohl der Vertrieb der Deutschen Vermögensberatung natürlich auch nach dem Leistungsprinzip arbeitet, üben wir keinen Verkaufsdruck aus, der bei nicht wenigen unserer Wettbewerber letztlich ausschlaggebend gewesen ist dafür, dass den Kunden dort waghalsige Finanzprodukte angeboten wurden. Solche hochriskanten Anlageangebote, meist über das Investmentbanking offeriert, haben wir nicht in unserem Programm. Dem Vermögensberater

„Alles aus einem Kopf, das ist schon faszinierend. Ich weiß, wer mir in allen Fragen der Altersvorsorge und der Vermögensabsicherung hilft. Da macht es gar nichts, wenn mein Vermögensberater nicht alle Produkte anbietet, die es gibt. Denn auf die Qualität kommt es an“





kommt es vielmehr vor allem darauf an, vor das Versprechen einer weit überdurchschnittlichen Rendite die Sicherheit zu stellen. Es ist ein Dreischritt, an dem der Vermögensberater sich orientiert: Vermögen planen, Vermögen sichern, Vermögen mehr. Das unterscheidet uns von den reinen Produktverkäufern von Banken und Versicherungen und ist unser Erfolgsgeheimnis. Die Allfinanzkonzeption ist gewiss die Grundlage für das Vertrauen, das uns von so vielen Menschen entgegengebracht wird.

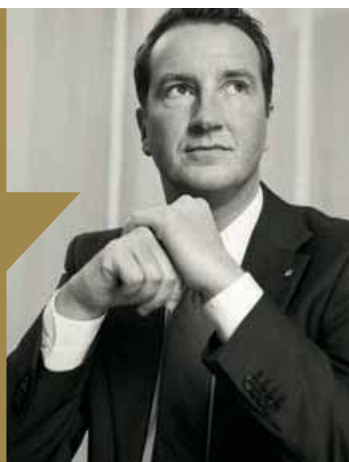
Dank unserer langjährigen Partner wie den Versicherern der Generali Deutschland Gruppe sind wir in der komfortablen Lage, Kunden intelligent gebündelte Produkte unterbreiten zu können, die deren unterschiedliche Bedürfnisse aufnehmen: den Wunsch nach Risikoversicherung, abgedeckt beispielsweise durch Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherung, durch Rechtsschutz oder eine Haftpflichtversicherung, und die Erwartung, das eigene Vermögen nachhaltig zu vermehren, zum Beispiel mit ausgewählten Produkten unserer Partner im Investmentbereich. Keiner am Markt macht es auf seriöse Weise den Kunden so leicht, das eigene Leben abzusichern und zugleich Vermögen aufzubauen.

Auf die Präsentation kommt es an: Moderne Technologie unterstützt den Vermögensberater dabei, anschaulich zu erklären und passgenaue Angebote zu entwickeln

Am Anfang steht immer das persönliche Gespräch. Den Durchschnitts-Kunden gibt es nicht, so sehr er sich in Statistiken wiederfindet. Jeder lebt anders, denkt anders, hat andere Bedürfnisse, Hoffnungen, Erwartungen. Unsere Allfinanzberatung beginnt daher stets mit einer ausführlichen Analyse der Lebenssituation unserer Gesprächspartner, ihrer wirtschaftlichen Bedingungen, der Vorstellungen und Wünsche. Aus den so gewonnenen Daten, die immer wieder aktualisiert und angeglichen werden, erstellen unsere Vermögensberater individuelle Pläne für den Vermögensaufbau unserer Kunden.

Das alles kann nur gelingen, wenn wir das Umfeld unserer Kunden in die Beratung einbeziehen. Hausbesuche sind für uns eine Selbstverständlichkeit. Aber auch notwendig, um unsere Kunden und deren Familien besser kennen zu lernen. Niemand muss sich erst mühsam durch den unüberschaubaren und sich ständig verändernden Informationsdschungel des Internets kämpfen, dessen Suchmasken und Optimierungsmaschinen zwar den vielleicht billigsten Tarif herausfiltern können. Das beste Angebot allerdings, einen auf die persönliche Situation zugeschnittenen Vermögensplan, erhält man dort nicht. Auch braucht sich keiner unserer Kunden auf den Weg zur nächsten Bankfiliale zu machen. Unsere Vermögensberater arbeiten vor Ort und kommen außerhalb der Geschäftszeiten, wann und wohin unsere Kunden es auch immer wünschen.

„Es ist ein magisches Dreieck: die Mischung aus Rendite, Risiko und Verfügbarkeit. Bei jeder Geldanlage gilt es, die Prioritäten abzuwägen. Ich helfe meinen Kunden, indem ich ihnen Produkte vorschlage, die zu ihrer Lebenssituation passen. Das ist höchst befriedigend“





„Ich habe Spaß und Freude am Beruf. Ich lebe im Hier und Jetzt und erfülle mir meine Träume täglich. Dazu zählt, Menschen zu helfen, sich eine sichere Zukunft aufzubauen. Die Partner in meinem beruflichen Umfeld unterstützen mich. Wo habe ich sonst als Frau diese Möglichkeiten?“

„Der Mensch lebt nicht vom Brot allein. Am Ende macht es die Mischung von Geld, Anerkennung und immateriellen Vorteilen aus, die Menschen in einem Unternehmen dazu bewegt, mehr zu leisten als anderswo. Manches davon kann man kopieren. Eines aber nicht: die einzigartige berufliche Familiengemeinschaft, die wir für unsere Vermögensberater geschaffen haben. Dazu attraktive Arbeitsmöglichkeiten, professionelle Unterstützung in allen Bereichen und ein Wir-Gefühl, das kein anderes Unternehmen so bieten kann“

UNSERE BERUFGEMEINSCHAFT GRUNDLAGE DES ERFOLGS

Gemeinschaft verpflichtet:
Tanja Welle, jüngste Direktions-
leiterin des Unternehmens,
holt sich Rat und Motivation
bei ihrem „Betreuer“ Reinfried Pohl,
Gründer und Vorstands-
vorsitzender der Deutschen
Vermögensberatung

KölnArena, im späten Februar 2010. Die Halle ist besetzt bis auf den letzten Platz. Mehr als 16.000 Vermögensberater und ihre Lebenspartner warten auf den Beginn der Veranstaltung. Plötzlich dröhnen aus den Lautsprechern die hämmernden Auftaktakkorde von „Viva la Vida“ der britischen Pop-Rock-Band Coldplay, so dass die Sessel beben und allen ein wohliger Schauer über den Rücken läuft. Mit dieser Hymne verändert sich das Licht. Die Bühne wird in ein gleißendes Hell getaucht, die Zuschauerränge sind abgedunkelt. Wo gerade noch Stimmengemurmel die Geräuschkulisse dominierte, wenden sich jetzt viele tausend Augenpaare nach vorn.

An dieser Szene, den ersten Minuten der Feier zum fünfunddreißigsten Geburtstag der Deutschen Vermögensberatung, lässt sich anschaulich zeigen, was wir unter Berufsgemeinschaft verstehen. Es geht nicht um eine Massenveranstaltung; es spielt keine Rolle, dass die Familie Pohl jährlich einlädt zu einem solch großen Event, meist in die Frankfurter Festhalle. Viel entscheidender ist zu beobachten, wie sehr die ungezählten Vermögensberater sich aufeinander freuen, wie jenseits der Stunden, in denen die Entwicklung des Unternehmens skizziert, neue Produkte vorgestellt, die Besten im Vertrieb geehrt werden oder Werbepartner wie Michael Schumacher oder Joachim Löw zu Wort kommen, wie also jenseits all dieser Programmpunkte beim Essen,



Zusammen mit ihrem Lebenspartner erfahren unsere Vermögensberater das Unternehmen als einen

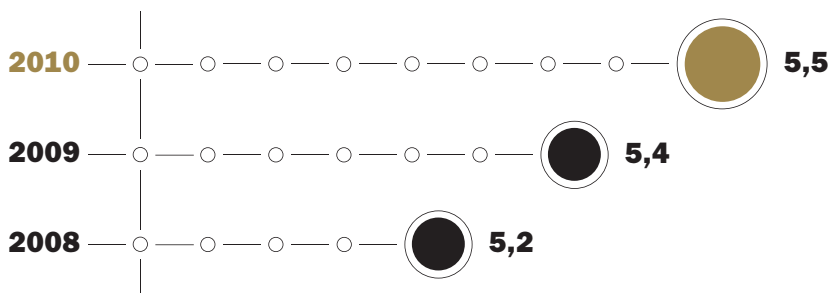
Ort der Gemeinschaft, wo ihre Freiheit und Eigenständigkeit gefordert und gefördert werden

in den Pausen und auf dem Weg nach Hause die Neugier an dem, was der andere macht, das Interesse zu lernen und nicht zuletzt das ausgelassene, unbeschwertere Gespräch vorherrschen. In einer Berufsgemeinschaft zu arbeiten bedeutet, keine Konkurrenten in der eigenen Firma zu haben. Sondern mit Menschen gemeinsam einen Weg zu gehen, die dazu bereit sind, dem anderen jederzeit dabei zu helfen, dass er sein Ziel erreicht.

