



# Karrierechancen

Erfolgreiche Beispiele für einen Wechsel von  
der Bank in die Vermögensberatung



Deutsche  
Vermögensberatung

Vermögensaufbau für jeden!

Handelsblatt vom 27.12.2015

## DEUTSCHLANDS BANKEN SCHLIESSEN 1.000 FILIALEN

DIE WELT vom 23.12.2015

## BANKKAUFMANN: EIN BEGEHRTER BERUF WIRD ZUM AUSLAUFMODELL

Handelsblatt vom 15.11.2015

## 125.000 JOBS BEI BANKEN AUF DER KIPPE

Frankfurter Allgemeine vom 04.11.2015

## MANCHE SPARKASSE MUSS JEDE VIERTE FILIALE SCHLIESSEN.

Wirtschafts  
Woche vom 07.09.2015

## DEUTSCHE GELDHÄUSER SCHLIESSEN HUNDERTE ZWEIGSTELLEN, UM KOSTEN ZU SPAREN.

DIE WELT vom 15.07.2015

## VOLKSBANK-KUNDEN DROHT RIESEN-SCHLIESSUNGSWELLE

## Liebe Leserin, lieber Leser,

es ist ein unübersehbarer Trend: Immer mehr Filialen von Banken und Sparkassen schließen. Banker verlieren ihren Arbeitsplatz, Kunden ihren Bankberater vor Ort. Und die Prognosen für die kommenden Jahre sind eindeutig: Dieser Trend wird weitergehen.

Viele unserer erfolgreichen Vermögensberater haben ihren beruflichen Werdegang bei einer Bank oder Sparkasse begonnen.

Unser Allfinanzkonzept, die unternehmerische Freiheit, die Eigenverantwortung, die transparente und faire Honorierung von Leistung und die kundenorientierte Beratung anstelle eines reinen Produktverkaufs sind dabei überzeugende Argumente für einen Wechsel.

Hinzu kommt, dass die Deutsche Vermögensberatung in 40 Jahren Unternehmensgeschichte zum erfolgreichsten Finanzvertrieb Deutschlands gewachsen und dabei immer Familienunternehmen geblieben ist.

Auf den folgenden Seiten zeigen wir Ihnen beispielhaft »Karrieren« von Bankmitarbeitern. Machen Sie sich selbst ein Bild.

**Süddeutsche Zeitung** vom 24.07.2015  
SZ.de Zeitung Magazin

**FAST JEDE ZWEITE BANKFILIALE WIRD DICHTGEMACHT.**

**Wirtschafts** vom 24.07.2015  
**Woche**

**DIE ZAHL DER KREDITINSTITUTE IN DEUTSCHLAND HAT SICH IN DEN LETZTEN 25 JAHREN MEHR ALS HALBIERT.**

## Jochen Oberkirch: »Einfach ausprobieren, ob das stimmt, was die da alles erzählen.«

Bei der Deutschen Vermögensberatung ist der Kunde König, nicht das Produkt. Geradezu begeistert reagieren wechselinteressierte Branchenexperten in aller Regel, wenn sie das kundenorientierte Beratungskonzept und seine Möglichkeiten verstanden haben. Jochen Oberkirch stieg nach acht Jahren Bankkarriere bei der Deutschen Vermögensberatung ein und ist heute Hauptgeschäftsstellenleiter in Breisach am Rhein.

**Herr Oberkirch, Sie waren erst Banker und sind heute erfolgreicher Vermögensberater. Was ist im Rückblick für Sie die wichtigste Erkenntnis gewesen?**

Jochen Oberkirch: »Ich darf und muss jetzt immer versuchen, das Beste für den Kunden zu erreichen – und eben nicht mehr für die Bank.«

*»Für mich war das eine echte Befreiung. Endlich nicht mehr der Druck, vorgegebene Produkte an den Kundenbedürfnissen vorbei verkaufen zu müssen.«*

**Wie wirkt sich das auf Ihre tägliche Arbeit als Vermögensberater aus?**

Jochen Oberkirch: »Bei der DVAG gewinne ich aus zehn Terminen acht Kunden, bei der Bank höchstens zwei. Klar hatten wir bei meiner ehemaligen Bank insgesamt mehr Kunden. Nur ist jetzt für mich jeder einzelne Kunde viel wertvoller, weil wir ihn umfassend und bedarfsorientiert betreuen können.«



*»Schon beim allerersten Termin hat der Kunde zu mir gesagt: ›Jochen: Das ist ja genial. Danke!‹ Das war für mich ein Aha-Erlebnis: dass die Kunden sich bei mir bedanken und ich dabei auch noch Geld verdiene.«*

**Können Sie für eine umfassende, bedarfsorientierte Beratung immer auf die richtigen Produkte zugreifen?**

Jochen Oberkirch: »Ja, das war ein weiterer wichtiger Grund für meinen Wechsel zur DVAG. Hier überzeugt mich gerade auch die Produktwelt mit dem Anspruch, in allen Bereichen mit führenden Premium-Produktpartnern zusammenzuarbeiten. Damit habe ich eine hervorragende Grundlage für die branchenübergreifende Beratung.«

**»Die wichtigste Erkenntnis meines Wechsels: Ich muss versuchen, das Beste für den Kunden zu erreichen – und eben nicht mehr für die Bank.«**

**Was spricht neben der größeren Kundenorientierung und Premium-Produkten noch für einen Wechsel von der Bank in die Vermögensberatung?**

Jochen Oberkirch: »Das eigenständige Arbeiten macht natürlich viel mehr Spaß: Bei der Bank geht man zum Chef, der sagt ›Mach das so und so«, und dann arbeitet man die Zielvorgaben ab. Bei der DVAG ist es genau umgekehrt: Kein Mensch macht dir eine Vorgabe. Aber wenn Du was erreichst, bekommst du echte Anerkennung.«

