

Vermögensberatung. Das sind wir!

Verhaltensleitlinien für Vermögensberaterinnen
und Vermögensberater.



Deutsche
Vermögensberatung
Vermögensaufbau für jeden!

Inhalt

Bedeutung des Leitbilds für unser Verhalten4

Der Knigge für Vermögensberater.

Mit der richtigen Kleidung punkten..... 12

Sprache: Der Ton macht die Musik. 15

Von sozialen Medien profitieren..... 16

Umgang mit Kunden.

Kundenbeziehungen langfristig pflegen.....20

Durch Empfehlungen wachsen.....22

Sich in schwierigen Situationen richtig verhalten.24

Umgang mit Partnern.

Berufsinteressenten begeistern.28

Neue Partner bei ihrem Einstieg in den Nebenberuf unterstützen.....30

Die Weiterentwicklung von Partnern im Hauptberuf unterstützen.....32

Sich von ausscheidenden Partnern verabschieden.....34

Unser Leitbild.....36

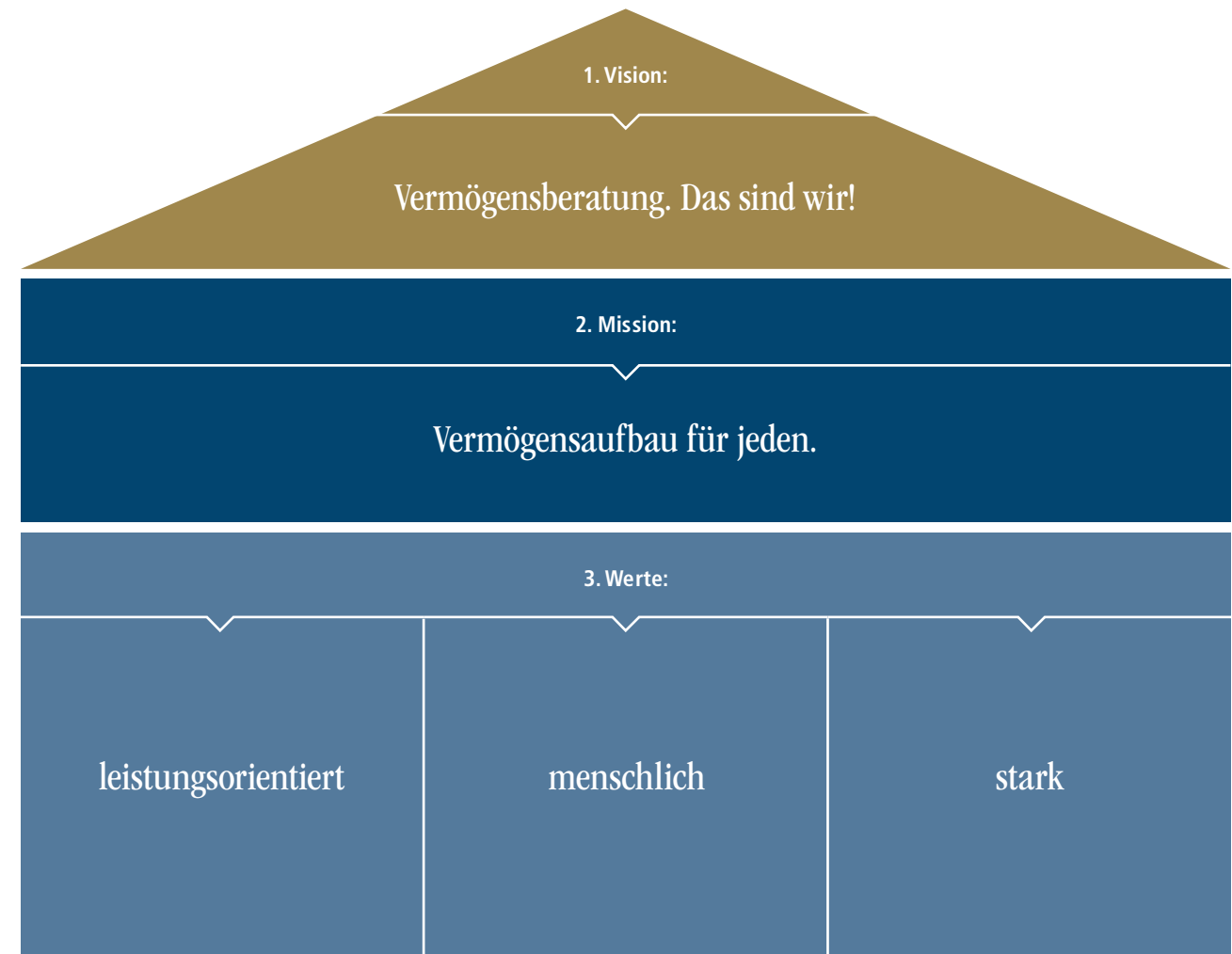
Bedeutung des Leitbilds für unser Verhalten.

