

Eine Ausbildung, die sich doppelt lohnt.

Kaufmann/-frau
für Versicherungen
und Finanzen (IHK)

Vermögensberater/-in
DBBV



Deutsche
Vermögensberatung
Vermögensaufbau für jeden!

Die duale Ausbildung – 2 anerkannte Berufsabschlüsse in 3 Jahren

Als Vermögensberater wählen Sie eine Aufgabe mit Verantwortung: Sie unterstützen Ihre Kunden dabei, sich abzusichern und für später vorzusorgen.

- > Sie erlernen zwei Berufe in einer Ausbildung: Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen (IHK) und Vermögensberater/-in DBBV (Deutsches Berufsbildungswerk Vermögensberatung).
- > Sie erhalten eine Ausbildungsvergütung und haben hervorragende Zusatzverdienstmöglichkeiten über Provisionseinnahmen.
- > Sie nehmen an überregionalen Qualifizierungsmaßnahmen der Zentrale der Deutschen Vermögensberatung teil.

- > Sie legen die Basis für eine erfolgreiche Tätigkeit in der Finanzdienstleistungsbranche mit der Option einer selbstständigen Tätigkeit.

Starten Sie als Vermögensberater/-in von der Position des Marktführers der eigenständigen Finanzvertriebe in Deutschland.

Informieren Sie sich auch über unser Studienangebot zum Bachelor in Betriebswirtschaft, Schwerpunkt Finanzvertrieb (FHDW).



Vermögensberater – ein Beruf mit Zukunft

Vermögensberater helfen ihren Kunden, ihre Ziele und Wünsche zu verwirklichen und steuerliche Vorteile sowie staatliche Subventionen zu erschließen. Mit einer exzellenten Ausbildung, den langfristig hervorragenden Marktaussichten und der Vertriebsunterstützung der Deutschen Vermögensberatung sind die Chancen für beruflichen Erfolg, attraktives Einkommen und für die Übernahme unternehmerischer Verantwortung ausgezeichnet.



Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen (IHK)

- > Die Ausbildung besteht aus der Kombination von praktischem Lernen in den Direktionen und Geschäftsstellen der Deutschen Vermögensberatung und dem Lernen an der Berufsschule.
- > Sie erfahren und lernen alles über Vorsorge-, Versicherungs- und Finanzprodukte sowie über den Vertrieb von Vorsorge-, Versicherungs- und Finanzprodukten Ihrer Bestands- und Neukunden.
- > Ein weiterer Schwerpunkt bilden die Themen Schaden- und Leistungsmanagement und Ihre individuelle Beratungs- und Verkaufskompetenz.
- > Mit der Zielsetzung einer individuellen Bedarfsanalyse des Kunden im Hinblick auf Versicherungsschutz und Vermögensanlage lernen Sie die Erarbeitung und das Unterbreiten von Angeboten bis zum Abschluss von Verträgen.
- > Marketing, Risikomanagement, sowie team- und prozessorientiertes Arbeiten sind weitere Inhalte dieser Ausbildung.
- > Sie werden zur Vorbereitung auf die Zwischen- und Abschlussprüfungen der IHK zu intensiven und zielorientierten Crashkursen eingeladen und erleben die Lernatmosphäre in unserem Zentrum für Vermögensberatung.

Ausbildungsvergütung

Richtwert für die monatliche Ausbildungsvergütung (brutto) laut Tarifvertrag für das Versicherungsvermittler-Gewerbe (je nach IHK-Bezirk unterschiedlich)

> 1. Jahr	ca. 693 €
> 2. Jahr	ca. 751 €
> 3. Jahr	ca. 819 €





Vermögensberater/-in DBBV

- > Im Mittelpunkt steht die Vermittlung unterschiedlicher Produkte des Finanz- und Geldmarktes entsprechend dem Konzept der Allfinanz: „Alles aus einem Kopf!“.
- > Sie erstellen Vermögensanalysen, sprechen Empfehlungen für Anlagen aus und vermitteln die entsprechenden Verträge.
- > Als Vermögensberater/-in vermitteln Sie Ihre Empfehlungen klar und verständlich.
- > Um stets auf dem aktuellen Stand des Finanzmarktes zu sein, bilden Sie sich ständig weiter.
- > Dabei sind Vermögensaufbau und Vermögensabsicherung die zentralen Themen.
- > Für Ihre Kunden sind Sie vertrauensvoller Helfer und Ratgeber in allen Geld- und Vermögensfragen. Dabei geht es weniger um einmalige Kontakte, sondern vielmehr um die langfristige Betreuung und Beratung von Kunden.
- > Sie übernehmen Verantwortung für die wirtschaftliche Existenz und finanzielle Zukunft Ihrer Kunden.
- > Sie bauen Ihr eigenes Unternehmen auf und führen Mitarbeiter.



Ich konnte vom ersten Tag meiner Ausbildung an die Tätigkeit des Vermögensberaters hautnah erleben. Es macht mir Spaß, mit Menschen zu arbeiten und Teil eines Teams zu sein. Zwei Abschlüsse in einer Ausbildung und das noch in einer Wachstumsbranche - was will man mehr?!

Stefanie Schmidt, Auszubildende

Ihre Perspektiven: zwei Wege, zwei Chancen

- > **Berater in der Praxis**
Sie setzen Ihr umfangreiches Fachwissen zum Wohl Ihrer Kunden ein. In der Kundenbetreuung bauen Sie sich einen eigenen Kundenstamm auf.
- > **Manager im Unternehmen**
Falls Sie Führungsqualitäten besitzen, ist unsere Management-Karriere das Richtige für Sie. Als selbstständiger Unternehmer betreuen und leiten Sie eine Gruppe von Vermögensberatern.

Voraussetzungen



- > Sie haben Interesse am Thema Finanzen, möchten unternehmerisches Denken und Handeln lernen, selbstständig und prozessorientiert arbeiten und können sich eine Tätigkeit im Außendienst gut vorstellen.
- > Sie sind mindestens 18 Jahre alt.
- > Sie haben einen guten Schulabschluss: mittlere Reife, höhere Handelsschule, Berufskolleg, Fachhochschulreife oder Abitur.
- > Darüber hinaus verfügen Sie über soziale Kompetenz, sind flexibel und engagiert. Sie haben Freude am Kontakt mit Menschen und möchten in einem interessanten Beruf erfolgreich vorankommen.
- > Sie besitzen einen Pkw-Führerschein.
- > Sie haben Freude im Umgang mit Zahlen und Themen der Wirtschaft.

Starten Sie durch

- > Haben Sie die Vorteile der dualen Ausbildung der Deutschen Vermögensberatung überzeugt? Dann profitieren Sie doppelt und bewerben Sie sich bei Ihrem Vermögensberater der Deutschen Vermögensberatung.



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

Ihr Vermögensberater

Luca Pilling

Mergenthalerallee 77, 65760 Eschborn

Luca.Pilling@dvag.de

Mobil: 0152 5534 2782

www.dvag.de

Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft · DVAG
D-60634 Frankfurt am Main · Telefon 069 2384-0 · Telefax 069 2384-185