

Erfolgsmodell für Networker

Dr. Helge Lach, Vorstandsmitglied der Deutschen Vermögensberatung (DVAG), zu Perspektiven bei der DVAG

Was haben „Networker“ gemeinsam? Sie wollen etwas erreichen, was im früheren Beruf nicht möglich war. Sie sind bereit, dafür mehr zu leisten als andere. Und sie sind mutig, wie es sich für Unternehmer gehört. Denn die Selbstständigkeit – Basis für die meisten „Networker“ – ist immer auch ein Wagnis: Anfangsinvestitionen, kein oder nur geringes Fixeinkommen, kein Kundstamm, fehlendes Know-how. Es gibt vieles, womit ein Networker am Anfang zurechtkommen muss: der berühmte Sprung ins kalte Wasser.

denn kompetente Beratung in Finanz- und Vermögensfragen wird mehr denn je benötigt.

Sie sind bereits Networker in einer anderen Branche? Dann in-



Dr. Helge Lach

Viele schaffen es, manch einer wird aber nach anfänglicher Euphorie enttäuscht – oftmals, weil versprochene Hilfe ausbleibt. Das muss nicht sein. Und damit sind wir beim entscheidenden Punkt: Eine erfolgreiche Network-Karriere hängt ganz maßgeblich davon ab, auf welchen Partner man sich einlässt und in welcher Branche man sich bewegt.

Sicher ist: Es gibt wohl kaum ein anderes Network-Unternehmen, das so viel Unterstützung und Hilfe bietet wie die Deutsche Vermögensberatung ihren Vermögensberatern – in allen Bereichen. Dazu kommt: Die Branche boomt,

interessiert Sie vielleicht, was die Deutsche Vermögensberatung anders, besser macht.

Beginnen wir mit dem Berufseinstieg: Bei uns können Sie zunächst einmal testen, ob Ihnen die Tätigkeit liegt und Spaß macht – im Nebenberuf, abends und am Wochenende, ohne Ihre bisherige Tätigkeit aufgeben zu müssen. Die Aufgabe: Unterstützen Sie als Assistent einen erfahrenen Vermögensberater dabei, Kontakte zu gewinnen und Kundendaten



aufzunehmen. Allein damit lässt sich – mit wenig Zeitaufwand und kurzer Einarbeitung – im Monat einiges dazu verdienen. Wie gesagt: „nebenbei“.

Wer merkt, dass es Spaß macht, steigt in den Hauptberuf um, durchläuft „on the job“ die Ausbildung und kann dann zwei Karrierewege beschreiten: den Aufbau und die Betreuung eines eigenen Kundenstammes oder die Unternehmerkarriere mit dem Aufbau des eigenen Berater-Netzwerkes – Networking in Reinkultur.

Was zeichnet uns aus, warum gerade mit uns? Über 5,5 Millionen zufriedene Kunden und viele tausend erfolgreiche Vermögensberater sprechen für sich. Erstklassige Produkte führender Anbieter der Branche stehen Ihnen zur Verfügung, darunter zum Beispiel die Deutsche Bank und die Versicherer der Generali-Gruppe. Die seit über 35 Jahren erprobte Beratungskonzeption der Nummer 1 der Finanzvertriebe, mit der Sie jeden Kunden überzeugen. Eine in der Branche einmalige, intensive

und exakt auf Ihre Vorkenntnisse zugeschnittene Fach-, Verkaufs- und Führungsausbildung. Weitreichende Unterstützung in den Bereichen IT, Marketing und Ge-

schäftsabwicklung. Ein persönlicher Betreuer, der Sie gerade in den ersten Monaten Schritt für Schritt an die Tätigkeit als Vermögensberater heranführt. Exzellente Einkommensperspektiven und Karrierechancen. Weitgehende soziale Absicherung für Sie und Ihre Familie. Vielfältigste Gemeinschaftserlebnisse mit Aufenthalten an den schönsten Orten der Welt, in der Regel mit Ihrer Familie. Dies sind nur einige der wichtigsten Aspekte.