Das Bild der Deutschen Vermögensberatung wird vor allem durch das Verhalten der Vermögensberaterinnen und Vermögensberater geprägt. Richten wir unser Verhalten an unserem Leitbild aus, profitieren wir alle gemeinsam von einem positiven Bild unserer Berufsgemeinschaft in der Öffentlichkeit:

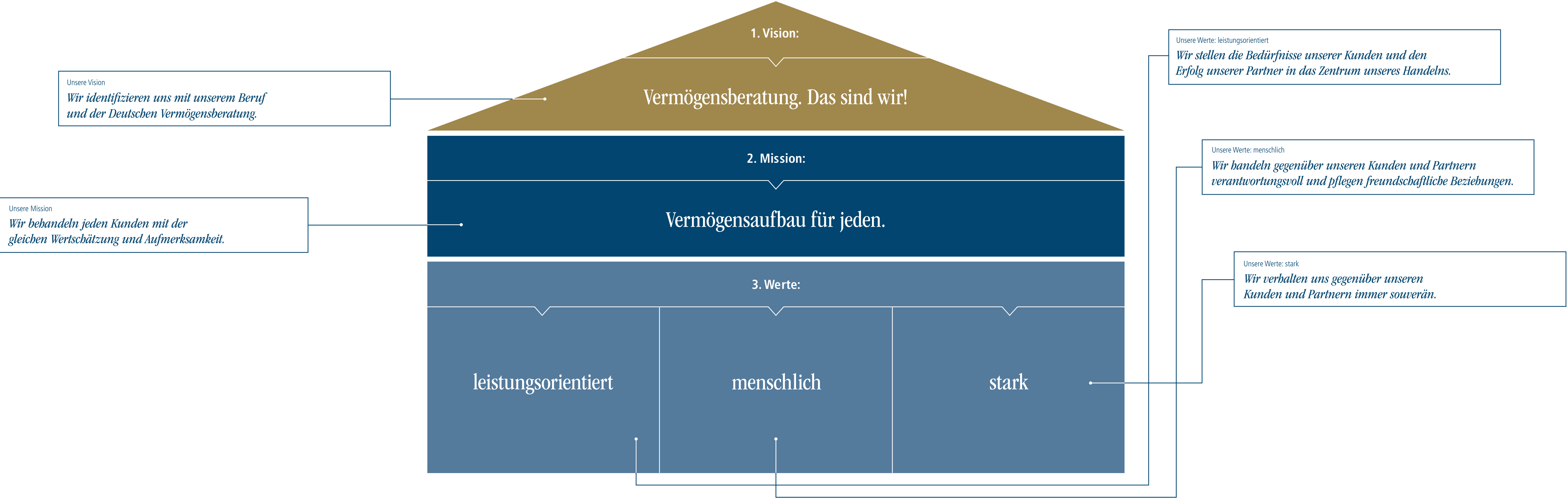
- > Positionierung als seriöser und kompetenter Vermögensberater
- > Steigerung der Kundenzufriedenheit
- > Gewinnung neuer Kunden
- > Positive Wahrnehmung des Berufsbildes „Vermögensberater“
- > Gewinnung neuer Partner
- > Dauerhaft erfolgreiches Unternehmertum

Unser Ziel: Wer in Deutschland an Vermögensaufbau und Vorsorge denkt, soll an die Deutsche Vermögensberatung denken. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen wir unser Leitbild aktiv leben und nach außen tragen.

Was bedeutet das für unser tägliches Handeln?



Unser Leitbild





Der Knigge für Vermögensberater.

Leitlinien für Kleidung, Sprache und soziale Medien.

Mit der richtigen Kleidung punkten.