**Können Sie das einmal an einem konkreten Beispiel veranschaulichen?**

Jochen Oberkirch: »Ein Kollege von mir war in unserer Bank unter 400 Mitarbeitern der erfolgreichste Riester-Rente-Verkäufer. Was hat er dafür bekommen? Ein Außenthermometer – aus Plastik! Bei der DVAG würde er für eine vergleichbare Leistung mit einer Schulungsreise auf einem der AIDA-Schiffe belohnt, und der Lebenspartner dürfte auch noch mit!«

**Der Erfolg wird einem aber nicht geschenkt, oder?**

Jochen Oberkirch: »Eines ist natürlich klar: Ohne Fleiß geht's nicht. Aber ich bin ja nicht zur DVAG, weil ich mehr Freizeit wollte, sondern weil ich mehr Karriere wollte.«

**Haben sich auch Ihre eigenen finanziellen Hoffnungen erfüllt?**

Jochen Oberkirch: »Mein Traum war schon früh gewesen, mit 30 mein eigenes Haus zu bauen. Insofern waren die Verdienstmöglichkeiten schon ein wesentlicher Faktor für mich. Und da haben sich die Versprechungen mehr als bewahrheitet.«

**»Schon nach dem zweiten oder dritten Monat habe ich das Doppelte meines letzten Sparkassen-Gehalts verdient.«**

**Wie hat sich Ihr persönliches Einkommen seit Ihrem Wechsel zur DVAG entwickelt?**

Jochen Oberkirch: »Wenn ich die Ziele, die man bei der Bank hat, umlege auf die DVAG, dann verdiene ich hier mit den gleichen Zielen ein Vielfaches. Weil ich selbst überproportional von den Provisionen profitiere und eben nicht die Bank.«

**Was würden Sie anderen Bankern raten, die sich mit einem Wechsel in die Vermögensberatung auseinandersetzen?**

Jochen Oberkirch: »Man muss so eine Veränderung schon gut durchdenken. Kann und vor allem will ich das: selbstständig arbeiten? Wer mit Eigenverantwortung nicht gut klar kommt und damit überfordert ist, sich selbst aktiv einen eigenen Kundestamm aufzubauen, der sollte die Finger davon lassen. Allen anderen würde ich empfehlen: Einfach ausprobieren, ob das stimmt, was die da alles erzählen!«

## Steckbrief



**Name, Alter**  
**Ausbildung**  
**Weiterbildung**  
**Zeit bei der Bank**  
**Letzte Station**  
**Tipp für Wechselinteressierte**

Jochen Oberkirch, 31 Jahre  
 Lehre zum Bankkaufmann (Sparkasse)  
 Studium zum Fach- und Betriebswirt  
 8 Jahre  
 Stellvertretender Gruppenleiter  
 »Einfach ausprobieren, ob das stimmt, was die da alles erzählen.«

## Tamara Weber: »Echte Unterstützung bietet mehr Sicherheit als ein wackeliger Posten.«

Viele Bankangestellte sind extrem sicherheitsorientiert. Ein geregeltes Einkommen ist ihnen mehr wert als die Chance, bei unternehmerischer Eigenverantwortung mehr verdienen zu können. Tamara Weber war in ihrer Bank Finanzassistentin und wurde während des Studiums zur Bankbetriebswirtin durch ihren heutigen Coach auf die Deutsche Vermögensberatung aufmerksam.

### **Frau Weber, wie sicherheitsorientiert agieren Banker, wenn es um ihr eigenes Einkommen geht?**

Tamara Weber: »80 % der Banker sind extrem sicherheitsorientiert. Die interessiert gar nicht, dass sie woanders eventuell mehr verdienen könnten, die wollen nur ihr geregeltes Einkommen. Die anderen 20 % aber, die wollen nicht nur mehr verdienen, sondern vor allem auch mehr erreichen, etwas bewegen. Die brennen darauf, etwas Neues zu sehen und zu erfahren.«

***»Banker, die leistungsorientiert sind und dafür mehr verdienen möchten, sollten sich das Berufsbild Vermögensberater genauer ansehen.«***

### **Warum spielen dann momentan so viele Banker mit dem Gedanken, sich beruflich zu verändern?**

Tamara Weber: »Banken haben zur Zeit ein echtes Problem. Viele Gute gehen, weil sie eigentlich alle megaunzufrieden sind. Das liegt am Umgang der Banken mit ihren Mitarbeitern: null persönlich, null menschlich, keine Anerkennung, kein Lob. Als wären das keine Mitarbeiter, sondern Waren. Das frustriert extrem. Außerdem bedeutet Sicherheit bei einer Bank heute nur noch: sechs Wochen zum Quartalsende.«

***»Man muss eine Unternehmernatur sein.«***

### **Welche Voraussetzungen muss man mitbringen, damit sich das vermeintlich höhere Risiko auszahlt?**

Tamara Weber: »Man muss eine gewisse Unternehmernatur sein. Heißt: Man muss sich selbst organisieren und seine Woche strukturieren können. Da braucht es schon Selbstdisziplin. Zum anderen muss man kommunikativ sein und mit Menschen aller Art gut können. Wir verdienen unser Geld mit Kommunikation. Introvertierte haben es da schwer.«

### **Welchen Beitrag leistet die Deutsche Vermögensberatung, um den Schritt in die Selbstständigkeit abzusichern?**

Tamara Weber: »Der Rückhalt hier ist einzigartig: ob im Team von den Kollegen, vom Coach oder von der DVAG. Es sind kaum Anfangsinvestitionen nötig, man bekommt ein Start-Fixum, die DVAG unterstützt bei Verwaltung, Kundengewinnung, Marketing, IT, bietet zudem Familienvorsorge, Gesundheitsversicherung und und und. Besser geht's wirklich nicht.«

***»Die Unterstützung durch die DVAG ist einzigartig: vom permanenten Coach über das Start-Fixum bis zu den Vorsorgeleistungen. Besser geht's nicht.«***

### **War das auch für Sie der Grund, Ihre Bank zu verlassen – dass Sie etwas bewegen wollten und dafür nur noch nach den richtigen Rahmenbedingungen suchten?**