Und was sollten im Gegenzug Sie mitbringen? Wenn Sie bereits Networker sind, haben Sie beste Voraussetzungen, sicher!

Informieren Sie sich über Ihre beruflichen Möglichkeiten als Vermögensberater – hier oder im Internet unter:

www.dvag.com/network.

Über die Deutsche Vermögensberatung (DVAG)

Die Deutsche Vermögensberatung (DVAG), der größte eigenständige Finanzvertrieb in Deutschland, betreut rund 5,5 Millionen Kunden umfassend und branchenübergreifend bei allen Themen rund um Absicherung, Finanzen und Vorsorge. Hervorragende Bewertungen von unabhängigen Institu-

ten bestätigen der DVAG regelmäßig die hohe Qualität in der Beratung und Betreuung von Kunden. Insbesondere für eine erfolgreiche Karriere in der Finanzdienstleistungsbranche bietet das Unternehmen ausgezeichnete Berufsperspektiven und Aufstiegschancen.



www.dvag.com/network

Ausbildung und Austausch in traumhaftem Umfeld

Kompetenz und Qualifikation sind für eine ganzheitliche Beratung im Sinne der Allfinanzkonzeption unabkömmlich. Denn als Ansprechpartner bei allen Fragen rund um Finanzen, Vorsorge und

Absicherung benötigen Vermögensberater neben dem fundierten Fachwissen stets neueste Informationen über aktuelle Entwicklungen. Aus diesem Grund investiert die Deutsche Vermögens-

beratung jährlich über 50 Millionen Euro in die Aus- und Weiterbildung ihrer Vermögensberater. Das Bildungsangebot – bestehend aus Vorträgen, Schulungen und Workshops – dient nicht nur

der Sicherung der hohen Ausbildungsanforderungen. Es bildet zudem eine zentrale Plattform für unvergessliche Begegnungen, beruflichen Austausch und gemeinsame Erlebnisse. Die zahlreichen

unternehmenseigenen Schulungs- und Kongresszentren, Feriendomizile und Anlagen der DVAG im In- und Ausland sind fest im Unternehmensleben verankert. An diesen Orten des Beisammen-

seins, der Innovation und Ideenentwicklung kommt das einmalige Wir-Gefühl in der kollegialen Gemeinschaft der DVAG besonders zur Geltung. Lernen Sie hier einige dieser besonderen Stätten kennen!

Berufsbildungszentren deutschlandweit



Mit elf Berufsbildungszentren verfügt die Deutsche Vermögensberatung bundesweit über ein einmaliges und flächendeckendes Ausbildungszentrum. Weit über die regionalen Grenzen hinaus haben sich diese Zentren zu repräsentativen Veranstaltungs- und Ausbildungsstätten etabliert: Rund 220.000 Besucher nahmen hier letztes Jahr an den Schulungen und Infoveranstaltungen der DVAG teil. Auch architektonisch sind die Berufsbildungszentren ein Blickfang: Das Logo der Deutschen Vermögensberatung, ein Kreis mit einem V, schlägt sich in jedem der elf Berufsbildungszentren nieder – sowohl in der Außenansicht als auch in der Gestaltung der modernen Konferenz- und Schulungsräume. Damit symbolisiert auch die Architektur der Berufsbildungszentren den Gedanken einer umfassenden Beratung im Sinne der Allfinanzkonzeption.

Zentrum für Vermögensberatung in Marburg



Das im November 2011 eröffnete Zentrum für Vermögensberatung in Marburg ist das neue Glanzstück der Deutschen Vermögensberatung. Das Gebäude besticht durch sein offenes und innovatives Architekturkonzept. Die Tagungs- und Veranstaltungsräume verfügen über die modernste technische Ausstattung. Ein faszinierendes Highlight: Die einmalige Erlebniswelt auf drei Etagen, die spannend und anschaulich den Charakter der DVAG zum Ausdruck bringt. So haben die Besucher die Möglichkeit, die Unternehmensgesichte kennenzulernen, in die Tätigkeit des Vermögensberaters reinzuschmecken, Wissenswertes über das Thema Finanzen zu erfahren und persönliche Einblicke in das Lebenswerk des Unternehmensgründers Dr. Reinfried Pohl zu erhalten.