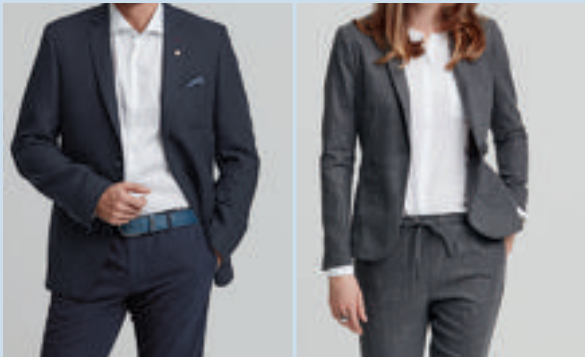
Dress-Code »Business«



- > Anzug mit Krawatte bzw. Kostüm/Hosenanzug (klassische gedeckte Farben und dezente Muster)
- > Hemd bzw. Bluse
- > DVAG-Pin
- > Schuhe: Business
- > wenige, farblich abgestimmte Accessoires, dezenter Schmuck und Körperschmuck

Offizielle, repräsentative Situationen
(z. B. Ersttermin, Präsentation, Karriere-Infoveranstaltung)

Dress-Code »Business casual«

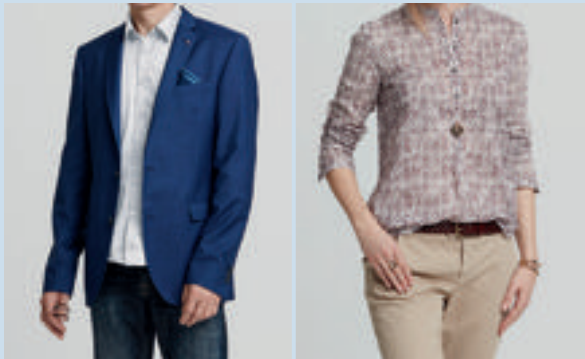


- > Anzug ohne Krawatte bzw. Kostüm/Hosenanzug
- > alternativ leichte elegante Stoffhose für die Frau
- > Hemd bzw. Bluse (offener Kragen) oder ein entsprechend elegantes Oberteil
- > DVAG-Pin
- > Schuhe: Business
- > leichter Spielraum hinsichtlich Farben und Mustern
- > wenige, farblich abgestimmte Accessoires, dezenter Schmuck und Körperschmuck

Offizielle Situationen (z. B. Folgegespräch mit Kunden, Bewerbungsgespräch mit Berufsinteressenten)

In jeder Situation passend gekleidet – egal, ob wir auf dem Weg zu einem neuen Kunden, auf einer Karriere-Infoveranstaltung oder auf einer Gartenparty bei Freunden sind. Die vier nachfolgenden Dress-Codes geben uns die Sicherheit, immer passend gekleidet zu sein. Dabei handelt es sich nicht um festgeschriebene Regeln, sondern vielmehr um eine praktische Hilfestellung und Orientierung.

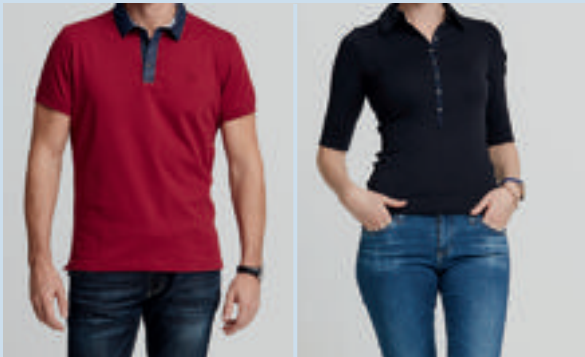
Dress-Code »sportlich-elegant«



- > Stoffhose, Jeans bzw. Rock
- > Jackett bzw. Blazer
- > Hemd bzw. Bluse (offener Kragen) oder ein entsprechend elegantes Oberteil
- > Pullunder für den Mann möglich
- > DVAG-Pin nur bei Jackett bzw. Blazer
- > Schuhe: Business bis modisch-freizeitlich
- > mehr Spielraum hinsichtlich Kombinationsmöglichkeiten von Farben und Mustern
- > wenige, farblich abgestimmte Accessoires, dezenter Schmuck und Körperschmuck

Inoffizielle Situationen, die Form wahrend, gleichzeitig aber auch menschlich auftretend (z. B. Treffen mit Kunden, die man gut kennt, sportliche Veranstaltung)

