

RATINGBERICHT

Folgerating 2017

Deutsche Vermögensberatung Bank AG

Karriere-Rating Eigenständiger Finanzvertrieb

Köln, September 2017

HR GUT ZUFRIEDEN
 LEND GUT EXZELLE
 ELLENT SEHR GUT
) GUT EXZELLENT S

Folgerating 2017

Deutsche Vermögensberatung Bank AG

UNTERNEHMEN

Deutsche Vermögensberatung Bank AG

Rotenturmstrasse 16-18

A – 1010 Wien

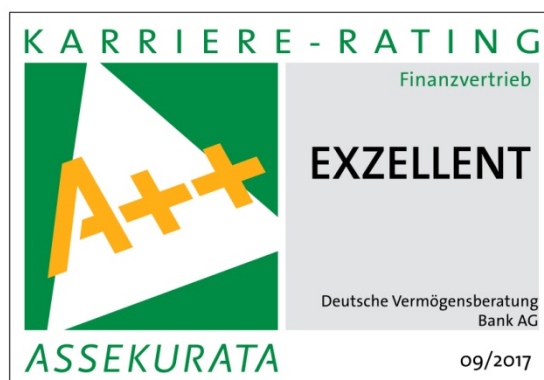
Telefon: 0043 (1) 720 50 55 - 0

Telefax: 0043 (1) 720 50 48

E-Mail: dvag-oesterreich@dvag.com

RATING

Die Deutsche Vermögensberatung Bank AG (im Folgenden als DVAG Bank abgekürzt) erfüllt die Qualitätsanforderungen an die Karrierechancen aus der Perspektive der Vermittler nach Ansicht der ASSEKURATA Solutions GmbH exzellent. Assekurata vergibt der DVAG Bank hierfür das Rating A++.



Das Gesamtergebnis setzt sich aus folgenden Einzelergebnissen zusammen, die mit unterschiedlicher Gewichtung in die Bewertung eingehen:

Die Teilqualitäten		Gewicht [%]
Vermittlerorientierung	exzellent	40
Beratungs- und Betreuungskonzept	exzellent	20
Finanzstärke	exzellent	20
Wachstum	gut	20



Folgerating 2017

Deutsche Vermögensberatung Bank AG

UNTERNEHMENS PORTRAIT

Neben dem Qualitätsurteil ist eine Reihe von Unternehmensmerkmalen entscheidend dafür, ob ein Finanzvertrieb ein attraktiver Vertriebspartner für Vermittler ist.

Geschäftsgebiet

Die Geschäftstätigkeit der DVAG Bank umfasst das gesamte österreichische Bundesgebiet.

Kundengruppen

Die DVAG Bank ist spezialisiert auf Geschäfte mit Privatkunden. Die Vermögensberater des Unternehmens betreuen ihre Kunden im Rahmen einer branchenübergreifenden Vermögensplanung.

Geschäftsgegenstand

Die Geschäftstätigkeit der DVAG Bank umfasst den Betrieb von Bankgeschäften, eingeschränkt auf die Vermittlung von Einlagen und Krediten, die Vermögensberatung, die Beratung und Vermittlung in Bezug auf Finanzinstrumente, Bausparverträge sowie die Vermittlung von Versicherungsprodukten. Dabei arbeitet das Unternehmen mit zum Teil exklusiven Produktpartnern zusammen. Im Versicherungsbereich ist dies beispielsweise die Generali Versicherung AG Wien.

Konzernstruktur

Die DVAG Bank ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Deutschen Vermögensberatung AG (DVAG) mit Sitz in Frankfurt am Main. Mehrheitsaktionär dieser Gesellschaft ist die Deutsche Vermögensberatung Holding GmbH. Die Geschäftsführung der Holding setzt sich aus Dipl.-Kfm. Reinfried Pohl und Andreas Pohl zusammen. Die DVAG ist ein börsenunabhängiges Familienunternehmen.

Größe

Die DVAG Bank erzielte im Geschäftsjahr 2016 Umsatzerlöse in Höhe von rund 22,3 Mio. Euro. Das Unternehmen arbeitete nach eigenen Angaben zum Ende des Jahres 2016 mit knapp 320 hauptberuflichen Vermögensberatern zusammen.