Und das ist im Alltag allemal wichtiger als auf einem im Jahresrhythmus wiederkehrenden Großtreffen.

Es sind traditionelle Werte, die uns binden, Tugenden wie Zuverlässigkeit, Zusammenhalt oder Zuversicht. Wir haben entdeckt, dass die Freiheit wächst, wenn man sich aufeinander verlassen kann und dass Vertrauen ein Wettbewerbsvorteil ist. Die Deutsche Vermögensbera-

tung ist für ihre Mitarbeiter mehr als ein bestens funktionierendes Unternehmen. Wir verstehen uns als eine berufliche Familiengemeinschaft, in die unsere Vermögensberater mit ihren Lebenspartnern eingebunden sind. Das Wort mag altmodisch klingen. Aber die Sache, die es bezeichnet, ist höchst aktuell. Haltungen wie die Absicht, menschlich miteinander umzugehen, Einstellungen wie der Wille, sich wechselseitig zu unterstützen, sie scheinen auf den ersten Blick heute in wirtschaftlichen Belangen und in den börsennotierten Großunternehmen kaum noch eine Rolle zu spielen. Nicht zuletzt die Finanzkrise oder die Vertrauenskrise der Politik lassen aber erkennen, dass es am Ende immer wieder auf sehr einfache Regeln ankommt, die man nicht erst neu erfinden muss. Viele in der Branche haben das vergessen. Unseren Vermögensberatern und ihren Familien gewähren wir Stabilität, die weit über den Beruf hinausgeht. Wir



Kundenbestand
(in Mio. Kunden)

Willensstärke wirkt.
Tanja Welle hat im Jahr 2010 die höchste Karrierestufe erreicht, die Direktion. Mit Disziplin und Ehrlichkeit ist sie konsequent über viele Jahre ihren Weg gegangen und hat auf vorbildliche Weise Familie und Beruf vereint

„Meine Kollegen und ich verstehen uns als eine Gemeinschaft. Ich erwarte, dass sie sich einbringen. Sie können erwarten, dass wir für sie da sind. Andere wünschen sich das in ihrem Beruf. Ich habe das Glück, es leben zu können“





fördern die intensive Bindung an unser Unternehmen, an dessen Leitideen und unserer Vermögensberater untereinander, weil wir überzeugt sind, dass sich nur so ein dauerhaftes Gefühl von Verlässlichkeit ausbilden kann und das Verantwortungsbewusstsein wachsen wird.

Menschen, die zu uns kommen, um den Beruf des Vermögensberaters zu erlernen, spüren dies schon bald. Sie erhalten die Chance auf eine neue berufliche Perspektive in einem attraktiven Markt. Doch wir offerieren mehr: die tägliche Hilfe durch den eigenen Betreuer, der ausbildet und anleitet und damit für den Erfolg seines Partners mitverantwortlich zeichnet. Oder die Direktion, in der sich die Vermögensberater regelmäßig treffen, austauschen und Strategien entwerfen. Oder die Berufsbildungszentren und Begegnungsstätten, in denen unsere Vermögensberater zum Erfahrungsaustausch zusammenkommen. So haben auch neue Vermögensberater und ihre Lebenspartner schnell das Gefühl der Zugehörigkeit zu einer starken Gemeinschaft, die mit vereinten Kräften den Erfolg des Einzelnen ermöglicht. Getreu unserem Motto: „Erfolg hat man gemeinsam oder gar nicht.“

Obwohl die Deutsche Vermögensberatung selbstverständlich ihren Mitarbeitern marktübliche Provisionen gewährt, geht es uns um weit mehr als nur die Vergütung nach Maßgabe der abgeschlossenen Verträge. Von vornherein hat Prof. Dr. Reinfried Pohl Wert darauf gelegt, dass die Familien der Vermögensberater mit eingebunden werden in die Berufsgemeinschaft. Die Reisen, Belohnungen für außergewöhnliche Leistungen, oder die Aufenthalte in den Schulungszentren im Burgenland oder an der Algarve in Portugal sind so organisiert, dass die Ehefrauen oder -männer willkommen sind, und in nicht wenigen Fällen auch die Kinder.

Im Grunde suchen wir für unseren Vertrieb Menschen, die selbstständig, souverän und frei handeln wollen, miteinander und im Verhältnis zu denen, die mit ihnen Geschäfte abschließen. Es gibt daher bei der Deutschen Vermögensberatung auch keine Gebietsbeschränkung und keine Beschränkung auf Zielgruppen, wie es in der Branche sonst üblich ist. Diese Form der Freiheit fördert den Leistungsgedanken und lässt dem einzelnen Berater Platz, sich in vielerlei Hinsicht selbst zu motivieren und zu engagieren. Jeder soll dort arbeiten können, wo er glaubt, besser zu sein als andere, und es ist jedem freigestellt, wie er berät, solange er sich in seinen Empfehlungen am Kunden und den bewährten Qualitätsstandards der Deutschen Vermögensberatung orientiert. Niemand muss bei uns ein bestimmtes Volumen an Lebensversicherungen, Bausparverträgen oder Fonds veräußern. Nur indem wir diese Eigenständigkeit fördern und von jedem unserer Vermögensberater erwarten, können wir unser Allfinanzkonzept realisieren.


Erfolg verbindet. Bei den jährlichen Vertriebskonferenzen, wie hier in der KölnArena, treffen sich viele tausend Vermögensberater. Die Ehrungen der Besten sind ein Höhepunkt, an dem alle in der Halle begeistert teilnehmen

Prof. Dr. Reinfried Pohl hat über viele Jahrzehnte mit seiner beruflichen Familiengemeinschaft ein Motivationsuniversum geschaffen, das in der Branche der Finanzvertriebe seinesgleichen sucht

Jeden, der auf der Karriereleiter oben angekommen ist, beglückwünscht der Unternehmensgründer gemeinsam mit seinen Söhnen selbst, auch wenn die Deutsche Vermögensberatung mit ihren siebenunddreißigtausend Vertriebsmitarbeitern längst eine Größenordnung erreicht hat, bei der es schwerfällt, jedem persönlich gerecht zu werden

„Immer haben mich meine Visionen angetrieben. Noch viel mehr aber verschafft mir das Gespräch mit meinen Vermögensberatern Kraft und große Zufriedenheit“





„Ich möchte ein Klima unternehmerischer Selbstständigkeit unter meinen Mitarbeitern schaffen. Ich mag es selber nicht, wenn Menschen gegängelt werden, auch nicht mit dem Angebot von Hilfe. Aber sie erhalten von mir jede Unterstützung, sobald sie nötig oder gewünscht ist“

„Als ich bei der Deutschen Vermögensberatung anfang, habe ich mir nicht vorstellen können, wie viel Freude mir die Vertriebsarbeit machen würde. Noch heute schätze ich den Rat meiner erfahrenen Kollegen sehr. Ohne sie wäre ich nie so weit gekommen, ohne sie fehlte mir das Wesentliche in meinem Berufsalltag“



DIE BETREUUNG EIN UNTERNEHMEN FÜR UNTERNEHMER

Man könnte auch sagen: Führung. Das trifft es auch. Im Grunde genommen geht es darum, jemanden dorthin zu bringen, wohin er will. Betreuung ist ein Ausdruck, der die emotionalen Seiten einer Berufsbegleitung mit bezeichnet. Auch die sind wichtig. Die Menschen kommen zur Deutschen Vermögensberatung in verschiedenen Entwicklungsstufen. Der eine ist etwas älter, die andere jünger. Manche sind schon lange in ihrem Beruf erfolgreich, andere stehen vor der Wahl, ein Studium zu beginnen oder die Karriere zum Vermögensberater einzuschlagen. Das zu sehen und jeden Menschen individuell zu fördern, ist die Aufgabe der Betreuung.