Dress-Code »familiär«



- > Stoffhose oder Jeans
- > modisches Hemd oder Polo- bzw. T-Shirt
- > Freizeitschuhe
- > auch kurze Hosen möglich
- > größerer Spielraum hinsichtlich Kombinationsmöglichkeiten von Farben und Mustern
- > wenige, farblich abgestimmte Accessoires, dezenter Schmuck und Körperschmuck

Wir sind „unter uns“ (z. B. Treffen mit Kunden zu privaten Anlässen, ungezwungenes Zusammensein in Begegnungsstätten, Gartenparty bei Freunden)



Sprache: Der Ton macht die Musik.

Nicht nur, was wir sagen, hat erheblichen Einfluss darauf, wie wir wahrgenommen werden, sondern auch wie wir etwas sagen. Daher ist es wichtig, sich in jeder Situation richtig auszudrücken – sowohl in der mündlichen als auch in der schriftlichen Kommunikation.

»Wir kommunizieren professionell.«

- > Wir wählen immer eine seriöse Ausdrucksweise.
- > Wir werden nicht ausfallend, flapsig oder extrem umgangssprachlich – ob im Gespräch, am Telefon oder im Internet (z. B. Facebook).
- > Wir achten auf die deutsche Rechtschreibung.

»Wir formulieren einfach und auf den Punkt.«

- > Wir formulieren einfach und direkt.
- > Wir bevorzugen kurze Sätze und klare Aussagen.
- > Wir verwenden Fachbegriffe und Fremdwörter nur dann, wenn es keine gute deutsche Entsprechung dafür gibt.

»Wir erklären anschaulich und begeisternd.«

- > Wir formulieren erklärungsbedürftige Inhalte so konkret und anschaulich wie möglich.
- > Sprachliche Bilder, Vergleiche und Beispiele helfen dabei, komplexe Aussagen zu vereinfachen.
- > Wir beschreiben den Nutzen, nicht die Probleme. So verwandeln wir Schwierigkeiten in Lösungen und werden zum echten Helfer.

Von sozialen Medien profitieren.

Der erste Kontakt entsteht immer häufiger über das Internet. Umso wichtiger ist es, wie wir in sozialen Medien auftreten. Das gilt für WhatsApp genauso wie für Facebook, Xing oder Instagram.

Jedes Medium hat seine eigenen Regeln, Einstellungen und Möglichkeiten. Deshalb sollten wir uns bei jedem Angebot vorab genau überlegen, wen wir ansprechen wollen und unsere Kontakte sowie Beiträge entsprechend sorgfältig auswählen.

Ein geschäftlicher Auftritt im Internet mit Bezug zur Deutschen Vermögensberatung ist erst im Hauptberuf zulässig (z. B. geschäftliche Facebook-Seite, vertriebliche Nutzung des Internets).

Weitere Informationen finden Sie in den Social Media Guidelines im Intranet.

»Wir kommunizieren Relevantes und Wissenswertes.«

- > Wir veröffentlichen und kommentieren in erster Linie finanzielle oder karrierespezifische Themen.
- > Wir legen den Fokus auf Wissenswertes, nicht auf Produkt- bzw. Verkaufsthemen.
- > Wir berichten auch über positive berufliche Erfahrungen und Erlebnisse aus unserer Berufsgemeinschaft – sofern sie dem Image der Deutschen Vermögensberatung nicht abträglich sind.
- > Anregungen für Beiträge: www.dvag-aktuell.de und/ oder Facebook-Baukasten

»Wir präsentieren uns nahbar und sympathisch.«

- > Wir verwenden nur seriöse, aber sympathische Bilder.
- > Wir werben in unseren Beiträgen nie zu direkt mit geschäftlichem Hintergrund. Entscheidend ist, dass wir uns als Mensch sympathisch und interessant darstellen.
- > Wir posten wohl dosiert auch Inhalte, die menschlich berühren und/oder sympathisch machen. Das zeigt sich auch in Bildern, z. B. bei sozialen Engagements (ggf. auch mit unserer Familie).
- > Wir schreiben so, dass man unsere Texte gerne liest: kurz, leicht verständlich und interessant bis unterhaltsam.