Tamara Weber: »Ich war zu der Zeit extrem unzufrieden in meiner Bank. Ich brachte volle Leistung, hatte bessere Noten als meine männlichen Kollegen, und trotzdem bin ich bei jeder Gehaltserhöhung übergangen worden. Nach dem Motto: ,Die kriegt eh bald Kinder, lohnt sich nicht, die zu fördern.«

### **Also haben Sie Ihre Bank verlassen, weil Sie sich ungerrecht behandelt fühlten?**

Tamara Weber: »Ja, zum einen. Zum anderen hat mich aber auch der aggressive Produktverkauf wahnsinnig gemacht. Bei der Bank hast du ja immer Monatsziele, die werden dann runtergebrochen auf Wochenziele, und wenn du die nicht erreichst, musst du dich gleich rechtfertigen. Die Monatsziele orientieren sich aber nicht an Kundenbedürfnissen, sondern rein an der gerade laufenden Kampagne der Bank. Im Juni Bausparer, im Juli Lebensversicherung etc. Ob die Kunden aber im Juli gerade eine Lebensversicherung brauchen können, ist der Bank egal.«

*»Dass das wirkliche Zuhören viel wichtiger ist, habe ich erst lernen müssen. Das gab's ja in der Bank gar nicht.«*

### **Von Ihrem Wechsel in die Vermögensberatung erhofften Sie sich also auch mehr Kundenorientierung?**

Tamara Weber: »Ich konnte es einfach nicht mehr mit meinem Gewissen vereinbaren: dass ich den Kunden das Produkt des Monats aufschwätzen sollte – völlig unabhängig davon, ob das sinnvoll für sie war. Ich wollte nur noch raus – und wusste aber gleichzeitig, dass die Kundenbetreuung eigentlich eine Stärke von mir ist.«



### **Haben sich Ihre Hoffnungen mit dem Wechsel zur DVAG erfüllt?**

Tamara Weber: »Ja, und zwar in jeder Beziehung. In den ersten Wochen war mein Coach für mich extrem wertvoll, so dass ich recht schnell in meine neue Aufgabe hineinwachsen konnte. Nach nur drei Monaten verdiente ich bereits genauso viel wie zuvor in der Bank. Heute habe ich viele Bestandskunden, die mir und meiner Arbeit hohe Wertschätzung entgegenbringen. Ich bin also sowohl materiell als auch emotional voll auf meine Kosten gekommen.«

*»Nach drei Monaten habe ich als Vermögensberaterin bereits das Gehaltsniveau wie bei der Bank erreicht.«*

## Steckbrief



**Name, Alter**  
**Ausbildung**  
**Weiterbildung**  
**Zeit bei der Bank**  
**Letzte Station**

#### **Tipp für Wechselinteressierte**

Tamara Weber, 38 Jahre  
 Lehre zur Bankkauffrau (Sparkasse)  
 Studium zur Bankbetriebswirtin  
 8 Jahre  
 Assistentin Individualkundenbetreuung und Wertpapiergeschäft (Volksbank)  
 »Nicht sich fragen, wie wichtig einem Sicherheit ist, sondern: was Sicherheit für einen genau bedeutet.«

# Michael Rude: »Selbstständigkeit ist kein Risiko, sondern eine Chance!«

Viele haben Angst, die geordneten Bahnen einer Festanstellung zu verlassen. Sie haben Angst vor Verdienstaufschlägen und davor, auf sich selbst gestellt zu sein. Auch Michael Rude scheute nach 18 Jahren bei der Deutschen Bank das vermeintliche Risiko. Er erkannte aber auch die außergewöhnlichen Chancen einer Selbstständigkeit, wie sie bei der Deutschen Vermögensberatung gepflegt wird.

## **Herr Rude, Sie haben noch viel Kontakt mit Ihren ehemaligen Arbeitskollegen. Welches Stimmungsbild gewinnen Sie aus diesen Gesprächen?**

Michael Rude: »Das kommt ganz darauf an, mit wem ich spreche, wie eng ich mit der betreffenden Person bin. Ich spreche ja nicht nur mit meinen guten Freunden, sondern mit allen möglichen Menschen, weil ich immer auch auf der Suche nach fähigen Bankern bin. Und das ist dann schon interessant: Wenn du die fragen würdest, dann sind die immer zufrieden. Aber wenn ich einen Monat später anrufe und nach denen frage, haben die plötzlich gekündigt.«

## **Woran liegt das?**

Michael Rude: »Ich war ja selber 18 Jahre lang bei der Bank. Und mir ist es dort immer gut gegangen. Ich hatte viel Volumen, einen Geschäftswagen, wurde gefördert und außertariflich bezahlt. Nur Anerkennung für meine Leistung hab ich nie bekommen. Das hat sich seither nicht gebessert. Im Gegenteil: Die Leute werden geradezu systematisch frustriert. Das hat viel mit dem immensen Verkaufsdruck zu tun, der von oben nach unten durchgereicht wird.«

**»Ich sollte mindestens eine Million von einem neuen Produkt absetzen, hinter dem ich überhaupt nicht stand. Es ging nicht mehr darum Kunden zu beraten, sondern Produkte zu verkaufen. Ich hab mich wie eine Marionette gefühlt.«**

## **Warum tun sich die Menschen dann so schwer damit, über ihre Unzufriedenheit zu sprechen?**

Michael Rude: »Ich glaube, die meisten wollen vor allem mit mir als DVAGler nicht darüber sprechen. Weil ein Vorurteilsdenken sie daran hindert. Das ist wie so ein alter Virus: ‚Da arbeiten doch eh nur Metzger und Schreiner!‘ Falsch: Von Jahr zu Jahr werden es mehr ehemalige Bankkaufleute und Versicherungsvermittler. Und es sind immer die Guten, die sich für so einen Wechsel entscheiden.«

**»Wenn man in seinem Job nicht mehr klar kommt, ist das immer auch ein Eingeständnis eines vermeintlichen Versagens. Darüber wollen viele nicht mit jedem reden. Dabei sollten sie genau das tun, um mehr Optionen kennenzulernen.«**