**Partnerschaftlich:
In einer Berufsgemeinschaft
kommt alles darauf an,
dass einer dem anderen zur
Seite steht**

Miteinander:
Harald Seidlitz (links, Bild gegenüberliegende Seite) hat eines gewiss – Erfahrung. Diese an seinen Partner und Kollegen Michael Groß weiterzugeben und diesem so zum Erfolg zu verhelfen, ist sein oberstes Anliegen

Gerade weil viele Menschen zu uns stoßen, die bisher überhaupt noch nicht in der Finanzdienstleistung gearbeitet haben und sich Chancen erhoffen, wenn sie in die Vermögensberatung wechseln, halten wir es für entscheidend, dass sie von Anfang an jegliche Hilfe bekommen. Der Schritt in die Selbstständigkeit, meist aus sicheren Angestelltenverhältnissen heraus, fällt vielen nicht leicht, so sehr sie sich wünschen, künftig in einem Beruf tätig zu sein, indem die Höhe des Verdienstes allein von den eigenen Leistungen abhängt. Schon während der ersten Gehversuche werden sie begleitet von erfahrenen Vermögensberatern. Die Vorbereitung der Kundentermine, Auswertungen von Analysen, Anlageempfehlungen, all das geschieht im ersten halben Jahr nach dem Einstieg in die neue Karriere nie allein.

Betreuen bedeutet, ein stets wachsames und zugewandtes Auge zu haben auf den neuen Kollegen. Die große Kunst ist zu sehen, wie weit ein Partner allein arbeiten kann und wo er Hilfe braucht. Da sich der Markt stetig weiterentwickelt, weil immer wieder neue Regeln für den Vertrieb von Finanzprodukten erstellt werden und – nicht zuletzt – das Angebot der Deutschen Vermögensberatung sich Jahr für Jahr verändert, gilt es, nie nachzulassen mit der Weiterbildung. Auch hier zeigt das Betreuungssystem seine Überlegenheit. In den Direktionen und Geschäftsstellen werden Ideen, die dem jüngsten Erfahrungsaustausch mit anderen Vermögensberatern entstammen, angepasst, verfeinert

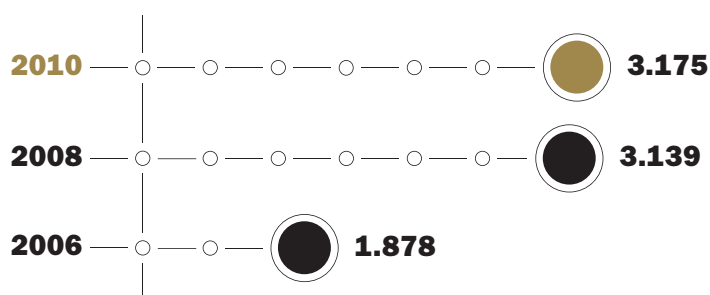
Kunden das Allfinanzkonzept zu vermitteln, ist nicht immer leicht. Besonders in Zeiten, da Banken gegenüber Misstrauen herrscht. Wir sind erfolgreich, weil keiner der Vermögensberater den anderen allein lässt

und weitergegeben. Im Grunde ist der Gedanke der Betreuung folgerichtig aus den Vorstellungen entnommen, dass wir uns als familiäre Berufsgemeinschaft verstehen. Es ist daher selbstverständlich, dass nicht nur vor Ort, wo unsere Vermögensberater arbeiten, sondern auch von der Frankfurter Zentrale aus dem Vertrieb die größtmögliche Hilfe zuteil wird.

Eigenständig:
Als Betreuungsgesellschaft unternimmt die Deutsche Vermögensberatung viel, um ihre Mitarbeiter so zu entlasten, dass sie sich ganz auf ihre Vertriebsaufgaben konzentrieren können

Die Deutsche Vermögensberatung bietet ihren Vermögensberatern sehr viel mehr als in der Branche üblich: die Einkommensmöglichkeiten, das Aufstiegs- und Karrieresystem, die Ausbildung, die Altersversorgung, die Honorierung besonderer Leistungen, die Einladungen zu attraktiven Reisen oder zu den Treffen der Berater. Das alles ist Ausdruck des Verantwortungsbewusstseins, das wir für unsere Vermögensberater und deren Familien empfinden, wie auch für die Bereitschaft, besonders erfolgreiche Berater

Anzahl der Direktionen und Geschäftsstellen



„Nur was mich selbst überzeugt, kann ich auch an andere weitergeben. Ich bin gerne unterwegs bei den Menschen, die ich berate. Von den Erfahrungen, die ich im Vertrieb seit vielen Jahren mache, profitieren meine jungen Kollegen“





auf besondere Art und Weise auszuzeichnen. Wir verstehen uns als Betreuungsgesellschaft für selbstständige, unternehmerisch denkende und handelnde Vermögensberater. Entlastung ist die Maxime, nach der wir als Betreuungsgesellschaft aufgestellt sind, Entlastung von administrativen Aufgaben, damit die hohen Anforderungen im Beruf erfüllt werden können. Der Vermögensberater soll sich auf seine eigentliche Aufgabe konzentrieren können, das Vermögen seiner Kunden zu mehren, seine Partner zu führen und nicht zuletzt die eigene Vertriebseinheit weiter auszubauen. Vor allem dieser Strukturaufbau ist für seinen Erfolg und den des


gesamten Unternehmens entscheidend. Wer neben neuen Kunden auch neue Mitarbeiter gewinnt, sie führt, in ihrer Arbeit anleitet und fördert, übernimmt ein hohes Maß an Verantwortung. Die Serviceleistungen der Zentrale reagieren auf dieses weite Aufgabenspektrum. Sie umfassen all jene Voraussetzungen, die es zu schaffen gilt, um den Beruf des Vermögensberaters professionell ausüben zu können und reichen über das Management der Ausbildung, einer intensiven Unterstützung bei der Kundengewinnung und -begleitung, den Hilfen und Unterstützungsmaßnahmen für den Organisationsaufbau über die Bereitstellung einer hoch leistungsfähigen Datenverarbeitung bis hin zur pünktlichen und genauen Provisionsabrechnung. Nur so kann die Beratung das sein, was sie zu sein beansprucht: hundertprozentig kundenorientiert und absolut kompetent. Und nur auf diese Weise werden wir weiter wachsen über die Gewinnung von Menschen, die es in den Beruf des Vermögensberaters zieht.