»Wir reagieren auf Kritik offen und sachlich.«

- > Wir ignorieren beleidigende Äußerungen und begegnen Kritik offen, sachlich und mit guten Argumenten. Wir begründen unseren Standpunkt nachvollziehbar und schlüssig.
- > Tabuthemen sind z. B. Diskussionen um politische oder religiöse Themen. Wir sollten jede Form der Polarisierung vermeiden.

Umgang mit Kunden.



Kundenbeziehungen langfristig pflegen.



Mein Vermögensberater ist immer für mich da, ohne aufdringlich zu sein!

Um Kundenbeziehungen dauerhaft erfolgreich zu gestalten, ist ein regelmäßiger Kontakt wesentlich. Hierfür gibt es verschiedene Möglichkeiten.

Handlungsempfehlung

Willkommen heißen

Nach Vertragsabschluss erhält jeder neue Kunde einen persönlichen Willkommensbrief.

Personenbezogene Anlässe

Bei personenbezogenen Anlässen wie z. B. Geburtstagen oder Hochzeiten senden wir unseren Kunden persönliche Grüße. Bei Anlässen, die mit Beratungsbedarf einhergehen (z. B. die Geburt eines Kindes), kontaktieren wir den Kunden telefonisch.

Themenbezogene Anlässe

Bei themenbezogenen Anlässen, die mit Beratungsbedarf einhergehen (z. B. Gesetzesänderung, wichtige Produktinnovationen), informieren wir unsere Kunden aktiv.

Erreichbarkeit

Wir gewährleisten kundenfreundliche Büroöffnungszeiten und sind für unsere Kunden in der Regel persönlich erreichbar.

Kundennutzen

- > Gefühl der Wertschätzung
- > Bestätigung der getroffenen Entscheidung (Basis für eine langfristige Partnerschaft)
- > Ein Ansprechpartner für alle Finanzangelegenheiten (Allfinanz-Kompetenz)

- > Aufbau von Sympathie und Vertrauen
- > Stärkung der Kundenbindung
- > Schaffung von praktischem Nutzen

- > In Finanz- und Vorsorgethemen immer auf dem aktuellsten Stand
- > Regelmäßige Prüfung und ggf. Anpassung der persönlichen Finanzsituation
- > Frühzeitiges Ergreifen von finanziellen Chancen durch Angebote mit hohem Aktualitätsbezug sowie Neuheiten und Produktoptimierungen

- > Verfügbarkeit im Bedarfsfall
- > Schnelle und unbürokratische Hilfe bei allen finanziellen Fragen und Versicherungsfällen
- > Hohe Servicequalität und Professionalität

Durch Empfehlungen wachsen.



Unser Vorteil gegenüber Banken, Versicherungen und anderen Finanzvertrieben: Wir haben die zufriedensten Kunden.* Eine Chance, die wir nutzen sollten, um neue Kunden zu gewinnen.

Handlungsempfehlung

Empfehlungsbereitschaft klären

Wir fragen unsere Kunden aktiv, ob sie uns weiterempfehlen würden. Vielleicht gibt es Verwandte, Freunde oder Bekannte, die Finanzberatungsbedarf haben.

Empfehlung erleichtern

Wir geben unseren Kunden Hilfsmittel (z. B. Visitenkarte, Broschüre) an die Hand, die ihnen die Weiterempfehlung erleichtern.

Kontakt aufnehmen

Ein neuer Kontakt? Wir rufen ihn an und vereinbaren einen Termin zum Kennenlernen. Wenn es sich anbietet, nutzen wir diesen Termin für eine erste Finanzanalyse.

Kundennutzen

> Schaffung von praktischem Nutzen für Familie, Freunde, Bekannte

> Wertschätzung der Empfehlung
> Honorierung durch eine kleine Aufmerksamkeit (z. B. Dankeskarte, Blumenstrauß, Kundenlos o. Ä.)

> Anfängliche Vertrautheit
> Positive Grundhaltung

* Ergebnisse der Befragung GfK 2014 und Auszeichnung „Kundenliebling 2016“ (Deutschland-Test, Focus Money)

Sich in schwierigen Situationen richtig verhalten.



*Ein professioneller und zuverlässiger Partner
– auch in schweren Zeiten.*

Trotz höchster Qualitätsbestrebungen wird es sich nicht vermeiden lassen, dass wir hin und wieder einer schwierigen Situation gegenüberstehen. Solche Situationen sollten wir als Chance sehen, uns auch in schwierigen Fällen als perfekter Partner zu positionieren.

