

Cash.

VERSICHERUNGEN, FONDS, SACHWERTE

Das Comeback der ethisch-ökologischen Geldanlage



Deutschland

EUR 6,00

NR. 3 · MÄRZ 2025

43. JAHRGANG

ÖSTERREICH EUR 6,70

www.cash-online.de

„WIR SIND AUF KURS!“

Jens Burmeister, Robin Berkemeier und Jörg Christian Hickmann
(von links), alle RWS Vermögensplanung AG, über nachhaltige
Geldanlagen, die Gewinnung neuer selbstständiger Finanzberater
und die Kooperation mit dem WWF Deutschland

EINKOMMENSABSICHERUNG Die Trends bei BU und Co. · **CASH. EXTRA BETRIEBLICHE VORSORGE** Warum bAV und bKV als Tandem unschlagbar sind · **PASSIVES INVESTIEREN** Warum der ETF-Hype weiterläuft · **CASH. EXTRA KAPITALANLAGE** Wo in 2025 die größten Erträge locken · **HITLISTE DER ASSET MANAGER** Wer im letzten Jahr besonders erfolgreich war

Der Aufbruch in eine vielversprechende Zukunft

Die Segel sind gesetzt, der Kurs zeigt klar in Richtung Zukunft, der Wind steht günstig – Die RWS Vermögensplanung AG nimmt weiter Fahrt auf, um mit Ihrer Besatzung neue Horizonte zu erschließen. Die RWS-Strategie verbindet Tradition mit Innovation: Generationenübergreifende Vermögensplanung, nachhaltige Finanzlösungen und eine exklusive Partnerschaft mit dem WWF Deutschland bilden das Fundament für eine zukunftsorientierte Beratung. Doch jede erfolgreiche Unternehmung braucht ein starkes Team – und genau hier kommen die engagierten Vertriebstalente ins Spiel!

Von ROBIN BERKEMEIER

Unsere Vision ist es, die nächste Generation talentierter Finanzberater zu begeistern und an Bord der RWS zu holen. Wir nehmen Sie mit auf unsere Reise und zeigen, warum die RWS Vermögensplanung AG der ideale Hafen für berufliche und persönliche Weiterentwicklung ist.

1. Auf Erfolgskurs: Unsere Philosophie und Werte – ECHT UND RECHT IN RAT UND TAT

In einer sich stetig wandelnden Finanzwelt setzen wir auf klare Werte: Integrität, Nachhaltigkeit und Vertrauen. Die RWS Vermögensplanung AG ist mehr als nur ein Finanzdienstleister – wir verstehen uns als langfristiger Partner, der Menschen hilft, ihre individuellen Ziele zu erreichen. Unsere Beratung ist generationenübergreifend, ganzheitlich, individuell und stets auf die Lebenssituation unserer Kunden zugeschnitten.

Besonders stolz sind wir auf unsere Zusammenarbeit mit dem WWF Deutschland. Nachhaltigkeit ist für uns kein Trend, sondern ein fester Bestandteil unserer Arbeit. Als Teil unseres Vertriebsteams tragen die selbstständigen Unternehmer im Unternehmen der RWS dazu bei, Finanzlösungen zu entwickeln, die nicht nur wirtschaftlich erfolgreich, sondern auch ökologisch sinnvoll sind.

Somit wissen unsere Kunden, dass sie sich auf uns verlassen können, weil wir gemäß dem Familienleitspruch unseres RWS-Gründers ECHT und RECHT in Rat und Tat an ihrer Seite stehen.

2. Vertriebspartnergewinnung: Warum Vertriebstalente bei uns anheuern sollten – FAIR AUS VERANTWORTUNG ZU MENSCH UND ERDE

Stellen Sie sich vor, Sie stehen auf einem Segelschiff – unter Ihnen die Weite des Meeres, vor Ihnen die Freiheit, neue Wege zu gehen. Genauso fühlen sich unsere Vertriebspartner, wenn sie Teil der RWS

Vermögensplanung AG werden. Wir bieten nicht nur einen Job, sondern eine Berufung, die inspiriert und Perspektiven eröffnet.