## **Was ist nach Ihrer Erfahrung das Argument, das die meisten Bankkaufleute letztlich dann doch überzeugt?**

Michael Rude: »Seltsamerweise ist es genau das, was Ihnen anfangs am meisten Angst macht: das selbstständige Arbeiten, sein eigener Herr zu sein und so zu arbeiten, wie man selbst es für richtig hält.«

## **Warum macht das so eine Angst?**

Michael Rude: »Weil Selbstständigkeit fälschlicherweise mit Risiko gleichgesetzt wird. Viele assoziieren damit eine ganz große Unsicherheit. Dabei ist Selbstständigkeit ganz grundsätzlich mal vor allem eine Chance. Worauf kann ich mich denn am sichersten verlassen? Na auf mich selber! Auf das, was ich weiß und kann!«

**»Diese Freiheit: dass ich mit den Kunden und Menschen zusammenarbeiten kann, mit denen ich zusammenarbeiten möchte; mit Produkten, hinter denen ich absolut stehe; dass ich umfassend und langfristig arbeiten kann, wie ein Architekt oder ein Heilpraktiker!«**

**Wie war das denn bei Ihrem eigenen Wechsel?**

Michael Rude: »Dieses Sicherheitsdenken hat mich natürlich ganz genauso umgetrieben. Deshalb hatte ich eine Reserve angelegt, die mir notfalls zwei Jahre lang den Rücken freigehalten hätte. Aber: Ich hab die nicht ein einziges Mal anfassen müssen!«

**Sie sagten: Selbstständigkeit ganz grundsätzlich ist eine Chance. Was ist Selbstständigkeit à la DVAG?**

Michael Rude: »Ich bin zwar selbstständig vom Verdienst her, verdiene also leistungsgerecht und damit immer mehr. Ich genieße bei der Deutschen Vermögensberatung aber Vorteile wie bei einem Angestelltenverhältnis: Ich bekomme richtig gute Produkte; ein Backoffice, das sich sogar um's Briefpapier kümmert; eine leistungsstarke EDV; ein absolut zuverlässiges Rechnungswesen; und und und. Eigentlich muss ich mich um nichts kümmern und kann mich voll auf meine Kunden und meine Arbeit konzentrieren. Das ging bei der Bank nicht!«



**Wie bewerten Ihre alten Bankkollegen Ihre Infrastruktur?**

Michael Rude: »Ich hatte mal einen Freund neben mir am Schreibtisch stehen, der noch bei der Bank arbeitet. Als der die Plattform sah, die mir zur Verfügung steht, die Produkte und die jeweiligen Produktpreise, da sagte er: ‚Und ich strampel mich mit meinen müden Mitteln ab, die mir meine Bank als die tollsten am Markt verkauft? Jetzt fühle ich mich echt ein bisschen verarscht!‘«

**»Wenn wir schon von Produkten reden, muss man ja auch sagen: Banker schauen da durch ein ganz schmales Röhrchen. Der Vermögensberater dagegen hat die gesamte Bandbreite zur Verfügung.«**

## Steckbrief



**Name, Alter**  
**Ausbildung**  
**Weiterbildung**  
**Zeit bei der Bank**  
**Letzte Station**  
**Tipp für Wechselinteressierte**

Michael Rude, 45 Jahre  
 Lehre zum Bankkaufmann (Deutsche Bank)  
 Studium zum Bankbetriebswirt  
 18 Jahre  
 Leiter Private Banking (Deutsche Bank)  
 »Sich frei im Kopf machen. Auf sich selber hören, nicht auf andere. Und vor allem: sich etwas zutrauen!«

# Oliver Krauß: »Wer weiß, was er will, sollte sich keine Steine in den Weg legen lassen.«

Angesichts zunehmender Filialschließungen sinken auch die Perspektiven für Bankangestellte, sich weiterzuentwickeln: gehaltsmäßig, karrieretechnisch und persönlich. Direktionsleiter Oliver Krauß, selbst ehemaliger Banker, findet die Möglichkeiten der Deutschen Vermögensberatung ideal für jeden, der weiß, was und wohin er will. Seine Erfahrungen bestätigen ihn: Das Team in seinem Büro besteht fast ausschließlich aus Branchenexperten.

**Herr Krauß, Sie waren mit 23 Jahren Gruppenleiter im Privatkundengeschäft, haben die Sparkassenakademie besucht und sich für zwei Jahre der Sparkasse verpflichtet. Warum sind Sie noch vor Ablauf der Verpflichtungsfrist zur Deutschen Vermögensberatung gewechselt?**

Oliver Krauß: »Schuld waren zum einen natürlich die unsäglichen Zielvorgaben und zu wenig Anerkennung. Ich bin aber auch einfach das Gefühl nicht mehr losgeworden, dass in der Bank meine Ressourcen verschwendet werden.«

**Wie meinen Sie das?**

Oliver Krauß: »Mir haben die Perspektiven gefehlt. Ich war zwar noch recht jung. Aber ich versuchte mir vorzustellen, wo ich mich in den nächsten zehn bis zwanzig Jahren hinentwickeln könnte. Da waren die Möglichkeiten schon sehr begrenzt.«

**»Die ganze Familie und auch ich hatten meinem Bruder dringend davon abgeraten, bei der DVAG anzufangen. Heute sind alle heilfroh, dass er das Format hatte, das trotzdem zu machen. Nicht zuletzt ich selber!«**

**Was hat Sie dazu bewogen, gerade zur Deutschen Vermögensberatung zu wechseln?**

Oliver Krauß: »Mein Bruder war bereits bei der DVAG. Übrigens hatte der gegen den vehementen Rat seiner gesamten Familie – mich eingeschlossen – hier angefangen. Aber mein Bruder hatte zusammen mit anderen Vermögensberatern sein Konto bei mir. Da habe ich natürlich gesehen, was die regelmäßig verdienen.