Handlungsempfehlung

Mit Problemen richtig umgehen

Wir erkundigen uns bei Problemen nach den Details und setzen uns zeitnah mit der DVAG bzw. dem entsprechenden Produktpartner in Verbindung, um eine Lösung zu finden.

Zahlungsschwierigkeiten

Bei Zahlungsschwierigkeiten setzen wir uns mit unseren Kunden zusammen, um die aktuellen Herausforderungen zu analysieren und die Finanzsituation entsprechend anzupassen.

Ende der Vertragslaufzeit

Wir setzen uns bereits frühzeitig mit unseren Kunden in Verbindung, wenn ein Vertrag ausläuft. Wir besprechen die Wünsche des Kunden und nehmen dabei sowohl den auslaufenden als auch Fremdverträge unter die Lupe.

Vertragskündigung

Kündigt ein Kunde seinen Vertrag, setzen wir uns zeitnah mit ihm in Verbindung und fragen nach den Gründen. Wir besprechen die Wünsche des Kunden und bieten ihm eine individuelle Finanzanalyse und -planung an.

Kundennutzen

- > Schnelle und unkomplizierte Problemlösung
- > Pragmatische Hilfestellung
- > Offene und transparente Kommunikation
- > Persönliche Betreuung
- > Vertiefung des Vertrauens

- > Orientierung an individuellen Zielen und Wünschen
- > Ganzheitliche Finanzberatung
- > Langfristiger Vermögensaufbau durch weitsichtiges Planen und Handeln

- > Analyse und Bewertung der individuellen Situation
- > Ganzheitliche, unabhängige Beratung
- > Sicherung von Vorteilen durch weitsichtiges Planen und Handeln

Umgang mit Partnern.



Berufsinteressenten begeistern.



Wir versetzen uns in die Lage des Berufsinteressenten, versuchen Neugierde und Begeisterung zu wecken – sowohl für den Beruf als auch für das Unternehmen.

Handlungsempfehlung

Kennenlerngespräch

Im Kennenlerngespräch können wir mehr über den bisherigen Weg des Berufsinteressenten, seine Pläne und Erwartungshaltung in Erfahrung bringen.

Karriere-Infoveranstaltung

Als Begleiter bei Karriere-Infoveranstaltungen beantworten wir Fragen von Berufsinteressenten und geben praktische Hilfestellung. Als Präsentator begeistern wir für den Beruf als selbständiger Vermögensberater und die Deutsche Vermögensberatung.

Startveranstaltung und Bewerbungsgespräch

Wir verwandeln die anfängliche Begeisterung von Berufsinteressenten im Rahmen der Startveranstaltung oder eines individuellen Bewerbungsgesprächs in den konkreten Wunsch, Vermögensberater zu werden. Erscheint uns ein Kandidat nicht geeignet, sprechen wir das offen an.

Referenzgespräch

Wir führen Referenzgespräche mit Verwandten und Bekannten, um auch im persönlichen Umfeld Vertrauen für den Beruf und in die Deutsche Vermögensberatung zu schaffen.

Startgespräch

Im Startgespräch besprechen wir gemeinsam die Aufgaben der kommenden Tage und strukturieren die geplanten Tätigkeiten auf Grundlage des AK 1.

Nutzen für den Berufsinteressenten:

- > Gefühl der Wertschätzung
- > Verstärkung des anfänglichen Interesses
- > Klare Vorstellung von den Herausforderungen und Chancen des Berufsbildes
- > Detaillierte Informationen über das Berufsbild und das Unternehmen
- > Klärung offener Fragen
- > Dialog und Austausch
- > Prüfung und Bestätigung des Berufswunsches
- > Konkreter Einblick in die Aufgaben und Arbeitsprozesse eines Vermögensberaters
- > Klärung noch offener Fragen
- > Ehrliche Einschätzung der Eignung
- > Detailliertes und wertfreies Verständnis über den Beruf des Vermögensberaters und das Unternehmen
- > Abbau von Klischees und Vorurteilen
- > Transparenz hinsichtlich der anstehenden Aufgaben
- > Festlegung von individuellen Zielen und Erwartungen
- > Verstärkung der Motivation

Neue Partner bei ihrem Einstieg in den Nebenberuf unterstützen.