Unsere Vorteile auf einen Blick:

- **Individuelle Förderung:** Jeder Mitarbeiter wird entsprechend seiner Stärken gefördert und kann sich durch Weiterbildungen der RWS-Akademie oder externen Referenten kontinuierlich weiterentwickeln.
- **Innovatives Arbeitsumfeld:** Moderne Tools, digitale Prozesse und ein zukunftsorientierter Beratungsansatz machen die Arbeit effektiv und spannend.
- **Flexibilität:** Ob Homeoffice, flexible Arbeitszeiten oder kreative Freiräume. Sie gestalten Ihren Arbeitsalltag in Eigenregie.
- **Nachhaltigkeit im Fokus:** Arbeiten Sie mit einem Unternehmen, das Verantwortung übernimmt und einen Unterschied im Leben der jeweiligen Kunden ausmacht.
- **Selbstständigkeit:** Gestalten Sie als selbstständiger Unternehmer Ihren Erfolg eigenverantwortlich – mit der Sicherheit und Unterstützung eines etablierten Partners.
- **Teamgeist:** Bei uns sind Sie Teil eines familiären, motivierten und engagierten Teams, das seit über 45 Jahren wie eine eingespielte Crew an einem Strang zieht.

Wenn Sie nach einer Karriere suchen, die Fairness mit Verantwortung verbindet, ist die RWS der perfekte Partner für Ihren beruflichen Erfolg.

3. Der perfekte Kurs: Unsere Zielgruppe und Beratungsschwerpunkte – VOM GUTEN DAS BESTE

Unsere Kunden sind so vielseitig wie die Herausforderungen, denen wir uns stellen. Von jungen Familien, die den Vermögensaufbau planen, bis hin zu Senioren, die ihr Erbe optimal anlegen möchten – wir bieten generationenübergreifende Lösungen, die genau auf die Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt sind.



Die „Kapitäne“ der RWS AG Jens Burmeister, Robin Berkemeier und Jörg Christian Hickmann (von links), am Steuerrad der Rickmer Rickmers und auf Kurs Richtung Zukunft

entdecken. Genauso möchte die RWS ihren selbständigen Vertriebspartnern das Gefühl geben, als Teil der RWS-Crew mit auf große Fahrt zu gehen und dabei die Freiheit zu genießen, die eigene Karriere selbst gestalten zu können. Wenn Sie sich vorstellen können, mit RWS auf Erfolgskurs zu gehen, werden Sie eingeladen, Teil der RWS-Crew zu werden.

5. Ihre Chance: Jetzt den Anker lichten – GEHEN WIR GEMEINSAM

Die RWS Vermögensplanung AG sucht Menschen, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen und die Zukunft der Finanzberatung zu gestalten. Ob Sie bereits Erfahrung in der Branche

mitbringen oder neu einsteigen möchten – Ihnen werden diverse Möglichkeiten geboten, Ihre Karriere auf ein neues Level zu heben.

Die Botschaft an Sie: Wagen Sie den Schritt und setzen Sie selbstbestimmt die Segel für Ihre berufliche Zukunft. Bei der RWS finden Sie nicht nur einen Arbeitsplatz, sondern ein inspirierendes Umfeld, das Ihre persönliche und berufliche Entwicklung fördert.

GEHEN WIR GEMEINSAM den Weg in eine erfolgreiche Zukunft – auf hoher See in der Finanzwelt.

Fazit: Werden Sie Teil der Erfolgsgeschichte – Persönlich. Nachhaltig. Digital.

Die Finanzwelt verändert sich – und mit ihr die Anforderungen an Berater. Bei der RWS Vermögensplanung AG haben Sie die Möglichkeit, aktiv an dieser Transformation mitzuwirken. Gemeinsam mit dem engagierten RWS-Team, innovativen Ansätzen und einem klaren Fokus auf Nachhaltigkeit gestalten wir die Zukunft der Finanzberatung.