Vorstand

Andreas Pohl, Dipl.-Kfm. Reinfried Pohl, Hans-Theo Franken, Franz Veigl

Aufsichtsrat

Dr. Manfred Ton (Vorsitzender), Heinrich Friedrich Bohl, Engelbert Jandl, Dr. Franz Frauwallner



Folgerating 2017

Deutsche Vermögensberatung Bank AG

VERMITTLERORIENTIERUNG

Assekurata bewertet die Teilqualität Vermittlerorientierung bei der DVAG Bank mit der Note exzellent.

Innerhalb der Teilqualität Vermittlerorientierung untersucht Assekurata die Rahmenbedingungen und Unterstützungsleistungen, die das Unternehmen seinen Vermittlern bietet. Die Analysten untersuchen beispielsweise die beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten oder die Vergütungsvereinbarungen. Des Weiteren werden Aus- und Weiterbildungsangebote, die IT- und Marketingunterstützung sowie ergänzende Leistungen zur Unterstützung der Vertriebstätigkeit unter die Lupe genommen.

Einkommens- und Karrierechancen

Die DVAG Bank verfügt über exzellente Karrierechancen. So bietet das etablierte Karriere- und Vergütungsmodell mit objektiv messbaren Aufstiegskriterien den Vermögensberatern eine transparente Planungsgrundlage für ihre Karriere. Dabei stehen die leistungsbezogenen Kriterien im Einklang mit der erfolgsorientierten Philosophie des Unternehmens. Neben den quantitativen Kriterien beinhalten die Aufstiegsbedingungen auch qualitative Anforderungen. Beispielsweise sieht der Karriereweg bei der DVAG Bank eine persönliche und fachliche Weiterbildung vor, bei der das Unternehmen seine Vermögensberater umfangreich unterstützt.

Die DVAG Bank bietet sowohl erfahrenen Vermögensberatern und Branchenkennern als auch Interessenten ohne Vorkenntnissen oder Vertriebs Erfahrung in der Finanzdienstleistungsbranche eine Karriereperspektive. Der Einstieg erfolgt dabei regelmäßig über den Zweitberuf. Ohne ihre bisherige Tätigkeit aufgeben zu müssen, können Interessenten so zunächst einmal testen, ob ihnen das berufliche Umfeld und die Tätigkeit zusagen. Im nachfolgenden Hauptberuf können die Berater zwischen zwei Tätigkeitsschwerpunkten wählen. Die „Berater-Karriere“ bietet dabei den Vermögensberatern, die sich auf die Kundenberatung und -betreuung fokussieren wollen, Aufstiegsmöglichkeiten innerhalb der Praxisstufen. Die „Manager-Karriere“ hingegen zielt auf die Rekrutierung und Führung von Vermögensberatern ab und sieht innerhalb von sieben hauptberuflichen Karrierestufen die Beförderung vom Agenturleiter bis hin zur eigenen Direktion vor.

Bei exzellenten Aufstiegschancen bietet die DVAG Bank ihren Vermögensberatern zugleich attraktive finanzielle Bedingungen. Neben der Grundvergütung, die mit jeder Beförderung entsprechend steigt, wirbt der Finanzvertrieb mit attraktiven monetären Sonder- und Versorgungsleistungen. Beispielsweise erhalten die Vermögensberater nach dem Einstieg in den Hauptberuf in den ersten 36 Monaten ihrer Tätigkeit einen sogenannten Existenzgründer-Bonus. Dieser soll den Start in den Hauptberuf finanziell erleichtern. Zudem bonifiziert das Unternehmen unter anderem überdurchschnittliche Erfolge im Neugeschäft, eine nachhaltige Kundenbetreuung sowie die erfolgreiche Einarbeitung und Ausbildung neuer Vertriebspartner. Darüber hinaus unterstützt die DVAG Bank ihre hauptberuflichen Ver-



Folgerating 2017

Deutsche Vermögensberatung Bank AG

mögensberater und deren Familien unverändert umfassend bei der Alters- und der privaten Risikoversorge.

Vertriebsunterstützung

Neben den Entwicklungsmöglichkeiten bezogen auf den Karrierestatus und die Vergütung hängt der berufliche Erfolg der Vermögensberater nach Auffassung von Assekurata auch von der Qualität der Vertriebsunterstützung ab. Obgleich es sich bei den Vermittlern um selbständige Vermögensberater handelt, bietet die DVAG Bank als Service- und Betreuungsgesellschaft zahlreiche Unterstützungsleistungen an, um den Einzelnen in seinem beruflichen Erfolg zu fördern.