Da kam ich mit meinen 14 ½ Monatsgehältern lange nicht ran.«

**Sind die Verdienstmöglichkeiten per se ein starkes Argument für Branchenexperten?**

Oliver Krauß: »Von meinen persönlichen Erfahrungen her ja. Wenn ich mit Bankern spreche, dann zeige ich denen an einem Beispiel, wie wir unser Geld verdienen. Ich frage, ob sie sich zutrauen, pro Woche eine Person zu finden, die 100,- EUR für Altersvorsorge investieren will. Da sagt jeder ‚ja‘. Das bedeutet je Person 1.000,- EUR Provisionen, zusammen also 4.000,- EUR. Nur dass diese Provisionen sie bekommen würden und nicht ihre Bank. Was aber verdient ein ausgebildeter Banker? Höchstens

**»Leistungsorientiert heißt auch zum Wohl des Kunden. Anders als bei der Bank begleiten wir hier unsere Kunden über sehr viele Jahre hinweg. Wer da nicht gut abliefert, ist ganz schnell weg vom Fenster. Denn wir sind auf zufriedene Kunden und deren Weiterempfehlungen angewiesen.«**

3.000,- brutto. Natürlich gehen beim Vermögensberater noch die Ausgaben weg. Trotzdem bleibt da spürbar mehr hängen.«

**Aber bei den Banken gibt es doch auch Karrieren mit attraktiven Verdienstmöglichkeiten?**

Oliver Krauß: »Schon. Nur bin ich da sehr viel stärker auf den Goodwill anderer angewiesen. Wenn du deinem Chef nicht passt,

**»Bei der Bank ist das Karrieresystem auf Beziehungen aufgebaut, bei der DVAG auf Kundenzufriedenheit.«**

fördert er dich nicht. Hier ist das System maximal transparent. Du hast es absolut selbst in der Hand, mit deiner eigenen Leistung Profit und Karriere zu steuern.«

**Sie haben die Sparkassenakademie besucht.**

**Wie bewerten Sie die Weiterentwicklungsmöglichkeiten bei der DVAG?**

Oliver Krauß: »Eindeutig besser. Nehmen wir das Thema Weiterbildung. Da ist das Angebot so breit und vielfältig aufgestellt, dass sogar alte Hasen immer wieder etwas Neues oder Interessantes für sich entdecken. Zum Beispiel im Bereich der Weiterentwicklung der Persönlichkeit. Vor allem aber stehen diese Angebote wirklich jedem offen. Da muss man nicht drum kämpfen oder sich beim Vorgesetzten lieb Kind machen. Und fast oder nahezu kostenlos sind sie außerdem.«

**Wofür braucht es Seminare zur persönlichen Weiterentwicklung?**

Oliver Krauß: »Einmal, weil der Vermögensberater nicht nur sein Handwerkszeug beherrschen, sondern auch mit den Kunden umgehen können soll. Und zwar eben nicht nur beratungstechnisch, sondern auch menschlich. Zum zweiten kann man bei der DVAG nicht nur aktive Vermögensberatung betreiben, sondern sich auch im Teamaufbau engagieren. Wenn ich aber Berufsinteressenten gewinnen und auswählen möchte, wenn ich meine eigenen Partner coachen und voranbringen will, dann brauche ich Führungsqualitäten. Das ist eine Frage der Persönlichkeitsentwicklung, das kommt nicht über Nacht.«



**Warum sind für Sie als Direktionsleiter Branchenexperten die besseren Berufsinteressenten?**

Oliver Krauß: » Ich habe mein Büro in einer Kleinstadt. Da kannst du hundertmal etwas super machen und einmal schlecht: schon bist du angezählt. Daher rührt mein hoher Qualitätsanspruch. Und den kann ich mit ausgewählten, motivierten Branchenexperten einfach am besten erfüllen.«

**»Branchenexperten haben zwei große Vorteile. Erstens sind sie bereits gut gerüstet für ein Geschäft, das immer komplexer wird. Zweitens genießen sie bei Kunden das Vertrauen des gelernten Bankers.«**

## Steckbrief



**Name, Alter**

**Ausbildung**

**Weiterbildung**

**Zeit bei der Bank**

**Letzte Station**

**Tipp für Wechselinteressierte**

Oliver Krauß, 47 Jahre

Lehre zum Bankkaufmann (Sparkasse)

Sparkassenfachwirt

7 Jahre

Gruppenleiter Privatkundengeschäft (Sparkasse)

»Ausprobieren, wer man selber sein und was man wirklich machen will. Und dann entscheiden, welcher Schritt am besten dazu passt.«

# Die Vorteile des Vermögensberaterberufs auf einen Blick.

## 1 Maßgeschneiderte Kundenberatung

---

**» Was mich letztlich überzeugt hat: Dass ich mit meinen Kunden in ausführlichen Gesprächen deren Bedarfe erörtern kann. Denn das ging in der Bank nicht mehr.«**

Michael Rude, Vermögensberater in Ravensburg

## 2 Auswahl an Top-Produkten

---

**» Diese Freiheit: dass ich eine Strategie entwickeln kann, die genau zu den Wünschen und Bedürfnissen meiner Kunden passt – mit Produkten, hinter denen ich absolut stehe.«**

Claude Rudy, Direktionsleiter in Dietingen

## 3 Selbstständigkeit mit Risikopuffer

---

**» Wo gibt es das schon: Selbstständigkeit mit so wenig Risiko? Es sind kaum Anfangsinvestitionen nötig, man bekommt ein Start-Fixum, die DVAG unterstützt bei Verwaltung, Kundengewinnung, Marketing, IT, bietet zudem Familienvorsorge, Gesundheitsversicherung und und und. Besser geht's wirklich nicht.«**

Tamara Weber, Vermögensberaterin in Unterensingen

## 4 Professionelle Rahmenbedingungen

---

*»In den ersten Monaten werden die Neuen fundiert ausgebildet, damit sie von Anfang an Erfolgserlebnisse haben. Danach werden sie bis zu zwei Jahre lang professionell gecoacht. Dabei lernen die Kandidaten alles, was sie für das eigenverantwortliche Arbeiten brauchen.«*

Karl-Heinz Nagel, Direktionsleiter in Altenriet

## 5 Entwicklungs- und Aufstiegschancen

---

*»In den meisten Fällen ist in der Bank die Perspektive der Weiterentwicklung sehr begrenzt. Die DVAG kann da viel mehr bieten. Gerade auch mit unseren Weiterbildungsangeboten, die wirklich jedem offenstehen.«*