Seien Sie dabei, wenn wir die Segel setzen und in eine vielversprechende Zukunft aufbrechen. Lassen Sie sich von unserem Titelbild inspirieren und kommen Sie an Bord. Gemeinsam nehmen wir Kurs auf Erfolg – für unsere Kunden, unsere Umwelt und für Sie!

Wenn Sie bereit sind, Ihren Anker zu lichten und gemeinsam mit uns abzulegen, bewerben Sie sich jetzt und werden Sie Teil eines Unternehmens, das Ihre Werte teilt und Ihren beruflichen Aufstieg nachhaltig unterstützt. – Persönlich. Nachhaltig. Digital.

RWS Vermögensplanung AG – Ihr Partner für nachhaltige Finanzberatung. Werden Sie Teil unserer Crew und gestalten Sie Ihre Zukunft aktiv mit. Jetzt bewerben unter www.rws.de!

Unsere Schwerpunkte umfassen:

- **Vermögensaufbau:** Wir helfen unseren Kunden, ihre finanziellen Ziele Schritt für Schritt zu erreichen.
- **Geldanlagen:** Ob nachhaltige Investments oder renditestarke Portfolios – wir finden die passende Lösung.
- **Risikovorworge:** Damit unsere Kunden für unvorhergesehene Ereignisse gewappnet sind.
- **Nachhaltige Finanzen:** Durch unsere exklusive Kooperation mit dem WWF Deutschland setzen wir als Finanzvertrieb neue Maßstäbe im Bereich nachhaltiger Investments.

Wenn Sie eine Leidenschaft für eine qualitätsorientierte Finanzberatung haben und Ihre Kunden auf ihrem Lebensweg langfristig unterstützen möchten, dann sind Sie bei uns genau richtig.

Bei der RWS finden Sie keine Standardlösungen. Für uns gilt: VOM GUTEN DAS BESTE – persönlich, nachhaltig und digital.

4. Segeln als Sinnbild für Erfolg – Warum das Titelbild zählt:

Das Titelbild der Cash.-Ausgabe 3/2025 zeigt mit Jens Burmeister, Robin Berkemeier und Jörg Christian Hickmann (von links) den Vorstand der RWS Vermögensplanung AG auf einem Segelschiff – eine symbolträchtige Szene, die für die Unternehmensphilosophie der RWS steht: Segeln erfordert Planung, Teamwork und die Fähigkeit, auf Veränderungen flexibel zu reagieren – genau wie in der verantwortungsvollen Finanzberatung. Die weitsichtige Steuerungsperspektive wird auch in der Unternehmensleitung durch die Vorstandserweiterung zum 1. Januar 2025 um meine Person deutlich. „Segeln bedeutet für mich, immer den Horizont im Blick zu haben und dabei flexibel auf Wind und Wetter zu reagieren – genauso gestalten wir bei der RWS unsere Finanzstrategien.“

Für die RWS AG steht darüber hinaus das Segelboot auch für Freiheit, Abenteuer und die Möglichkeit, persönlich neue Horizonte zu

Autor **Robin Berkemeier** ist seit 1. Januar 2025 neues Vorstandsmitglied der RWS Vermögensplanung AG.



Jens Burmeister und Jörg Christian Hickmann, beide RWS, an Bord der Rickmer Rickmers: Der Kurs Richtung Nachhaltigkeit liegt an.

„Nachhaltigkeit ist Modetrend und Megatrend zugleich“

Vor einem beeindruckenden Panorama auf einem Segelschiff hatten wir die Gelegenheit, mit Jörg Christian Hickmann, Vorstandsvorsitzender der RWS Vermögensplanung AG, und dem Vertriebsvorstand Jens Burmeister, über nachhaltige Geldanlagen, die Gewinnung neuer selbstständiger Finanzberater und die Kooperation mit dem WWF Deutschland zu sprechen.

Interview: FRANK O. MILEWSKI, CASH.

Herr Hickmann, das Bild von Ihnen auf einem Segelschiff symbolisiert einen Kurswechsel hin zu nachhaltigen Finanzlösungen. Warum ist Nachhaltigkeit gerade jetzt ein zentrales Thema für die RWS Vermögensplanung AG?