Die Vertriebsunterstützung, die in hohem Maße auf die tägliche Beraterpraxis der Vertriebsorganisation ausgerichtet ist, zählt zu den Kernkompetenzen der DVAG Bank. Dementsprechend erhalten die Vermögensberater unter anderem eine umfangreiche fachliche Unterstützung und Informationsversorgung. Dabei legt das Unternehmen großen Wert auf einen engen Kontakt zwischen Management und Vertrieb sowie den Erfahrungsaustausch der Vermögensberater untereinander. Auf zahlreichen Veranstaltungen, gemeinsamen Schulungsreisen und Roadshows gibt die DVAG Bank ihren Beratern Impulse zu verschiedenen Vertriebsthemen sowie die Möglichkeit, sich untereinander auszutauschen. Einen hohen Stellenwert genießt die Einbindung erfahrener Vermögensberater in die Vertriebsunterstützung. Hierüber sollen erfolgreiche Vertriebskonzepte und Praxistipps einzelner Vermögensberater in den Vertrieb transportiert werden.

Ferner profitieren die Vermögensberater von einem umfassenden dezentralen Marketing, welches in Verbindung mit der IT-Unterstützung ein ausgesprochenes Qualitätsmerkmal des DVAG-Konzerns darstellt. Die DVAG Bank bietet ihren Beratern für die Kundengewinnung ein breites Angebot an Serviceleistungen sowie verschiedene Hilfen für den Organisationsaufbau und internen Informationsaustausch. Unter anderem verfügt die firmeninterne Informationsplattform VB Infonet über ein Tool, das die einfache und moderne Kommunikation innerhalb der Direktionen ermöglicht. Zugleich hat die DVAG Bank ihren Werbemittelkatalog und ihre Verkaufsförderungsmaterialien angepasst und modernisiert. Die vielfältigen Hilfestellungen seitens der Zentrale in Form von transparenten und anschaulichen Broschüren unterstützen die Berater in der Durchführung von Beratungsgesprächen, der Akquisition von Kunden und der Anbindung von Beratern.



Folgerating 2017

Deutsche Vermögensberatung Bank AG

Aus- und Weiterbildung

Zur Bewertung der Aus- und Weiterbildung betrachten die Analysten die fachliche, die Verkaufs- und die Managementausbildung einer Vertriebsorganisation sowie die Rahmenbedingungen der Angebote. Insgesamt stellt die DVAG Bank ihren Beratern in allen Bereichen ein sehr umfangreiches Angebot zur Verfügung.

Die Breite und Verfügbarkeit der Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen der DVAG Bank sowie die Qualität der angebotenen Unterlagen befinden sich auf einem ausgesprochen hohen Niveau. Die DVAG Bank stellt insbesondere die Entwicklung und Ausbildung der jungen hauptberuflichen Vermögensberater gezielt in den Mittelpunkt, indem das Unternehmen neben einer hohen fachlichen Qualifikation die Stärkung der Persönlichkeit fokussiert. Über ein zielführend ausgestaltetes, einheitliches Ausbildungssystem bietet die DVAG Bank Berufsanfängern die Möglichkeit, ihr Wissen im Sinne der Allfinanzberatung kontinuierlich auszubauen und zu vertiefen. Im Rahmen des Ausbildungskonzeptes steht den Berufsanfängern neben einem umfassenden zentralen Einführungsseminar, zu dem auch die Lebenspartner mit eingeladen werden, auch eine entsprechende Seminarreihe zum Training ihrer Persönlichkeits- und Beratungskompetenz offen. Insgesamt ist dabei die berufsbegleitende Ausbildungssystematik durch den Wechsel zwischen zentralen Veranstaltungen und einer dezentralen Begleitung in den jeweiligen Direktionen und Geschäftsstellen in hohem Maße auf die Vertriebstätigkeit der Vermögensberater ausgerichtet, so dass auch während der Qualifizierung die Nähe zur Beraterpraxis sichergestellt wird. Mit den regionalen Existenzgründer-Seminare, bei denen unter anderem die individuelle Karriereförderung, die Umsatz- und Terminplanung sowie Vertriebskonzepte besprochen werden, erhalten die Berufsanfänger eine zielführende Hilfestellung beim Start in die selbstständige Tätigkeit. Zudem profitieren die angehenden Berater im Hinblick auf die Prüfungen zum Versicherungsagenten und gewerblichen Vermögensberater von einer ausgezeichneten Prüfungsvorbereitung durch die DVAG Bank, die unter anderem eine E-Learning-Prüfungstool oder auch eine Prüfungssimulation beinhaltet.