Oliver Krauß, Direktionsleiter in Gunzenhausen

## 6 Persönliche Flexibilität und freie Zeiteinteilung

---

*»Auch bei der DVAG muss man täglich mindestens seine acht Stunden wirklich arbeiten, um gutes Geld zu verdienen. Trotzdem kann man sein Privatleben flexibler organisieren als in der Bank.«*

Cornelia Bredtmann, Vermögensberaterin in Heiligenhafen

# Über die Deutsche Vermögensberatung (DVAG).

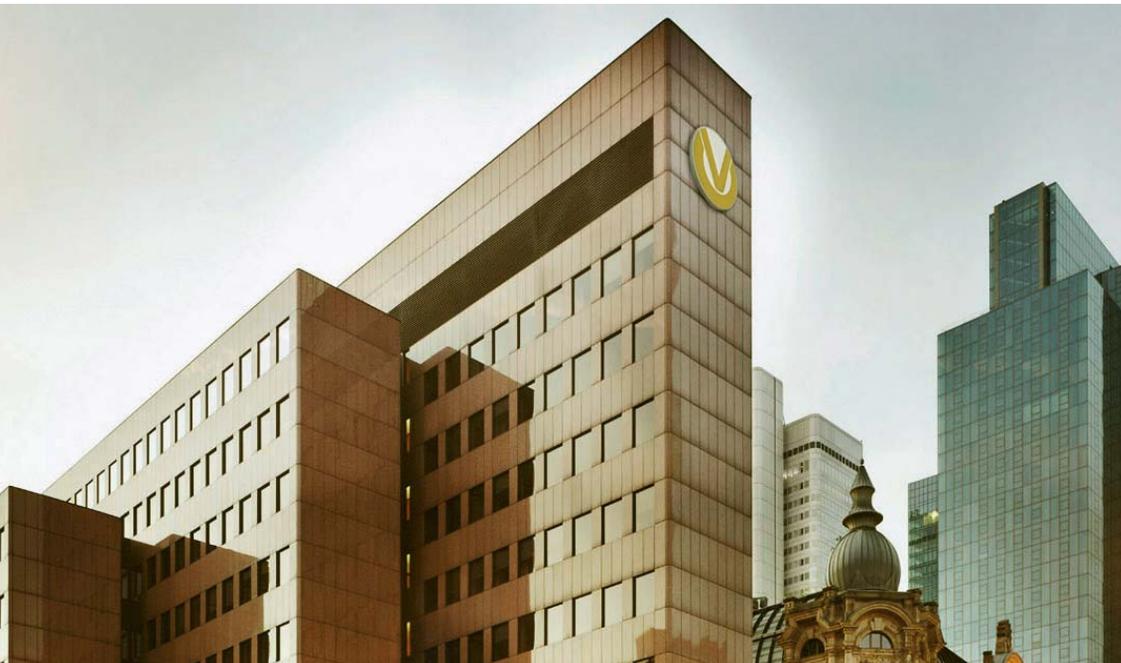
## Die Deutsche Vermögensberatung: Deutschlands führender Finanzdienstleister

Seit ihrer Gründung im Jahr 1975 ist die Deutsche Vermögensberatung ein inhabergeführtes Familienunternehmen. Mit über 3.400 Direktionen und Geschäftsstellen sind wir der größte und bedeutendste eigenständige Finanzvertrieb. Unsere Vermögensberater betreuen, begleiten und beraten über 6 Millionen Kunden rund um die Themen Finanzen, Vorsorge und Absicherung.

Durch eine enge und kontinuierliche Zusammenarbeit mit starken Partnern aus der Bank- und Versicherungswirtschaft, eine professionelle und innovative Vertriebsunterstützung sowie ein vorbildliches und umfassendes Aus- und Weiterbildungssystem

schaffen wir optimale Voraussetzungen für den Erfolg unserer Vermögensberater.

Zahlreiche Auszeichnungen und Testsiege zeigen: Unsere Produkte wie auch die Beratungs- und Servicequalität helfen unseren Kunden, in finanziellen Angelegenheiten die richtigen Entscheidungen zu treffen und ihre individuellen finanziellen Ziele zu erreichen.



Die Zentrale der Deutschen Vermögensberatung in der Finanzmetropole Frankfurt

## Das Unternehmensleitbild der Deutschen Vermögensberatung

### 1. Vision

#### Vermögensberatung. Das sind wir!

Der Begriff Vermögensberatung soll in Deutschland untrennbar mit der Deutschen Vermögensberatung verbunden sein und der Beruf des Vermögensberaters im Ansehen der Bevölkerung an den des Hausarztes herangeführt werden.

### 2. Mission

#### Vermögensaufbau für jeden!

Die Deutsche Vermögensberatung hilft Menschen aller Bevölkerungsschichten, in finanziellen Angelegenheiten die richtigen Entscheidungen zu treffen. Jeder Kunde erhält die für ihn beste Beratung und ein individuell zugeschnittenes Angebot.

### 3. Werte

#### leistungsorientiert

Bedeutung für Vermögensberater:  
Wir fördern Leistung, unternehmerische Freiheit und Eigenverantwortung. Unser transparentes Aufstiegs- und Vergütungsmodell bietet jedem Vermögensberater chancengleiche Karriere-möglichkeiten – unabhängig von Geschlecht, Alter oder Herkunft.

Bedeutung für unsere Kunden:  
Wir helfen unseren Kunden, mittel- bis langfris-tig Top-Ergebnisse bei der Vermögenssicherung und -mehrung zu erzielen: mit einer umfassenden und branchenübergreifenden Beratung für alle Bevölkerungsschichten. Wir berücksichtigen systematisch sämtliche Kundenbedürfnisse und entwickeln auf dieser Basis individuell zugeschnittene Konzepte.

#### menschlich

Bedeutung für Vermögensberater:  
Als modernes Familienunternehmen setzen wir auf den offenen Erfahrungsaustausch und menschliches Miteinander. Eine langfristige Zusammenarbeit und ein partnerschaftlicher Umgang sind die zentralen Leit motive unserer Berufsgemeinschaft.