Anneliese Pohl Seedorf in Mecklenburg-Vorpommern



Das in der malerischen Umgebung des Plauer Sees gelegene Anneliese Pohl Seedorf wurde nach neuesten technischen und ökologischen Standards errichtet und überzeugt insbesondere durch eine umweltbewusste und energieeffiziente Bauart. Die als eine Siedlung konzipierte Hotel- und Ferienanlage bietet Platz für gemeinsamen Austausch sowie weitläufiges Gelände für vielfältige Sportaktivitäten. Zahlreiche sorgfältig ausgewählte Details unterstreichen den landestypischen Charakter des Anneliese Pohl Seedorfs. Die Hotel- und Ferienanlage mit Platz für rund 160 Vermögensberater mit Familien bietet Erholung pur. Im Sommer 2011 wurde das Anneliese Pohl Seedorf mit dem Architektur-Preis „Hotel Application Award 2011“ für das beste Hotelkonzept ausgezeichnet.

„Offen für Neues sein und einfach ausprobieren“

Stefan Houy, Regionalgeschäftsstellenleiter für Deutsche Vermögensberatung (DVAG) aus Braunschweig, hat mehrere Berufsanfänger bei ihren ersten Schritten in den Vermögensberater-Beruf begleitet. Der 35-jährige Finanz- und Versicherungsexperte ist seit über zehn Jahren bei der DVAG und ist Mitglied im unternehmensinternen Elite-Club. Mittlerweile betreut Stefan Houy über 600 Privat- und Geschäftskunden in ganz Niedersachsen und gibt seine wertvollen Erfahrungen gerne an neue Kollegen weiter.

Herr Houy, was hat Sie bewogen, Vermögensberater zu werden?

Zunächst habe ich die Deutsche Vermögensberatung als Kunde kennengelernt und mir selbst ein Bild von diesem sehr wichtigen Beruf und dem Unternehmen machen können. Ausschlaggebend für meinen beruflichen Neuanfang bei der DVAG war die Perspektive, in diesem Beruf mehr erreichen, etwas Eigenes aufbauen und Menschen helfen zu können.

Sehr oft werde ich gefragt, welche Fähigkeiten Menschen mitbringen müssen, um Vermögensberater zu werden. Neben Offenheit, Kontaktfreudigkeit und Spaß am Umgang mit Menschen ist meiner Meinung nach die Fähigkeit, Netzwerke auszubauen und zu pflegen, besonders wichtig. Aus diesem Grund sind Menschen, die zum Beispiel in Berufen arbeiten, in denen sie schon über Netzwerke verfügen oder in ihrer Freizeit sich sozial stark vernetzen, sehr gut für diese Tätigkeit geeignet.

Was bedeutet für Sie Vermögensberatung?

Vermögensberatung ist Vertrauenssache: Gerade zu Beginn ist es sehr wichtig, ein Fundament für eine vertrauensvolle und langfristige Zusammenarbeit zu schaffen. Denn oft fällt es Menschen schwer, offen über sensible Themen wie Einkommen oder Finanzplanung zu sprechen. Aus diesem Grund schätzen so viele Kunden



Stefan Houy

unseren branchenübergreifenden Beratungsansatz im Sinne der Allfinanzkonzeption: Sie haben nur einen Ansprechpartner, dem sie sich anvertrauen und der sich um die finanziellen Angelegenheiten verantwortungsvoll kümmert. Über Jahre hinweg lernt man seine Kunden dabei sehr gut kennen, erfährt mehr über ihr berufliches und privates Umfeld, ihre persönlichen Stärken sowie ihren beruflichen Werdegang. Menschen, die nach neuen beruflichen Herausforderungen suchen oder die Fähigkeiten für eine beratende Tätigkeit mitbringen, spreche ich auf die beruflichen Perspektiven bei der DVAG an. In meiner Gruppe sind viele Mitarbeiter, die erst als Kunden zu uns gekommen sind.