Hickmann: Nachhaltigkeit ist längst kein Nischenthema mehr, sondern eine Notwendigkeit. Der Klimawandel, soziale Ungleichheit und der Wunsch vieler Menschen nach ethischem Handeln haben die Finanzwelt verändert. Immer mehr Anleger suchen nach Lösungen, die nicht nur Rendite bringen, sondern auch Verantwortung übernehmen. Als Unternehmen, das sich der langfristigen Vermögens-

planung verschrieben hat, sehen wir es als unsere Pflicht, hier einen positiven Beitrag zu leisten. Es ärgert mich, wenn Nachhaltigkeit als Modewort oder Unwort tituliert wird. Für 90 Prozent der Menschen auf der Welt ist Nachhaltigkeit eine Frage des Überlebens. Unsere Mission ist daher, öko-faire Geldanlagen zu vermitteln, die der Erde und dem Menschen dienen. Dabei verbessern wir die Lebensqualität unserer Kunden, ohne die Lebensqualität nachfolgender Generationen zu gefährden.

Wie spiegelt sich diese Ausrichtung konkret in Ihren Anlagestrategien wider?

Burmeister: Unsere Produktauswahl basiert auf strengen Kriterien, die ökologische, soziale und ethische Faktoren berücksichtigen. Wir setzen auf Unternehmen, die nachhaltig wirtschaften, den Transformationsprozess voranbringen und soziale Verantwortung übernehmen. Dabei arbeiten wir eng mit dem WWF Deutschland zusammen, um sicherzustellen, dass unsere Investments tatsächlich einen messbaren Effekt haben und Geldflüsse dadurch gezielt gelenkt werden können.

Können Sie mehr über die Kooperation mit dem WWF Deutschland erzählen?

Hickmann: Gerne. Die Zusammenarbeit mit dem WWF Deutschland ist für uns ein bedeutender Meilenstein. Gemeinsam entwickeln wir Anlagestrategien, die Umwelt- und Klimaschutz direkt fördern, wobei das 1,5 Grad Ziel von Paris im Fokus steht. Im Prozess werden nicht nur klimabedingte Risiken identifiziert und bei den Unternehmen angesprochen, sondern auch Chancen aufgezeigt. Seit 2022 wirkt der WWF als Mitglied des Anlageausschusses an der Gestaltung des RWS-Aktienfonds mit. Gemeinsam tun wir dies, weil wir im Finanzsektor einen großen Hebel sehen, um den Umbau der Wirtschaft voranzubringen. Mit dem WWF Deutschland wollen wir erproben, wie sich nachhaltige Transformation mit einem möglichst hohen Anspruch auch in Investmentfonds umsetzen lässt. Diese Kooperation verleiht unseren Anlagen nicht nur Glaubwürdigkeit, sondern schafft auch Transparenz und Vertrauen bei unseren Kunden. Im Übrigen sind wir für dieses einmalige Konzept mit dem Innovationsaward ausgezeichnet worden.

Wie reagieren Ihre Kunden auf diesen Fokus?

Burmeister: Die Resonanz ist weiterhin extrem positiv. Viele Kunden, die vielleicht zuvor wenig Bezug zum Thema Nachhaltigkeit hatten, erkennen plötzlich, dass sie mit ihrem Vermögen, egal ob groß oder klein, egal ob großer oder kleiner monatlicher Beitrag, einen Unterschied machen können, ohne auf Rendite zu verzichten. Besonders die jüngeren Generationen, aber auch vermögende Privatkunden, schätzen unsere innovative und ganzheitliche Herangehensweise.

Nachhaltige Geldanlagen sind auch ein Wachstumsmarkt. Wie nutzen Sie dieses Potenzial, um neue selbstständige Finanzberater zu gewinnen?