Dabei geben wir unseren Vermögensberatern bestmögliche Technik an die Hand, die hilft, sich beim Kunden professionell zu präsentieren, zugleich aber auch die Arbeit in der Vertriebsorganisation und die Führungsaufgaben effizient zu organisieren. So war die Deutsche Vermögensberatung eines der ersten Unternehmen, das seinen Mitarbeitern unmittelbar nach dessen Einführung in Deutschland iPads überlassen hat, inzwischen mehrere Tausend. Die IT-Abteilung programmiert eine Applikation nach der anderen, so dass unser Vertrieb beim Kunden auf griffige und höchst anschauliche Weise das Allfinanzkonzept präsentieren kann. Über das Internet hat jeder unserer Vermögensberater Zugriff auf alle Kundendaten und Angebotsprogramme, genauso wie auf unser Intranet mit allen Informationen, die in der Berufsausübung benötigt werden. Natürlich vernetzt sich die Deutsche Vermögensberatung in den wichtigsten Portalen von Social Media. Über Facebook, Twitter und Xing erreichen wir mehr Menschen als jemals zuvor, wohl wissend, dass es am Ende auf die persönliche Begegnung ankommt. Jeder Vermögensberater, sofern er hauptberuflich für uns arbeitet, erhält eine angemessene Unterstützung, wenn er sich über eine eigene Homepage seinen Kunden vorstellen möchte. Er kann in eine einheitliche digitale Maske alle Formen der individuellen Ansprache einbauen, vom Video bis zur interaktiven Karte aus Google Maps. Wir sind sicher, dass wir auf diese Weise vor allem junge Menschen als Kunden oder aber als neue Mitarbeiter gewinnen. Aktualität und Professionalität – das sind die Attribute, mit denen wir unseren Vermögensberatern Wettbewerbsvorteile verschaffen.



„Mein Ziel ist, dass der Kunde, der Partner und ich gleichermaßen von der gemeinsamen Arbeit profitieren. Einen Mitarbeiter darin zu fördern, dass er sich unternehmerisch engagiert, ist manchmal anstrengender, als beim Vermögensaufbau zu helfen. Aber es lohnt sich“





„Von Anfang an zu wissen, was man tun muss, um ganz nach oben zu kommen, macht unglaublich sicher. Ich kann meine Ziele immer fest ins Auge fassen und weiß, dass ich sie erreiche. Erfolg ist auch eine Frage der Klarheit, mit der die Wege aufgezeichnet sind, die man gehen muss“

„Mich hat bei der Deutschen Vermögensberatung fasziniert, dass ganz unterschiedliche Talente hier sehr individuell gefördert werden. Ob man lieber Führungsverantwortung übernimmt oder seine Fähigkeiten in der Kundenberatung sieht, die Karrierechancen sind gleichermaßen bestens“

Zwei Wege, zwei Möglichkeiten: die Arbeit mit den Kunden oder der Aufbau der eigenen Vertriebsorganisation. Beide sind Vollprofis in ihrem Metier. Heiko Vogler (links) betreut weit mehr als tausend Kunden, Walter Faltin gehört seit vielen Jahren zu den erfolgreichsten Direktionsleitern

KARRIERE STRUKTUREN DES ERFOLGS

Bei dem, was sie ihren Mitarbeitern versprechen, übernehmen sich viele Unternehmen. Da wird Führungsverantwortung verheißen, die ein junger Kollege dereinst ausfüllen könnte, ohne dass es überhaupt so zahlreiche Positionen dieser Art geben kann. Wo viele wenig anstreben, ist der Konkurrenzkampf vorgezeichnet, sind Neid und Missgunst programmiert. In der Deutschen Vermögensberatung ist das anders. Hier kann jeder sein Ziel erreichen, unternehmerisch eigenständig und verantwortlich zu sein. Der Erfolg des einen wird nie zum Misserfolg des anderen.

Zwei Persönlichkeiten, ein Wille: Heiko Vogler und Walter Faltin (rechts) gehören zu den Besten im Unternehmen. Von den mannigfachen Aufstiegschancen, welche die Deutsche Vermögensberatung bietet, haben sie je auf ihre Weise Gebrauch gemacht. Faltin hat sich von vornherein auf den Aufbau seiner Struktur konzentriert und längst die höchste Stufe erreicht, Direktion, wohingegen Vogler, der ein exzellenter Verkäufer ist, inzwischen auch entdeckt, dass es sich lohnt, Mitarbeiter anzuwerben und zu fördern



Der eigene Beruf soll Freude machen. Er soll Chancen bieten, über eine Karriere sich selbst zu entfalten und selbst zu verwirklichen. Das Umfeld sollte stimmen und, nicht zuletzt, die berufliche Tätigkeit mit einem auskömmlichen und attraktiven Einkommen verbunden sein. Solche Perspektiven sind mit der Arbeit des Vermögensberaters verbunden. Kaum ein Beruf bietet so viele Möglichkeiten. Talententwicklung, freie Zeiteinteilung, Zukunftssicherheit, Aufstiegschancen, ein deutlich steigendes Einkommen – der Vorteile sind viele. Dabei sind die Wege dorthin klar vorgezeichnet: über die Beratungspraxis oder über den Aufbau einer

eigenen Vertriebsorganisation. Der Einstieg in den Beruf des Vermögensberaters ist denkbar leicht. Denn man kann zunächst testen, ob die Arbeit überhaupt zu den eigenen Vorstellungen passt. Oder sich schlicht, unter Anleitung eines erfahrenen Vermögensberaters, etwas dazu verdienen. Die bisherige Beschäftigung bleibt erhalten, den Anteil an Stunden, den man in die neue nebenberufliche Tätigkeit investiert, bestimmt man selbst. Einfach interessieren, schauen, mitgehen, lernen, selbst versuchen.

Berufseinsteiger beginnen mit Aufgaben, die niemanden überfordern und dennoch ganz früh die Chance auf ein ansehnliches Zusatzeinkommen bieten. Gleich einem Assistenten arbeiten Berufseinsteiger ihrem Betreuer, selbst erfahrener Vermögensberater, zu, indem sie beim Kunden Daten aufnehmen und diese in die EDV eingeben, die Grundlage für eine professionelle Vermögensplanung. Diese wird dem Kunden im Team präsentiert. Wer dies beherrscht und parallel an seiner Ausbildung arbeitet, geht

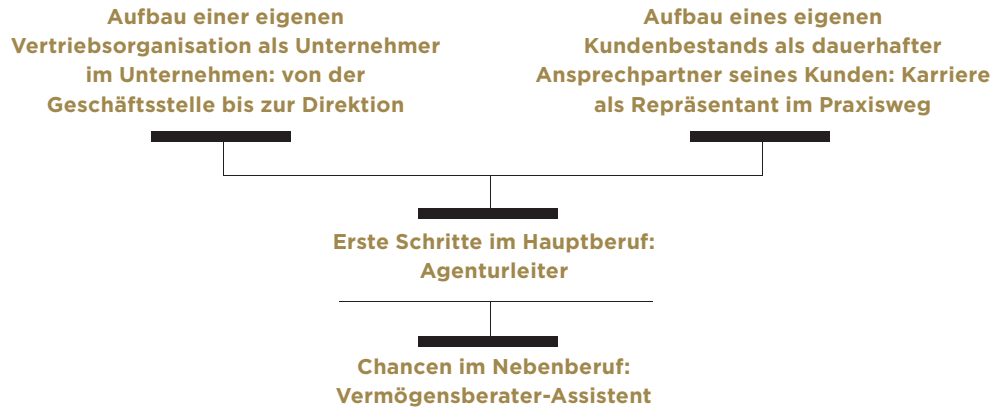
Das Beförderungssystem ist durchdacht und einfach. Jeder weiß, was zu tun ist, um Karriere zu machen

den nächsten Schritt und führt irgendwann, wenn die erforderliche Fachkompetenz erworben und die notwendige Selbstsicherheit entstanden sind, erste einfache Beratungen eigenständig durch. Entscheidend ist: Der Betreuer hilft dem Interessenten von Anfang an, jeden Schritt in die neue Existenz trittsicher zu gehen. Er führt ein in das Berufsbild und dessen Anforderungen, vermittelt primäre Kenntnisse, lässt teilhaben an den eigenen Erfahrungen, erklärt, ergänzt, ermutigt. Es liegt dann im Ermessen des angehenden Vermögensberaters selbst, welchen Weg er geht. Eine dauerhaft nebenberufliche Tätigkeit als Vermögensberater-Assistent ist genauso möglich wie der Einstieg in die hauptberufliche Beratertätigkeit.