Die DVAG Bank hat zur Veranschaulichung ihres Ausbildungssystems neue Broschüren entworfen, deren Inhalte an die jeweilige Zielgruppe der Haupt- und Nebenberufler sowie der Ausbilder ausgerichtet sind. Angehende Vermögensberater erhalten mit diesen Unterlagen einen gesamthaften Überblick hinsichtlich der relevanten Themen und nützliche Hilfestellung für den Berater-Alltag. Der hohe Stellenwert der Beraterqualifikation innerhalb der DVAG Bank zeigt sich auch in den Investitionen in die Aus- und Weiterbildung. Im Geschäftsjahr 2016 hat das Unternehmen insgesamt 1,3 Mio. Euro für diesen Bereich aufgewendet.



Folgerating 2017

Deutsche Vermögensberatung Bank AG

BERATUNGS- UND BETREUUNGSKONZEPT

Die Teilqualität Beratungs- und Betreuungskonzept bewertet Assekurata mit exzellent.

Die Hauptaufgabe der Vermittler ist die Beratung und Betreuung von Neu- und Bestandskunden. Dabei stellen das Beratungs- und das Betreuungskonzept des Unternehmens gemeinsam mit der angebotenen Produktpalette die Grundlage für die erfolgreiche Tätigkeit eines Vermittlers dar. Assekurata betrachtet daher die Beratungs- und Betreuungsinstrumente sowie die Unterstützungsleistungen, die die DVAG Bank ihren Vermögensberatern anbietet.

Die DVAG Bank stellt ihren Vermögensberatern ein umfangreiches Beratungskonzept zur Verfügung, das auf die spartenübergreifende Beratungsphilosophie des Unternehmens ausgerichtet ist. Unverändert können die Berater auf einen standardisierten und ganzheitlichen Beratungsprozess zurückgreifen und erhalten eine optimale Unterstützung in allen Phasen der Kunden-Berater-Beziehung, vom ersten Kontaktgespräch bis hin zur späteren laufenden Betreuung. Die Passgenauigkeit zwischen Ausbildungssystematik und der Beratungsphilosophie schafft dabei die grundlegenden Voraussetzungen dafür, dass angehende Vermögensberater nach Erlangen der Gewerbevoraussetzung ihre Kunden zeitnah und eigenständig beraten können. Dementsprechend erlernen bereits nebenberufliche Berufsstarter das für die ersten praktischen Schritte notwendige Fachwissen und setzen dieses anschließend in der Kundenberatung um. Dabei sieht das Einarbeitungskonzept der DVAG Bank vor, dass die Berufseinsteiger in der Ausbildung eng von erfahrenen Beratern begleitet und unterstützt werden. Hierzu zählt unter anderem auch die gemeinsame Kundenberatung sowie die Vor- und Nachbereitung der Gespräche.

Darüber hinaus können die Vermögensberater in der Kundenberatung und -betreuung auf vielfältige Unterstützungsleistungen zurückgreifen. Die von der DVAG Bank zur Verfügung gestellten Arbeitsmaterialien beziehungsweise Instrumente sind sehr umfangreich und umfassen nicht nur haptisches Prospektmaterial und Gesprächsleitfäden, sondern auch moderne Imagefilme, Präsentationen sowie iPads nebst entsprechender Applikationen. Als besonders zielführend bewertet Assekurata die einheitliche und hochwertige Aufmachung der Papierunterlagen und der Beratungssoftware. Mit dem iPad als Beratungswerkzeug schafft das Unternehmen zudem eine sehr gute Voraussetzung für eine effiziente Beratungs- und Betreuungsarbeit. Durch die technische Verknüpfung mit der Kundendatenbank ermöglichen die iPads eine ortsungebundene und flexible Beratung sowie Betreuung der Kunden. Zudem erleichtert die Einbindung der elektronischen Unterschrift die Kundenberatung, da bei Anwendung sämtlicher technischer Hilfen ein medienbruchfreier Beratungsprozess möglich ist.