Bedeutung für unsere Kunden:  
Wir handeln aus Verantwortung für unsere Kunden. Wir begleiten jeden Kunden kontinuierlich bei der Verwirklichung seiner individuellen finanziellen Ziele – völlig unab-hängig von der Höhe seines Vermögens.

#### stark

Bedeutung für Vermögensberater:  
Wir sind Deutschlands größte und bedeutendste eigenständige Vermögensberatung. Durch Part-nerschaften mit renommierten Produkthanbie-tern, eine professionelle Vertriebsunterstützung sowie ein vorbildliches Aus- und Weiterbildungs-system schaffen wir optimale Voraussetzungen für den Erfolg unserer Vermögensberater.

Bedeutung für unsere Kunden:  
Als Erfinder der Allfinanz sind wir der Inbegriff für Vermögensberatung. Über 6 Millionen Kunden, zertifizierte Top-Produkte sowie kontinuierliche Auszeichnungen unserer Ber-atungs- und Servicequalität durch unabhängige Institute sind eindrucksvolle Zeichen unserer einzigartigen Stärke.

# Die Deutsche Vermögensberatung führt regelmäßig die wichtigsten Karriere-Ratings an.

## Top Employers Institute bescheinigt: Top Arbeitgeber!

Die Deutsche Vermögensberatung lässt ihre Karrieremöglichkeiten regelmäßig durch führende Rating-Agenturen zertifizieren. Die wichtigsten Noten vergeben unter anderem Assekurata sowie das Top-Employers Institute.

Das Top Employers Institute verleiht seine Zertifizierung exklusiv nur an die besten Arbeitgeber. Als einziger Finanzvertrieb erhielt die Deutsche Vermögensberatung die Auszeichnung »Top Employer Deutschland 2016«. Dazu wurden unter anderem **Aufstiegs- und Karrierechancen, Aus- und Weiterbildung, berufliche Perspektiven, Vereinbarkeit von Familie und Beruf, soziale und finanzielle Leistungen für Vermögensberater sowie die Innovationsstärke und Unternehmenskultur geprüft**. In allen Kategorien erhielt die DVAG hervorragende Bewertungen.

Mit der Zertifizierung »Top Employer 2016« zählt die Deutsche Vermögensberatung erneut zum exklusiven Kreis der Unternehmen, die in der Personalentwicklung bundesweit Maßstäbe setzen.

## Assekurata urteilt: exzellent!

Assekurata hat sich als erste deutsche Ratingagentur auf die Qualitätsbeurteilung von Versicherungsunternehmen spezialisiert. Im Karriere-Rating prüft Assekurata die Karrieremöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven für Vermögensberater **in vier Kategorien: Vermittlerorientierung, Beratungs- und Betreuungskonzept, Wachstum, Finanzstärke**. Für die Bewertung der Unternehmensqualität werden die Ergebnisse der einzelnen Teilqualitäten zu einem Gesamturteil aggregiert.

Im aktuellen Rating wurden drei der vier untersuchten Teilbereiche mit »exzellent« und eine mit »sehr gut« bewertet. So erzielte die Deutsche Vermögensberatung 2015 mit dem Gesamturteil EXZELLENT zum achten Mal in Folge die Bestnote im Karriere-Rating!



Mehr Informationen dazu im Internet:  
[www.top-employers.com](http://www.top-employers.com)



Den kompletten Rating-Bericht zum Download gibt's im Internet: [www.dvag-karriere.de](http://www.dvag-karriere.de)

## Auszüge aus dem Assekurata Karriere-Rating

### Vermittlerorientierung

- > Die DVAG fördert Leistung, unternehmerische Freiheit und Eigenverantwortung.
- > Klar strukturiertes, transparentes Karrieremodell bietet jedem Vermögensberater die gleichen Aufstiegschancen – unabhängig von Geschlecht, Alter oder Herkunft.
- > Erfolge belohnt die DVAG durch stetig ansteigende Vergütungs- und Sonderleistungen.
- > Darüber hinaus werden hauptberufliche Vermögensberater und deren Familien umfassend bei der Altersvorsorge und der privaten Risikoversicherung unterstützt.

### Beratungs- und Betreuungskonzept

- > Das professionelle Betreuungskonzept der DVAG ist vorbildlich, die DVAG ist der Pionier der Allfinanz-Beratung.
- > Vermögensberater profitieren insbesondere von ausgezeichneten und innovativen Beratungslösungen im Marketing- und IT-Bereich (z. B. durch iPad und spezielle Vermögensberater-Apps).
- > Seit vielen Jahren bestehende Partnerschaften mit etablierten Produktgebern schaffen Kontinuität und Vertrauen bei Vermögensberatern und Kunden und erlauben einmalige Angebote.
- > Exklusive Produkte, die es nur bei der DVAG gibt.
- > Die DVAG fördert den steten Erfahrungsaustausch mit erfolgreichen Kollegen in exklusiven, firmeneigenen Resorts im In- und Ausland.

### Wachstum

- > 70 Millionen Euro investierte der DVAG-Konzern im Jahr 2014 in die Qualifikation und Weiterentwicklung der Vermögensberater.
- > Die Schulungen und Weiterbildungen sind zielführend auf die Bedürfnisse der Vermögensberater ausgerichtet und können von diesen zeitlich und räumlich flexibel genutzt werden.
- > Berufsanfängern bietet die DVAG einzigartige Einstiegs- und Ausbildungsmöglichkeiten: Abiturienten können an der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) im dualen Studiengang Betriebswirtschaft zeitgleich vier Abschlüsse erwerben.

### Finanzstärke

- > Der Umsatzerlöse der DVAG liegen seit einigen Jahren konstant über der Marke von 1 Milliarde Euro.
- > Die DVAG verfügt über eine ausgezeichnete Eigenkapitalquote zur Absicherung von Risiken.
- > Die Ertragslage der DVAG befindet sich durch umsichtige Geschäftspolitik seit Jahrzehnten auf einem exzellenten Niveau.