Unsere beiden Karrierewege im Hauptberuf, der Berater in der Praxis und der Manager im Unternehmensaufbau, spiegeln die unterschiedlichen Vorlieben und Begabungen wider, die unsere Vermögensberater in ihre Tätigkeit einbringen. Doch Talente entwickeln sich. Und so ist der Weg von hier nach dort stets offen, ja ergibt sich manchmal folgerichtig. Fachwissen und Führungsqualität, Außendienst und die Anstrengung, von innen her als selbstständiger Unternehmer eine eigene Organisationseinheit aufzubauen.



„Für mich steht natürlich der Kunde immer im Mittelpunkt. Aber ich erkenne, welche Freude es macht, bei den eigenen Kollegen Fortschritte zu sehen. Und ich bin überrascht, dass mir auch die Führungsverantwortung liegt“



en, schließen sich nicht aus. Allzu oft bedingen sie einander, weil zu einem langfristig ausgebildeten Kundenstamm auch die Fähigkeit gehört, Menschen zu begeistern, sie anzuleiten und immer wieder anzuspornen, also zu handeln wie ein Manager. Wie auch umgekehrt zu einer lebendigen Organisation eine stets wachsende Zahl von Kunden gehört, und damit eine Fülle von Beratungs- und Verkaufsgesprächen.


Als eigenverantwortlich handelnder Unternehmer, der in die Berufsgemeinschaft der Deutschen Vermögensberatung eingebunden ist, erhält der Vermögensberater eine Fülle von Dienstleistungen, die ihm weitgehend alles abnehmen, was ihn von seiner eigentlichen Tätigkeit abhalten könnte. Die Firma sorgt für seine Aus- und Fortbildung. Über sie erhält er alle notwendigen Kenntnisse und Fertigkeiten, die Führung von Menschen zu übernehmen. Und sie übernimmt, worum sich Selbstständige üblicherweise eigenverantwortlich kümmern müssen, etliche Versorgungsleistungen. Von einem Familienabsicherungsplan über die Altersvorsorge bis hin zu medizinischen Regeluntersuchungen reichen die zusätzlichen Engagements, auf die sich die Partner der Deutschen Vermögensberatung und deren Familien verlassen können.

Ein klar umrissenes, wohlgedachtes und für jeden nachvollziehbares Aufstiegssystem belohnt das Engagement für neue Berufskollegen. Sie zu gewinnen, zu betreuen und zu fördern ist ein wesentliches Element in der Arbeit des Vermögensberaters. Je mehr dies gelingt, desto steiler ist die Karriere bis hin zur Direktion, der höchsten Karrierestufe. Karriere macht auch der Vermögensberater, der es vorzieht, sich verstärkt um den Kunden zu bemühen. Mit den Erfolgen steigen die Provisionssätze, aber auch das Ansehen und andere Vergünstigungen. So hat jeder Vermögensberater unabhängig von seinen beruflichen Vorlieben die Chance aufzusteigen über zwei Wege. Das Aufstiegssystem der Deutschen Vermögensberatung ist transparent und durchgängig leistungsorientiert. Wer die Bedingungen erfolgreich erfüllt, wird gefördert. So wird die Karriere planbar und ist frei von den subjektiven Beurteilungen durch Vorgesetzte.

Ein System, viele Chancen: Die Karrierewege, welche die Deutsche Vermögensberatung ihren Mitarbeitern anbietet, fördern deren individuelles Talent. Sie lassen die Entscheidung offen, ob der Vermögensberater den Praxisweg geht oder sich entschließt, eine eigene Vertriebsorganisation aufzubauen



„Jede Leistung wird belohnt. Ich spüre das monatlich, wenn die Provisionsabrechnungen fertig gestellt sind. Für mich gibt es kein gerechteres Karrieresystem. Die Aufstiegschancen sind enorm, transparent, für alle gleich und damit gerecht im besten Sinne“



„Unser Geschäft lebt vom Vertrauen und davon, dass wir weiterempfohlen werden. Deshalb lernen wir, dass unsere Beratung in jeder Hinsicht höchst kompetent ist. Und dass wir Berater auch als Persönlichkeit den Ansprüchen genügen, die unsere Kunden zu Recht an uns stellen“

„In den zwei Jahren, die ich nun dabei bin, konnte ich mir bereits ein breites Spektrum an Fachwissen aneignen. Natürlich weiß ich, dass ich noch viel lernen muss. Vermögensberatung ohne Weiterbildung ist wie ‚Leistungssport ohne Training‘“

DIE AUS- UND WEITERBILDUNG EIN LEBEN LANG LERNEN

Alles aus einem Kopf:
Das Leitmotiv der Allfinanz-
Konzeption verlangt viel
Disziplin bei der Weiterbildung.
Denn der Kunde darf erwarten,
dass sein Vermögensberater
ihm in allen Fragen der Alters-
vorsorge, der Absicherung
und des Vermögensaufbaus Rede
und Antwort stehen kann

Vermögensberatung ist ein anspruchsvoller Beruf. Wir wollen diesem Anspruch entsprechen. Unsere Ausbildung umfasst daher nicht nur das nötige Fachwissen. Sondern wir legen auch Wert auf die Bildung der Person. Denn Beratung ist Vertrauenssache. Und Vertrauen abhängig von Menschen. Wer als Vermögensberater arbeitet, übernimmt eine gesellschaftlich wichtige Aufgabe und hohe Verantwortung für seine Kunden. Fragen wie die nach der privaten Altersvorsorge oder der persönlichen Vermögensplanung berühren vor allem die Lebensvorstellungen der Menschen. Es ist entscheidend, sich das immer wieder vor Augen zu führen: Bei der Geldanlage geht es nie nur ums Geld. Wünsche, Erwartungen, Hoffnungen, Träume vom eigenen Haus, einer glücklichen, sorgenfreien Zukunft, von Fernreisen oder

dem finanziell abgesicherten Studium der Kinder, sie alle zeigen an, dass hier das ganze Leben ins Spiel gebracht wird. Warum der Hinweis darauf? Weil die Deutsche Vermögensberatung von Anfang an Wert darauf legt, dass ihre Berater sich nicht nur fachlich bestens weitergebildet haben, sondern auch menschlich entwickeln, in ihrer Persönlichkeit und ihrem Charakter den Aufgaben gewachsen sind.

Heute existieren kaum noch Berufe, in denen wir nicht ein Leben lang lernen müssen. Das gilt umso mehr für den Vermögensberater. Eine fundierte, exzellente Ausbildung ist selbstverständlich. Allerdings reicht sie bei weitem nicht aus, um den Anforderungen an diese Profession gerecht zu werden. Die Deutsche Vermögensberatung hat daher für ihre Vermögensberater ein vorbildliches und höchsten Ansprüchen genügendes Ausbildungssystem entwickelt, das dafür sorgt, dass die fachliche und die persönliche Eignung ihrer Berater stets über jeden Zweifel erhaben sind. Im Jahr 2010 haben wir fast 52 Millionen Euro in die Qualifikation unserer Vermögensberater investiert. Für die Aus- und Weiterbildung verfügen wir über elf Berufsbildungszentren bundesweit,

Gleich aus welchem Beruf man kommt, ob als Bäcker oder Programmierer, vom Anfänger bis zum Experten, jeder hat die gleichen Chancen, als Vermögensberater zu arbeiten

die sich fast alle in ihrer großzügigen, lichten Architektur an die Form unseres Logos anlehnen, und zwölf Schulungs- und Kongresszentren im In- und Ausland. Zusammen mit der Deutschen Akademie für Vermögensberatung (DAV), dem Deutschen Berufsbildungswerk Vermögensberatung e.V. (DBBV) und dem Bundesverband Deutscher Vermögensberater e.V. (BDV) übernehmen unsere mehr als 400 Direktionen und annähernd 250 Fachreferenten den Ausbildungsauftrag.