Unter den Vermögensberatern der Deutschen Vermögensberatung findet man Menschen mit unterschiedlichen Vorbereitungen und Werdegängen. Was ist aus Ihrer Sicht für den beruflichen Erfolg als Vermögensberater entscheidend?

In der Tat, unsere Vermögensberater sind von ihrem beruflichen Hintergrund sehr verschieden, genauso wie übrigens unsere Kunden. Diese Vielfalt ist eine Bereicherung für unser Unternehmen. Ob Quereinsteiger oder erfahrene Branchenprofis: Das Unternehmen DVAG stellt allen Vermögensberatern ein erfolgreiches Beratungskonzept, fachmännische Unterstützung und zahlreiche Hilfestellungen in allen Bereichen zur Verfügung. Die Aus- und Weiterbildung ist modular aufgebaut und kann nach Vorkenntnissen und anderen individuellen Rahmenbedingungen ausgerichtet werden. Darüber hinaus werden neue Kollegen von Beginn an von einem erfahrenen Vermögensberater betreut, der ihnen als kompetenter Coach beim „Training on the job“ mit Rat und Tat zur Seite steht.

Was den Beruf des Vermögensberaters so besonders wichtig macht, ist der gesellschaftliche Auftrag, den wir als Vermögensberater erfüllen: Wir helfen Menschen dort, wo der Schutz der gesetzlichen Absicherungssysteme nicht mehr ausreicht, zum Beispiel bei der Altersvorsorge oder Berufsunfähigkeit. Bei der Komplexität der Produkte und den immer neuen Regelungen ist kompetente Hilfe gefragt. Jeder Mensch braucht einen professionellen Ansprechpartner rund um die Themen Finanzen und Absicherung. Unsere

Kundenzahl wächst von Jahr zu Jahr, die Nachfrage nach Vermögensberatern ebenfalls. Es sind die besten Voraussetzungen für einen langfristigen Erfolg in einer Wachstumsbranche.

dauerhaft an einer nebenberuflichen Tätigkeit interessiert ist, kann zum Beispiel als Vermögensberater-Assistent helfen, neue Kunden anzusprechen und Kundenanalysen aufnehmen, stets begleitet

Kunden, auch aus anderen Vereinen, ist der Anteil der Fußballer unter unseren Kunden in den letzten drei Jahren nun deutlich gestiegen. Dies zeigt einmal mehr: Gemeinsame Zusammenarbeit



Mit Teamgeist zur persönlichen Bestleistung – bei der Deutschen Vermögensberatung (DVAG).

Was raten Sie Menschen, die überlegen, den Beruf des Vermögensberaters näher kennenzulernen?

Nicht lange zu überlegen und einfach mal auszuprobieren, zum Beispiel zunächst im Rahmen eines Nebenberufes. Viel Zeit nimmt die nebenberufliche Tätigkeit nicht in Anspruch, dafür sind die Eindrücke umso nachhaltiger und die ersten Erkenntnisse umso hilfreicher. So können Nebenberufler ganz unverbindlich testen, ob der Beruf zu ihnen passt, und nebenbei noch ihren Verdienst aufbessern. Wer

von einem erfahrenen Kollegen. Einer der nebenberuflichen Kollegen, den ich seit zwei Jahren als fester Coach betreue, ist mit einem eigenen Betrieb in der Autobranche selbstständig. Er nutzt zum Beispiel die bestehenden Kundenbeziehungen, um sie auf unser Dienstleistungsangebot aufmerksam zu machen. Ein weiterer nebenberuflicher Vermögensberater unserer Regionalgeschäftsstelle ist ein begeisterter Fußballspieler und aktiv in einem Fußballverein vernetzt. Dank der Weiterempfehlungen seiner zufriedenen

macht viel Spaß! Ich nehme mir gerne Zeit, um den Einsteigern in den Beruf Vermögensberater mein Wissen und meine Erfahrungen zu vermitteln: Von Ratschlägen zur Organisation und zum Zeitmanagement über fachliche Hilfestellungen bis hin zur Förderung der persönlichen Entwicklung bin ich für sie da, wie übrigens jeder von meinen Kollegen. Die Hilfsbereitschaft der Vermögensberater untereinander und die Stärke unserer kollegialen Familiengemeinschaft sind faszinierend und einmalig.