Folgerating 2017

Deutsche Vermögensberatung Bank AG

FINANZSTÄRKE UND WACHSTUM

Die Beurteilung der Finanzstärke und Wachstumssituation dient als Indikator und Messgröße für die Nachhaltigkeit und Attraktivität der Vertriebsorganisation im Markt. Aus Sicht von Assekurata ist die dauerhafte Verlässlichkeit des Unternehmens ein wichtiger Aspekt, den Vermittler bei der Auswahl berücksichtigen sollten. Zur Beurteilung der Finanzstärke analysiert Assekurata daher auf Basis interner und externer Daten die Sicherheits- und Erfolgslage des Unternehmens. Die Wachstumssituation wird sowohl bezogen auf den Endkunden (Betrachtung des Provisionsvolumens und der kundenbezogenen Wachstumssituation) als auch auf den Vermittler (Zuwachsrate und Fluktuation der Außendienstpartner) bewertet. Ferner werden die zukünftigen Wachstumspotenziale vor dem Hintergrund des Branchenumfelds und der Unternehmenspolitik betrachtet.

Im Prüfpunkt Finanzstärke bestätigt die DVAG Bank die insgesamt exzellente Beurteilung.

Die Risikosituation wird unter anderem durch Umsatz-, Fluktuations- und Stornorisiken bestimmt. Die Beurteilung der quantitativen Sicherheit erfolgt über Sicherheitsmittel, die primär zur Bedeckung der Risiken zur Verfügung stehen. Im Geschäftsjahr 2016 konnte die DVAG Bank ihre Kapitalausstattung sowohl absolut gesehen als auch prozentual gegenüber dem Vorjahr steigern. Mit einem Eigenkapital von insgesamt 24,3 Mio. Euro erzielte das Unternehmen eine bilanzielle Eigenkapitalquote von 67,55 % (2015: 65,63 %). Damit beträgt der Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital unverändert mehr als zwei Drittel, was die finanzielle Stabilität des Unternehmens unterstreicht. Bezogen auf den Vierjahreszeitraum 2013 bis 2016 ergibt sich eine ähnlich hohe durchschnittliche bilanzielle Eigenkapitalquote in Höhe von 67,31 % (2012 bis 2015: 66,86 %). Gestärkt wird dieses Urteil durch einen zusätzlichen Sicherheitsfaktor basierend auf der Konzernzugehörigkeit beziehungsweise der exzellenten Sicherheitslage der Muttergesellschaft (siehe DVAG-Karriere-Rating 2017).

Die Bewertung der Erfolgslage des Unternehmens erfolgt unter anderem anhand der Betrachtung der EBIT-Marge und der Umsatzrendite vor Steuern. Dabei untersucht Assekurata die Kennzahlen auf Basis eines trendgewichteten Vierjahresdurchschnitts. So werden Entwicklungen aus jüngeren Geschäftsjahren über die höhere Gewichtung stärker berücksichtigt als bei einer arithmetischen Durchschnittsbildung. In Bezug auf die Erfolgskennzahlen weist die DVAG Bank hervorragende Werte aus.

Im trendgewichteten Durchschnitt der Jahre 2013 bis 2016 beläuft sich die Umsatzrendite der DVAG Bank auf 15,61 % (2012 bis 2015: 17,01 %). Gemessen an der EBIT-Marge erzielt die Gesellschaft im gleichen Betrachtungszeitraum ein mittleres Kennzahlenergebnis von 14,96 % (2011 bis 2014: 16,12 %).



Folgerating 2017

Deutsche Vermögensberatung Bank AG

In der Teilqualität Wachstum bestätigt die DVAG Bank das gute Vorjahresurteil.

Im Geschäftsjahr 2016 hatte die DVAG Bank infolge der schwachen Wachstumssituation der gesamten Lebensversicherungsbranche auf dem österreichischen Markt einen Provisionsabrieb zu verkraften. Folglich reduzierte sich das Provisionsvolumen von 24,6 Mio. Euro (2015) auf 22,3 Mio. Euro (2016). Im trendgewichteten Vierjahresdurchschnitt (2013 bis 2016) erzielt die DVAG Bank damit eine Zuwachsrate von -0,06 %, die nach Ansicht von Assekurata unter Berücksichtigung des Rückgangs des gesamten Bestandsvolumen in der Lebensversicherung vergleichsweise angemessen ausfällt.

Im Gegensatz dazu hat sich die kundenbezogene Wachstumssituation der DVAG Bank unverändert positiv entwickelt. So konnte das Unternehmen im Beobachtungszeitraum 2013 bis 2016 sowohl die Vertrags- als auch die Kundenanzahl ausbauen. Der bewertungsrelevante trendgewichtete Kennzahlendurchschnitt beträgt dabei 2,49 % für den Kundenbestand beziehungsweise 3,51 % für den Vertragsbestand.