Unsere Programme erfüllen und übertreffen in jeder Hinsicht die außerordentlich hohen gesetzlichen Standards bis hin zum Zertifikatslehrgang, bei dem die Abschlussprüfung von der Industrie- und Handelskammer abgenommen wird. Aber von außen

gesetzte Standards zwingen nicht dazu, in immer gleicher Weise vorzugehen. Im Gegenteil. Der Vermögensberater wird je nach seinem Wissensstand individuell gefördert. Da das Ausbildungssystem modular aufgebaut ist, kann er in jeder Informationsstufe einsteigen, sofern er die entsprechenden Voraussetzungen dafür mitbringt. Außerdem ist die Ausbildung zum Vermögensberater ganz zu Beginn der Tätigkeit so organisiert, dass sie neben dem aktuellen Beruf wahrgenommen werden kann. Es ist ein besonderes Ansinnen der Deutschen Vermögensberatung, Menschen für diese Tätigkeit zu gewinnen,

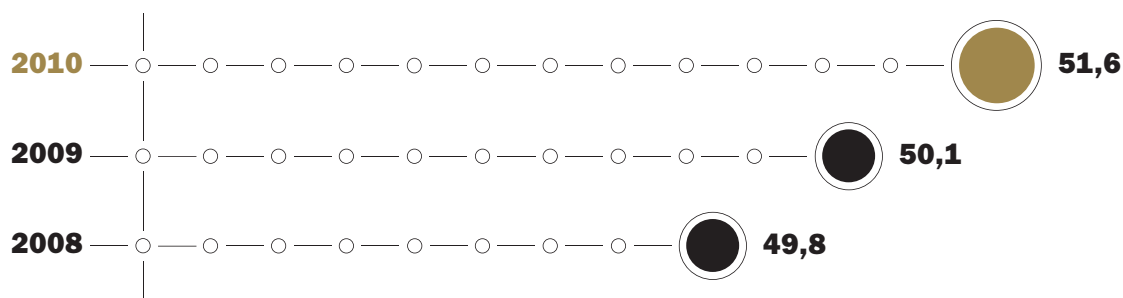
die nicht aus der Finanzbranche kommen und keine speziellen Vorkenntnisse besitzen. Gerade weil wir Kunden in allen Bevölkerungsschichten ansprechen, sind wir interessiert, von möglichst unterschiedlichen Erfahrungen profitieren zu können.

Vieles mit einer Stimme: Wenn man Andreas Schuster und Christian Stirner (rechts) fragt, warum sie Vermögensberater geworden sind, haben sie zwar unterschiedliche Motive, aber sind begeistert von derselben Idee. Der Vermögensberater aus Neu-Isenburg und sein Kollege aus Ravensburg wissen, dass sie sich stets fortbilden müssen, egal wie groß die Erfahrung im Beruf schon ist



„Die Ausbildung ist der sichere Schritt in die Praxis. Im Grunde genommen bilden wir uns jeden Tag weiter. Es gibt so viel zu lernen, von der Haftpflichtversicherung bis zu Investmentprodukten, da wird einem nie langweilig“





Alle unsere umfangreichen Aus- und Weiterbildungsleistungen bieten wir weitgehend kostenlos an. Niemand, der willens ist, sich das Fachwissen anzueignen, um Vermögensberater zu werden, muss Gebühren aufbringen, sondern kann dies für sich und seine Partner ohne weitere finanzielle Belastungen in Anspruch nehmen. Dabei liegt unser Augenmerk von vornherein auf Praxisnähe. So findet die Ausbildung auch nicht nur in unseren Schulungs- und Berufsbildungszentren statt, sondern überwiegend in unseren Direktionen. Berufserfahrene und erfolgreiche Vermögensberater schildern und zeigen, wie die neu erworbene Kenntnis über Produkte und Dienstleistungen der Deutschen Vermögensberatung in Verkaufsgesprächen umgesetzt wird. Und damit das gleich anschaulich wird, helfen Teamtrainings, vor allem aber erste Kundenbesuche zusammen mit diesen langjährigen Vermögensberatern, früh Erfahrungen zu sammeln und das eigene Talent zu erproben. Die Ausbildung soll Freude bereiten. Und was ist ein größerer Ansporn und macht mehr Lust weiterzumachen als baldige, kleine Erfolgserlebnisse.

Ausbildungsinvestitionen p.a.
(in Mio. Euro)

Seit drei Jahren ist es möglich, an der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) in Mettmann einen Kombistudiengang zu wählen, den die FHDW in Zusammenarbeit mit der Deutschen Vermögensberatung anbietet. Die Studierenden können die eigene berufsqualifizierende Ausbildung verknüpfen mit den Horizont weitenden Inhalten akademischer Lehre. Viel wird kombiniert in diesem Studiengang: Da ist zunächst die Partnerschaft zwischen der staatlich anerkannten, privaten Fachhochschule und dem Marktführer unter den eigenständigen Finanzvertrieben. Der bietet Praktikplätze, steuert Dozenten bei für das Lehrprogramm, meist Direktionsleiter, übernimmt die Prüfungsgebühren der Studierenden und fördert sie unter bestimmten Voraussetzungen mit einem ansehnlichem Stipendium. Da ist die Möglichkeit, innerhalb von drei Jahren den Bachelor of Arts in Business Administration zu erwerben, der Schwerpunkt des Studiums liegt auf Finanzen und Versicherung und der Ausrichtung Finanzvertrieb. Und zusätzlich einen Abschluss der Industrie- und Handelskammer zu bekommen als Kauffrau oder Kaufmann für Versicherungen und Finanzen. Die Studierenden verbringen einige Monate ihrer Lernzeit im Ausland, in Südafrika oder Nordamerika. Sie erhalten von Beginn an tiefe Einblicke in die Arbeit eines Vermögensberaters und werden in die Theoriewelten der Volkswirtschaft oder des Bankenwesens eingeführt. Und nicht zuletzt können sie während der Ausbildungszeit nicht unerheblich verdienen an den Provisionen, die sie für eine erfolgreiche Beratung vergütet bekommen.



„Das Großartige an den Schulungsprogrammen ist, dass man spürt, wie man von Mal zu Mal in der Arbeit sicherer wird. Ich bin überzeugt, dass ich mich dank dieser exzellenten Förderung zu einem selbstständig denkenden und handelnden Unternehmer entwickeln werde“

UNSERE BERUFSBILDUNGSZENTREN

Architektur der Ausbildung, Orte der Offenheit, Stätten der Stärkung: In unseren elf Berufsbildungszentren, von Berlin bis München, von Chemnitz bis Zweibrücken über die Republik verteilt, treffen sich die Vermögensberater zu Seminaren und zum Erfahrungsaustausch. Bis auf zwei sind alle Gebäude in der Form des Unternehmens-Logos gebaut, entworfen unter der Maßgabe, dass sie verkehrsgünstig stehen und die Eigenständigkeit ihrer Architektur hervorheben sollten. Im Spiel mit natürlichen Materialien, den Lichtbrechungen im Foyer oder den künstlichen Wasserflächen sind Häuser der Konzentration und Kommunikation entstanden. Als regionale Anlaufstellen stellen sie ein sichtbares Symbol für die Größe und die Präsenz der Deutschen Vermögensberatung dar

CHEMNITZ
Gewerbegebiet
Chemnitz Park
Röhrsdorfer Allee 35
09247 Chemnitz
Tel.: 03722 530-0



BERLIN
Brandenburg Park
Seestraße 12
14974 Ludwigsfelde-Genshagen
Tel.: 03378 83-7

DÜSSELDORF
Gewerbegebiet
Mollsfeld-Nord
Otto-Hahn-Straße 5
40670 Meerbusch/Osterath
Tel.: 02159 96-0