Ein Unternehmen für Networker

Zehn Gründe für eine erfolgreiche Selbstständigkeit – mit der Deutschen Vermögensberatung

Wer unternehmerisch denkt, eigenverantwortlich handelt, motiviert und zielstrebig ist, der bringt die besten Voraussetzungen für eine selbstständige Tätigkeit als Vermögensberater. Hier sind zehn Gründe für eine erfolgreiche Existenzgründung – unter dem Dach der Deutschen Vermögensberatung (DVAG).

1. Erfolgreich selbstständig ohne Eigenkapital

Die DVAG ermöglicht Vermögensberatern einen Einstieg in die Selbstständigkeit, ohne dass sie hohe Investitionen tätigen müssen. Wer sich für den Beruf Vermögensberater entscheidet, wird Unternehmer im Unternehmen und genießt dabei alle Vorzüge der Selbstständigkeit.

2. Marktführer an eigener Seite

Die Deutsche Vermögensberatung ist der führende Finanzvertrieb in Deutschland – mit über

36 Jahre Markterfahrung, einem bewährten krisenfesten Geschäftsmodell, den Top-Partnern der Finanz- und Versicherungsbranche und der Verlässlichkeit eines familiengeführten Unternehmens.

3. Erfolgskonzept für persönlichen Erfolg

Von der Altersvorsorge über die Versicherungen bis zur Vermögensanlage und dem Bausparen – die Deutsche Vermögensberatung ermöglicht Vermögensberatern eine branchenübergreifende ganzheitliche Kundenberatung im Sinne der Allfinanzkonzeption.

4. Leistung lohnt sich

Das Vergütungssystem der DVAG ist fair und transparent. Entscheidend ist einzig und allein ein Kriterium – die erbrachte Leistung.

5. Mehr als nur Provisionen

Die Deutsche Vermögensberatung leistet vielfältige Unterstützung für die Vermögensberater. Hierzu kommen auch Sonderleistungen, So-



Training-on-the-job: Berufseinsteiger werden von erfahrenen Kollegen betreut.

zialeistungen des Unternehmens oder Aufenthalte in traumhaften unternehmenseigenen Anlagen.

6. Exzellente Karriere-Perspektiven

Das Unternehmen bietet hervorragende Rahmenbedingungen für die Selbstständigkeit und ausgezeichnete Entwicklungsperspektiven. So hat auch die Rating-Agen-

tur Assekurata die Karrierechancen bei der DVAG erneut mit dem Gütesiegel „exzellent“ ausgezeichnet.

7. Unternehmerische Freiräume

Die DVAG legt größten Wert darauf, dass ihre Vermögensberater mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung unternehmerisch handeln.

Es gibt keine Gebietsbeschränkungen und keine Verkaufsvorgaben.

8. Von den Besten lernen

Den selbstständig und eigenverantwortlich arbeitenden Vermögensberatern stehen stets erfahrene Berufskollegen zur Seite. Das fundierte Aus- und Weiterbildungssystem ist vorbildlich für die gesamte Branche.

9. Vielfältige Unterstützung

Den Vermögensberatern werden vielfältige Hilfestellungen und In-

strumente zur Verfügung gestellt, um sie bei der Beratung und Betreuung von Kunden möglichst optimal zu unterstützen.

10. Stärke der beruflichen Familiengemeinschaft

Das kollegiale Miteinander, der fachliche Austausch und die gegenseitige Bereitschaft, zu helfen, zeigen den besonderen Charakter des familiengeführten Unternehmens DVAG, ganz im Sinne des Unternehmensmottos: „Erfolg hat man gemeinsam oder gar nicht!“



www.dvag.com/network