Burmeister: Genau hier liegt eine unserer Stärken. Nachhaltigkeit ist nicht nur ein Modetrend, sondern ein Megatrend, der gekommen ist um zu bleiben, und auch im Beratungssektor neue Maßstäbe setzt. Wir bieten unseren Partnern die Möglichkeit, sich in einem zukunftsorientierten Markt zu positionieren und durch unsere attraktive Nachfolgeregelung bestehende Kundenverbindungen zu übernehmen. Unsere Kooperation mit dem WWF Deutschland und unsere innovative Produktpalette geben ihnen ein Alleinstellungsmerkmal. Zudem bilden wir unsere Finanzberater umfassend in nachhaltiger Finanzplanung aus, sodass sie nicht nur Experten für Rendite, Wachstum und Sicherheit sind, sondern auch Botschafter für verantwortungsvolles Investieren sind. Dafür haben wir im Jahr 2022 extra unseren eigenen Ausbildungslehrgang zum nachhaltigen Vermögensplaner initiiert.

Was macht die Tätigkeit als selbstständiger Finanzberater bei der RWS Vermögensplanung AG besonders attraktiv?

Burmeister: Neben der Möglichkeit, in einem wachsenden und sinnstiftenden Markt zu arbeiten, legen wir großen Wert auf unternehmerische Freiheit und individuelle Entwicklung. Unsere Finanzberater profitieren von modernster Beratungstechnologie, einem umfangreichen Weiterbildungsangebot und einem Netzwerk von Experten. Gleichzeitig haben sie Zugang zu einem breiten Produkt-

portfolio, das sowohl nachhaltige als auch klassische Anlagestrategien umfasst. Das gibt ihnen die Freiheit, für jeden Kunden die passende Lösung zu finden. Gemäß unserem ersten Firmengrundsatz stellt RWS die Interessen der Kunden in den Mittelpunkt aller Bemühungen. Unser Anliegen ist es, durch qualifizierte Beratung eine angemessene Altersversorgung aufzubauen.

Dabei dann auch noch komplett ungebunden und ohne Vorgaben arbeiten zu können, macht die Arbeitsweise bei uns zu einem kleinen Schlaraffenland. Nach dem Motto: Alles kann, Nichts Muss! Soll bedeuten, unsere Vertriebspartner können den breiten Markt der gesetzlich kontrollierten Finanzprodukte anbieten. Ergänzend kommen die Kollegen aus der Vertriebsunterstützung in der RWS-Zentrale hinzu, die total gerne, auch draußen live und vor Ort oder eben digital, unterstützend in der Beratung dabei sind.

Zudem bieten wir jedem erfolgreichen Vertriebspartner an, sich im Rahmen unseres Aktienbeteiligungsplans an der RWS Vermögensplanung AG zu beteiligen.

Gibt es bestimmte Initiativen, mit denen Sie neue Finanzberater ansprechen?

Hickmann: Ja, wir setzen auf gezielte Kampagnen, die die Verbindung von Nachhaltigkeit und wirtschaftlichem Erfolg in den Vordergrund stellen. Unser Segelschiff auf dem Foto symbolisiert dabei unsere Philosophie: Wir navigieren in einem anspruchsvollen Markt mit einer klaren Vision und nehmen unsere Partner auf eine Reise in eine nachhaltige Zukunft mit. Gleichzeitig bieten wir Plattformen für Networking und Austausch, bei denen potenzielle Berater die Möglichkeit haben, unser Unternehmen und unsere Werte kennenzulernen. Auf unserem „RWS-Schiff“ gibt es keine Passagiere, sondern ausschließlich Besatzungsmitglieder. Nur eine funktionierende Mannschaft kann die Herausforderungen unserer Zeit bewältigen.

Was du tust, macht einen Unterschied, und du musst dich entscheiden, was für einen Unterschied du machen willst. Lassen Sie uns einen Blick in die Zukunft werfen. Wo sehen Sie die RWS Vermögensplanung AG in den nächsten fünf bis zehn Jahren?

Burmeister: Wir haben ehrgeizige Ziele. In den nächsten Jahren wollen wir unsere Position als Marktführer für nachhaltige Geldanlagen weiter ausbauen. Dabei möchten

„Wir wollen in den nächsten Jahren unsere Position als Marktführer für nachhaltige Geldanlagen weiter ausbauen.“

wir nicht nur neue Berater gewinnen, sondern auch die Branche insgesamt positiv beeinflussen. Unsere Vision ist eine Finanzwelt, die nicht nur wirtschaftlich, sondern auch ökologisch und sozial nachhaltig ist.