ERFURT

Polluxstraße 107
99092 Erfurt/
Bindersleben
Tel.: 0361 2170-0



HAMBURG

Braaker Grund 10
22145 Braak
Tel.: 040 67505-0



FRANKFURT

Münchener Straße 1
60329 Frankfurt am Main
Tel.: 069 2384-0



MÜNCHEN

Feringastrasse 10a
85774 Unterföhring
Tel.: 089 944038-0

NÜRNBERG

Gewerbepark
Barthelmesaurach
Aurachhöhe 3
91126 Kammerstein
Tel.: 09178 997-0



VIERNHEIM

Gro-Harlem-Brundtland-Straße 12
68519 Viernheim
Tel.: 06204 9291-0



STUTTGART

Gewerbepark Gültstein
Hertzstraße 19
71083 Herrenberg
Tel.: 07032 209-0



ZWEIBRÜCKEN

Münchener Straße 10
66482 Zweibrücken
Tel.: 06332 567-0

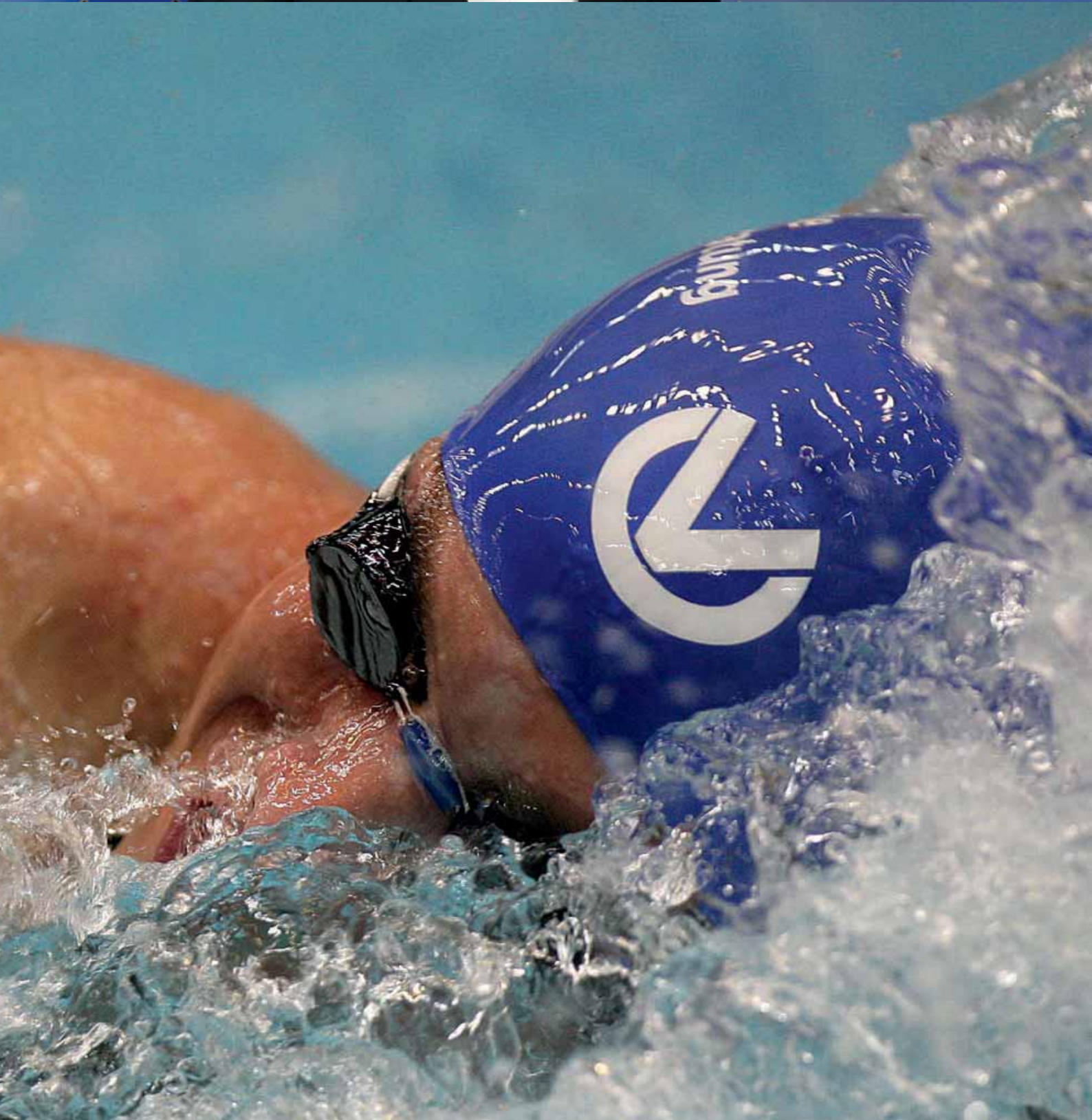
UNSERE WERBEPARTNER

Bekannt zu sein, ist wichtig für den Erfolg eines Unternehmens. Wichtiger aber ist, sich Vertrauen zu erwerben. Und am wichtigsten, beides – die Popularität und die Verlässlichkeit – dauerhaft zu erhalten. Wir haben uns daher schon früh entschieden, mit unseren Werbepartnern langfristig zusammenzuarbeiten. So ist aus mancher vertraglichen Bindung am Ende eine Freundschaft geworden. Seit nunmehr fast fünfzehn Jahren verbindet uns mit Michael Schumacher mehr als der Kontrakt, auf seiner Kappe das Firmenlogo zeigen zu können. Er ist Gast und Gesprächspartner bei unseren regelmäßigen Vertriebskonferenzen, spielt mit den Vermögensberatern Fußball in unserer Begegnungsstätte Pannonia,

Britta Heidemann – seit vielen Jahren dem Unternehmen partnerschaftlich verbunden. Der Olympiasieg in Peking und der Weltmeistertitel im Fechten sind die bisherigen Höhepunkte ihrer ohnehin äußerst erfolgreichen Laufbahn

Michael Schumacher – sieben Mal hat er die Formel 1-Weltmeisterschaft gewonnen. Nach drei Jahren Pause ist er in den Rennzirkus zurückgekehrt und rechnet sich Chancen aus, wieder zu gewinnen. Er ist längst ein Freund des Unternehmens geworden







lädt ein zum Kartrennen nach Kerpen. Und ist nicht zuletzt längst ein enger Freund der Eigentümerfamilie Pohl. Der Deutschen Vermögensberatung kommt es darauf an, mit ihren Werbepartnern nicht nur Kunden anzusprechen, sondern die Sportler auch als Vorbilder für Leistungsbereitschaft, Ausdauer und Fairness den eigenen Mitarbeitern zu präsentieren. Menschen brauchen Menschen, um sich zu entwickeln. Mit der Fechtweltmeisterin Britta Heidemann, dem Ausnahmeschwimmer Paul Biedermann, dem Fußball-Bundestrainer Joachim Löw und der Bundesliga-Mannschaft des 1. FC Kaiserslautern haben wir Athleten und Übungsleiter verpflichtet, die in ihrem unbedingten Streben nach Bestleistungen als zugleich sympathische und bodenständige Vertreter ihres Sports zu unserem Unternehmen gut passen.