Das Vermittlerwachstum hielt sich bei der DVAG Bank über den gesamten Beobachtungszeitraum der Jahre 2013 bis 2016 auf einem konstanten Niveau. Im Geschäftsjahr 2016 waren mit 319 hauptberuflichen Vermögensberatern ähnlich viele Vermittler wie im Vorjahr (2015: 321) an die DVAG Bank gebunden. Der trendgewichtete Vierjahresdurchschnitt des gesamten Vermittlerwachstums im Hauptberuf liegt mit 0,46 % auf leicht positivem Niveau. Gemessen an der Fluktuationsquote verlassen nur wenige hauptberufliche Vermögensberater die DVAG Bank auf eigenen Wunsch, so dass sich das Beraterwachstum nachhaltig und stabil zeigt.

Um das Beraterwachstum auch zukünftig nachhaltig zu stabilisieren und voranzutreiben, konzentriert sich die DVAG Bank zunehmend auf den Ausbau und die Stärkung der unteren hauptberuflichen Karrierestufen. Über ein hohes Qualifikationsniveau in Verbindung mit der finanziellen Unterstützung der Berufseinsteiger durch eine entsprechende Sonderleistung setzt die DVAG Bank aus Sicht von Assekurata auch zielführende Impulse zur nachhaltigen Einarbeitung und engen Begleitung der Neueinsteiger in den Hauptberuf durch die jeweiligen Betreuer. Mit einer individuellen regionalen Unterstützung, wie den Existenzgründer-Seminare, fördert die DVAG Bank zudem die erfolgreiche Entwicklung der Berufsanfänger. In Verbindung mit zielgruppengerechten Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen sowie innovativen technischen Angeboten kann sich die DVAG Bank nach Meinung von Assekurata auch in dem schwierigen Rekrutierungsumfeld um junge Talente als attraktiver Partner der Berater positionieren.

KARRIERE-RATING

Mit dem Karriere-Rating untersucht Assekurata die Karrieremöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven von Vermittlern in Finanzvertrieben und Ausschließlichkeitsorganisationen. Interessenten und Neueinsteigern bietet das Rating eine Hilfestellung bei der Entscheidung, eine Vertriebstätigkeit in einem bestimmten Unternehmen aufzunehmen. Darüber hinaus erhalten Vermittler, die bereits für das Unternehmen tätig sind, eine unabhängige Standortbestimmung und eine Bestätigung der Qualitäten ihres Vertriebspartners.

Ratingmethodik

Bei dem Karriere-Rating handelt es sich um eine Beurteilung, der sich das Unternehmen freiwillig unterzieht. Als interaktives Verfahren basiert es in hohem Maße auf vertraulichen Unternehmensinformationen und setzt die Mitarbeit des zu bewertenden Unternehmens voraus. Neben umfangreichen internen und externen Informationen des Unternehmens berücksichtigt Assekurata Erkenntnisse aus ausführlichen Interviews mit Führungskräften und Vermittlern des Unternehmens sowie aus Besuchen von Schulungsmaßnahmen. Im Mittelpunkt der Bewertung stehen dabei stets die Rahmenbedingungen, die sich mittel- und unmittelbar auf die Karrierechancen der Vermittler auswirken. Diese Rahmenbedingungen bewertet Assekurata in vier Teilqualitäten:

- **Vermittlerorientierung**
Welche Einkommens-, Aufstiegs- und Ausbildungschancen bietet der Vertrieb und welche Unterstützung erfahren Vermittler in ihrer Vertriebstätigkeit?
- **Finanzstärke**
Wie sicher ist die Existenz des Vertriebes?
- **Beratungs- und Betreuungskonzept**
Welche Methoden und Instrumente stehen den Vermittlern für die Beratung und die Betreuung ihrer Kunden zur Verfügung?
- **Wachstum**
Wie erfolgreich agiert der Vertrieb am Markt und wie nachhaltig ist seine Marktpositionierung?

Die Ergebnisse der Teilqualitäten fasst das Analystenteam in einem ausführlichen Ratingbericht zusammen und legt diesen einem internen Expertenbeirat als Ratingvorschlag vor. Der Expertenbeirat prüft und diskutiert den Vorschlag und legt die Gesamtbewertung auf Basis der Assekurata-Ratingskala fest.