Eine letzte Frage: Was treibt Sie persönlich an, sich so leidenschaftlich für das Thema Nachhaltigkeit einzusetzen?

Hickmann: Wenn ich auf einem Segelschiff bin, spüre ich die Kraft und Schönheit der Natur. Das erinnert mich daran, wie verletzlich unser Planet ist und wie wichtig es ist, ihn für kommende Generationen zu bewahren. Als Finanzexperte habe ich die Möglichkeit ganz im Sinne von Aristoteles: „Wir können den Wind nicht ändern, aber die Segel anders setzen.“

C.

Nachhaltig Vermögen aufbauen

Die RWS AG ist auf Kurs in Richtung des 50-jährigen Firmenjubiläums im Jahr 2028. Als seriöser und regelmäßig mehrfach durch die Fachmedien ausgezeichnete Berater plant sie für Kundinnen und Kunden individuelle Finanzstrategien. Die Finanzkaufleute und Finanzmakler der RWS Vermögensplanung AG und RWS Makler GmbH stehen für Rendite, Wachstum und Sicherheit.

Von JÖRG CHRISTIAN HICKMANN

Der Finanzsektor ist ein Schlüssel auf dem Weg in eine nachhaltige Wirtschaft. RWS hat sich auf nachhaltige Geldanlagen spezialisiert und mit dem WWF Deutschland einen hoch kompetenten und erfahrenen Berater an ihre Seite geholt. Diese Kooperation ist für beide Unternehmen einmalig im deutschen Finanzvertrieb.

Der von RWS initiierte RWS-Aktienfonds (ISIN: DE0009763300) wurde im Jahr 1997 ins Leben gerufen und wird seit 2022 unter Einbindung des WWF Deutschland weiterentwickelt.

Der Schwerpunkt der Partnerschaft liegt auf Fragen der Machbarkeit: Wie lassen sich die Themen Nachhaltigkeit und Transformation mit möglichst hohem Anspruch wissenschaftlich fundiert und gut begründet im Rahmen eines Investmentfonds umsetzen? Die Cash.-Redaktion hat dieses Alleinstellungsmerkmal und Konzept der RWS jüngst mit dem Innovationspreis ausgezeichnet.

Im Rahmen der Partnerschaft wird zudem angestrebt, bis zu fünf Titel des aktuellen Portfolios in einem fundierten Engagementprozess auf diesem Weg zu begleiten.

Die DNA der RWS – seit ihrer Gründung im Jahr 1978 – ist die Investmentidee, die der Firmengründer Waldemar von Roon damals gleich von Beginn an im Unternehmen manifestiert hat. Die RWS-Fondsstrategie ist erstaunlich innovativ und zudem klar auf den Kundenvorteil fokussiert – ebenfalls eine Eigenschaft, die in den Genen der RWS beheimatet ist.

RWS-Kunden genießen mit den Fonds RWS-ERTRAG (ISIN: DE0009763375) und RWS-DYNAMIK (ISIN: DE0009763334) Sonderkonditionen, da diese Fonds seit Dezember 2024 zwei am Markt sehr begehrte und erfolgreiche Mischfonds spiegeln. Der RWS-Kun-

Persönlich. Nachhaltig. Digital.

RWS SUCHT SIE.

Vermögensplaner im Premiumsegment

M/W/D

PREMIUM
WEIL

- » exklusive Partnerschaften mit der Elite der Vermögensverwaltung
- » digitale und hocheffiziente Beratungsprozesse
- » zukunftsfähige Investmentlösungen für die gehobene Kundenzielgruppe
- » attraktive Verdienstmöglichkeiten

Fair aus Verantwortung zu Mensch und Erde!

www.rws.de

**Die RWS AG
will bis zum
Jubiläumsjahr
2028
100 neue
Vertriebs-
mitarbeiter
onboarden.**

denvorteil besteht darin, dass diese Fonds eine geringere Kostenbelastung als die „Originale“ haben und somit die Wertentwicklung positiv beeinflusst werden müsste. Auf den Punkt gebracht: Weniger Kosten für den Kunden, bessere Wertentwicklung des Kundendepots. Der Fondsmanager des einen Originalfonds ist jüngst zum

Fondsmanager des Jahres ausgezeichnet worden. Das zeigt erneut, dass RWS bei der Auswahl ihrer Produkthanbieter zu allererst auf Qualität setzt, wofür RWS in der Branche bekannt und auch geschätzt wird.