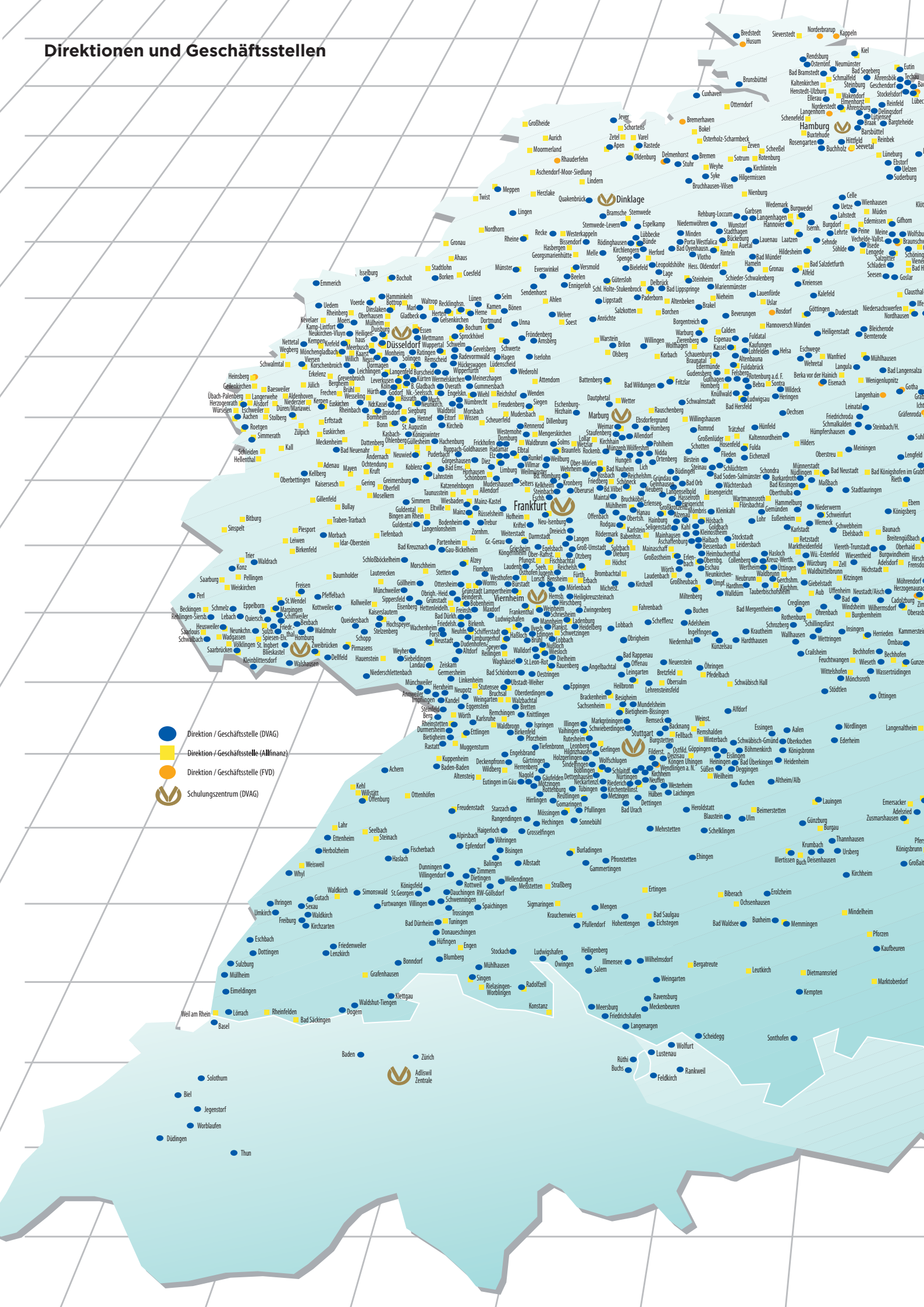
Paul Biedermann –
 der vielmalige Welt- und Europameister ist der erste Mensch, der zweihundert Meter unter hundert Sekunden geschwommen ist. Seine Lockerheit und die leichte Art seines Auftritts haben unsere Vermögensberater sogleich für ihn eingenommen

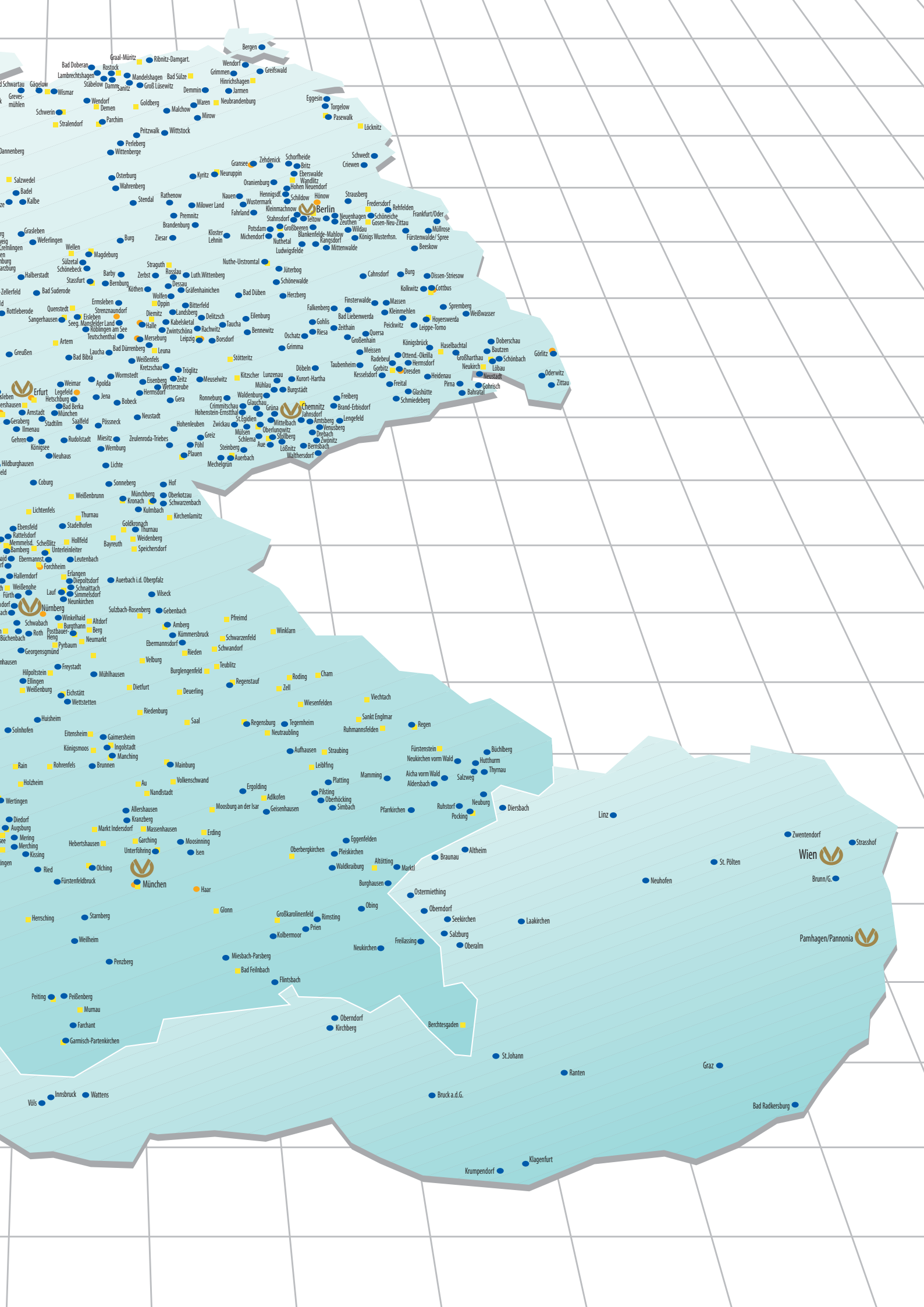
1. FC Kaiserslautern –
 über viele Jahre war die Deutsche Vermögensberatung der Hauptsponsor des Klubs. Vor allem als der Aufsteiger gleich die Deutsche Meisterschaft gewann, im Jahr 1998, zeigte die Werbepartnerschaft die schönsten Früchte. Auch heute noch begleitet unser Unternehmen die Fußballmannschaft

Joachim Löw – ihm ist im Jahr 2010 etwas Einzigartiges gelungen. Mit seinem „Jugendstil“ bei der Fußballweltmeisterschaft in Südafrika verzauberte er eine ganze Nation. Auf dem Weg dorthin begleitete er in erster Linie die Mitglieder unseres Eliteclubs, um auch diese zu Höchstleistungen anzuspornen

Direktionen und Geschäftsstellen

-  Direktion / Geschäftsstelle (DVAG)
-  Direktion / Geschäftsstelle (Allfinanz)
-  Direktion / Geschäftsstelle (FVD)
-  Schulungszentrum (DVAG)





Herausgeber

Deutsche Vermögensberatung
Aktiengesellschaft DVAG
Münchener Straße 1
60329 Frankfurt am Main
Telefon 069 2384-0
Telefax 069 2384-185
Internet: www.dvag.com

Handelsregister
Frankfurt am Main HRB 15511
AG 534 3/2011 80ku (I.a)
© Deutsche Vermögensberatung AG



PEFC zertifiziert
Dieses Produkt stammt aus
nachhaltig bewirtschafteten
Wäldern und kontrollierten Quellen.
www.pefc.de



Deutsche
Vermögensberatung

Vermögensaufbau für jeden!