# Unterschied zwischen Vermögensberatung, Bank und Sparkasse.

## Genauer hinschauen lohnt sich

Wer in der Bank arbeitet, kennt die Arbeit eines Vermögensberaters meist nur vom Hörensagen. Hinzu kommt, dass die Vermögensberatung häufig noch mit alten Vorurteilen besetzt ist und viele Beratungstalente auch deshalb den Beruf des Ver-

mögensberaters vielleicht zu vorschnell ausschließen. Die folgenden Top-Ten geben einen Überblick über die wichtigsten Unterschiede zwischen einem Bankangestellten und einem Vermögensberater.

1. Kundenorientierte Beratung anstelle von Produktverkauf
2. Unternehmerische Freiheit anstelle von Verkaufsdruck und Zeitvorgaben
3. Eigenverantwortung statt Gängelung und Anweisungen
4. Honorierung von Leistung anstelle von eingefrorenen Gehältern
5. Absolute Transparenz bei Einkommen und Karriere anstelle von »Beziehungen«
6. Wachstum und Aufbau anstelle von Filialschließungen und Kündigungen
7. Mitarbeiter führen, fordern und fördern anstelle von Verkaufsvorgaben
8. Gemeinschaft und Familie anstelle der strikten Trennung von Beruf und Familie
9. Wir denken nicht in Quartalsberichten, sondern in Generationen
10. Die Chance, ein eigenes Unternehmen aufzubauen anstelle eines Lebens als Angestellter

## Unsere Partnergesellschaften:



### Banken und Bausparkassen

#### Inland:

Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG, Frankfurt am Main  
 Deutsche Bausparkasse Badenia AG, Karlsruhe  
 Commerzbank AG, Frankfurt am Main  
 Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG, München  
 SEB Bank AG, Frankfurt am Main  
 DSL Bank, Bonn – Ein Geschäftsbereich der Deutsche Postbank AG

#### Österreich:

UniCredit Bank Austria AG, Wien  
 BAWAG P.S.K. Bank für Arbeit und Wirtschaft und Österreichische Postsparkasse AG, Wien  
 Generali Bank AG, Wien  
 Vorarlberger Landes- und Hypothekbank AG, Bregenz  
 Dornbirner Sparkasse Bank AG, Dornbirn  
 Salzburger Landes-Hypothekbank AG, Salzburg  
 Sparkasse Bregenz Bank AG, Bregenz  
 Sparkasse Kufstein, Tiroler Sparkasse von 1877, Kufstein  
 Sparkasse der Stadt Feldkirch, Feldkirch  
 Sparkasse der Stadt Kitzbühel, Kitzbühel  
 Sparkasse Schwaz AG, Schwaz  
 Volksbank Vorarlberg e.Gen., Rankweil  
 Oberbank AG, Linz  
 S Wohnfinanzierung Beratungs GmbH, Wien  
 Tiroler Sparkasse Bankaktiengesellschaft Innsbruck, Innsbruck

#### Schweiz:

Bank Zweiplus AG  
 Bank COOP AG  
 Credit Suisse AG  
 UBS AG  
 Verwaltungs- und Privat-Bank AG

### Investmentgesellschaften

#### Inland:

DWS Investment GmbH, Frankfurt am Main  
 DWS Investment S.A. Luxembourg, Sennigerberg  
 Allianz Global Investors  
 Kapitalanlagegesellschaft mbH, Frankfurt am Main  
 Generali Investments Deutschland  
 Kapitalanlagegesellschaft mbH, Köln  
 SEB Investment GmbH, Frankfurt am Main  
 RREEF Investment GmbH, Frankfurt am Main  
 Allianz Global Investors Luxembourg S.A.

#### Österreich:

Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH, Frankfurt am Main  
 Allianz Global Investors Luxembourg S.A.  
 Bank Austria Real Invest GmbH, Wien  
 DWS Investment GmbH-Gruppe, (Frankfurt am Main, Luxemburg, Wien)  
 Pioneer Investments Austria GmbH, Wien

#### Schweiz:

DWS Investments Schweiz, Zürich  
 DWS Schweiz GmbH, Zürich

### Versicherungsgesellschaften

#### Inland:

AachenMünchener Lebensversicherung AG, Aachen  
 AachenMünchener Versicherung AG, Aachen  
 Generali Deutschland Pensionskasse AG, Aachen  
 Advocard Rechtsschutzversicherung AG, Hamburg  
 Central Krankenversicherung AG, Köln

#### Österreich:

Generali Versicherungs AG, Wien

#### Schweiz:

Assura SA  
 CONCORDIA Schweizerische Kranken- und Unfallversicherung AG  
 CSS Versicherungsgruppe  
 Generali Schweiz Holding AG  
 Groupe Mutuel, Association d'assureurs  
 ÖKK Kranken- und Unfallversicherungen AG  
 PAX Schweizerische Lebensversicherungs-Gesellschaft  
 Sanitas Grundversicherungen AG  
 SWICA Gesundheitsorganisation  
 Visana Krankenversicherung / Visana Versicherung AG

# Es kann sich auch für Sie lohnen, uns näher kennen zu lernen.

## Das bieten wir:

- > die berufliche Sicherheit in die eigene Hand nehmen und nicht von anderen abhängig sein
- > Aufstiegs- und Karriereöglichkeiten selbst bestimmen
- > im Mittelpunkt beim Kunden zu stehen
- > für seine Leistung Beachtung und Anerkennung erfahren
- > die beruflichen Leistungen in der Vergangenheit werden zu einer steigenden Einkommensquelle für die Zukunft
- > das Einkommen so zu steigern, dass Ziele und Wünsche Wirklichkeit werden

Ihr Vermögensberater:

Luca Pilling

Mergenthalerallee 77, 65760 Eschborn

Luca.Pilling@dvag.de

Mobil: 0152 5534 2782



*Früher an  
Später denken!*  
**Deutsche  
Vermögensberatung**

[www.dvag.de](http://www.dvag.de)

Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft · DVAG

D-60634 Frankfurt am Main · Telefon 069 2384-0 · Telefax 069 2384-185