Auf Kurs ist RWS ebenfalls durch die neu eingeführte RWS-Altersregelung, die die Weichen für die Gewinnung neuer Vertriebsstärkte stellt. Das ehrgeizige Ziel bis zum Jubiläumsjahr lautet: bundesweit 100 neue Vertriebspartner zu gewinnen. Dieses Ziel wird durch die neue Fondsvermögensverwaltung im Kunden-Premium-Segment nicht nur gestärkt, sondern realistischer. Für die Zukunft bedeutet das: RWS ist auf Kurs!

Autor **Jörg Christian Hickmann** ist Vorstandsvorsitzender der RWS Vermögensplanung AG



Dirk Meyer,
Generaldirektionsleiter
für die RWS AG und
seit 1987 im
Unternehmen.

RWS AG

Vom Beginner zum Top-Performer: Wie man in der Finanzwelt wächst

Der Werdegang von Dirk Meyer, ein Portrait. Dirk Meyer ist die herausragende Persönlichkeit der zweiten Generation der RWS-Führungskräfte und war stark am weiteren Ausbau des Unternehmens beteiligt.

Seit 1987 bei der RWS Vermögensplanung AG

Schon als Jugendlicher war ich fasziniert von den Kapitalmärkten. Die Dynamik, die Vielfalt und die Möglichkeit, Menschen bei ihrem Vermögensaufbau zu unterstützen, haben mich von der ersten Stunde an begeistert. Nach den ersten nebenberuflichen Erfahrungen entschloss ich mich im Alter von 22 Jahren, mein sicheres Angestelltenverhältnis zu kündigen und den mutigen Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen.

Seit 1987 begeisterte Kunden

Bereits wenige Jahre nach dem Start bei RWS bestand mein Team aus einem Dutzend Profis, die ich selbst ausgebildet und auf ihre Aufgaben vorbereitet habe. Bis heute durfte ich mehr als 30 Teammitglieder auf ihrem Weg begleiten und sie zu beruflichem Erfolg führen. Gemeinsam haben wir über 10.000 Kunden beraten – darunter allein 2.500 durch mich persönlich. Der Fokus lag von Anfang an auf einem stabilen und fundierten Vermögensaufbau, unabhängig von den finanziellen Möglichkeiten eines jeden Einzelnen.

Seit 1987 Austausch und Inspiration

Der regelmäßige Austausch mit Fondsmanagern und Experten aus der Finanzwelt hat meine Arbeit kontinuierlich geprägt. Diese Gespräche ermöglichen es mir, am Puls der Märkte zu bleiben und allen Kunden stets innovative und fundierte Lösungen anzubieten.

Seit 1987 Ausrichtung auf Expansion

Gleich zu Beginn lag der Fokus darauf, zielstrebige und ambitionierte Menschen für die gemeinsame Vision zu gewinnen. Dabei stand für mich der Teamgedanke und das gemeinsame Gestalten immer an erster Stelle. Damit das auch in Zukunft so bleibt, habe ich bereits vor Jahren meine Nachfolge geregelt und mit Vincent Sommer eine inspirierende und kompetente Führungskraft aufgebaut.



Zukunft 2030

Gemeinsam möchten wir Talenten eine Plattform bieten, auf der sie sich entwickeln und mit uns grenzenlos wachsen können. Interessiert?

Bewerbungen an:
info@sommer-invest.de

Vincent Sommer,
Geschäftsstellenleiter
für die RWS AG

Kontakt: <https://dirkmeyer-finanzen.de>, <https://www.sommer-invest.de>, Rotenburger Str. 17, 30659 Hannover