Lernen in der Praxis: Das ist direkt und effektiv. Das bringt mich wirklich voran und macht zudem richtig Spaß!

Wir erleichtern einem neuen Partner den Einstieg, unterstützen und motivieren ihn. Wir zeigen ihm die zentralen Herausforderungen und vermitteln das 1x1 der Tätigkeit als Vermögensberater. Erscheint uns ein Kandidat ungeeignet, sprechen wir auch das offen an.

Handlungsempfehlung

Persönliches Coaching

Wir erstellen gemeinsam Wochenpläne, führen unseren Partner in die Büro-Organisation ein und nehmen ihn zu Terminen mit.

Teamtreffen

Wir planen regelmäßige Teamtreffen. Der Austausch in der Gruppe setzt zusätzliche Impulse und motiviert. Wir erarbeiten Arbeitspläne und vereinbaren kurzfristige Ziele.

Direktionstreffen

Über Potenziale und Pläne der Gruppe sprechen wir innerhalb der Direktionstreffen. Wir legen mittelfristige Ziele fest und erstellen einen Maßnahmenplan zu deren Erreichung.

Schulungen

Bei neuen Produkten schulen wir unsere Partner anhand praxisnaher Beispiele.

Feedbackgespräch

Nach jedem gemeinsamen Kundentermin geben wir Feedback. Dazu zählen positive Rückmeldungen ebenso wie Hinweise zu Optimierungsmöglichkeiten.

Umstufungsgespräch

Wir vereinbaren die nächsten Schritte und Maßnahmen für den Hauptberuf. Neben Coach und Direktionsleiter sollte auch der Lebenspartner teilnehmen.

Nutzen für den neuen Partner:

- > Praxisnahe Anleitungen
- > Training der wichtigsten Beratungssituationen
- > Sicherheit durch regelmäßiges Feedback
- > Erleben der Berufsgemeinschaft
- > Strukturierung der wöchentlichen To-dos
- > Motivation durch das Team
- > Identifikation mit der Berufsgemeinschaft und dem Unternehmen
- > Orientierung durch Informationsaustausch
- > Motivation durch Wettbewerbe und Auszeichnungen
- > Stärkung des Gemeinschaftsgefühls
- > Übertragung neuer Inhalte in den Alltag
- > Sicherheit in der Beratung zu neuen Produkten
- > Immer auf dem aktuellsten Stand
- > Umfassende Betreuung und gezielte Förderung
- > Bewusstsein für Stärken und Potenziale
- > Motivation, den Hauptberuf zu erreichen
- > Bestätigung der Qualifikation für den Hauptberuf
- > Konkretes Verständnis der Vor- und Nachteile der Selbstständigkeit
- > Motivation und To-do-Liste für die ersten Monate

Die Weiterentwicklung von Partnern im Hauptberuf unterstützen.



Ich will zu den Erfolgreichen gehören und Anerkennung sowie Wertschätzung erhalten.

Unser Anspruch: die stetige Weiterentwicklung unserer Partner – sowohl fachlich als auch persönlich. Dafür gibt es verschiedene Möglichkeiten:

Handlungsempfehlung

Feedbackgespräch

Wir geben unserem Partner im Rahmen eines jährlichen stattfindenden Feedbackgesprächs Rückmeldung über seine Entwicklung. Neben dem Coach und Partner sollte auch der Lebenspartner teilnehmen.

Wettbewerbe

Wir fördern Leistung und Team-Zusammenhalt durch Wettbewerbe – entweder durch die der Zentrale, der Direktionsbereiche oder durch eigene. Diese sollten im Vorfeld allerdings abgestimmt werden.

Ausbildung und Veranstaltungen

Die Vermittlung von wichtigen Inhalten (z. B. Unternehmertum, Produktwelt, Beratungskompetenz) erfolgt über Veranstaltungen der Zentrale, des Direktionsbereichs oder der Direktion. Die Direktions- bzw. Gruppenleiter legen fest, welche Partner teilnehmen.

Umstufungsgespräch

Im Umstufungsgespräch besprechen wir die Aufgaben der nächsten Karrierestufe. Wir entwickeln gemeinsam einen Plan und die notwendigen Schritte dafür. Je nach Karrierestufe nimmt neben dem Coach und Partner auch der Direktionsleiter und/oder Lebenspartner teil.

Nutzen für den Partner:

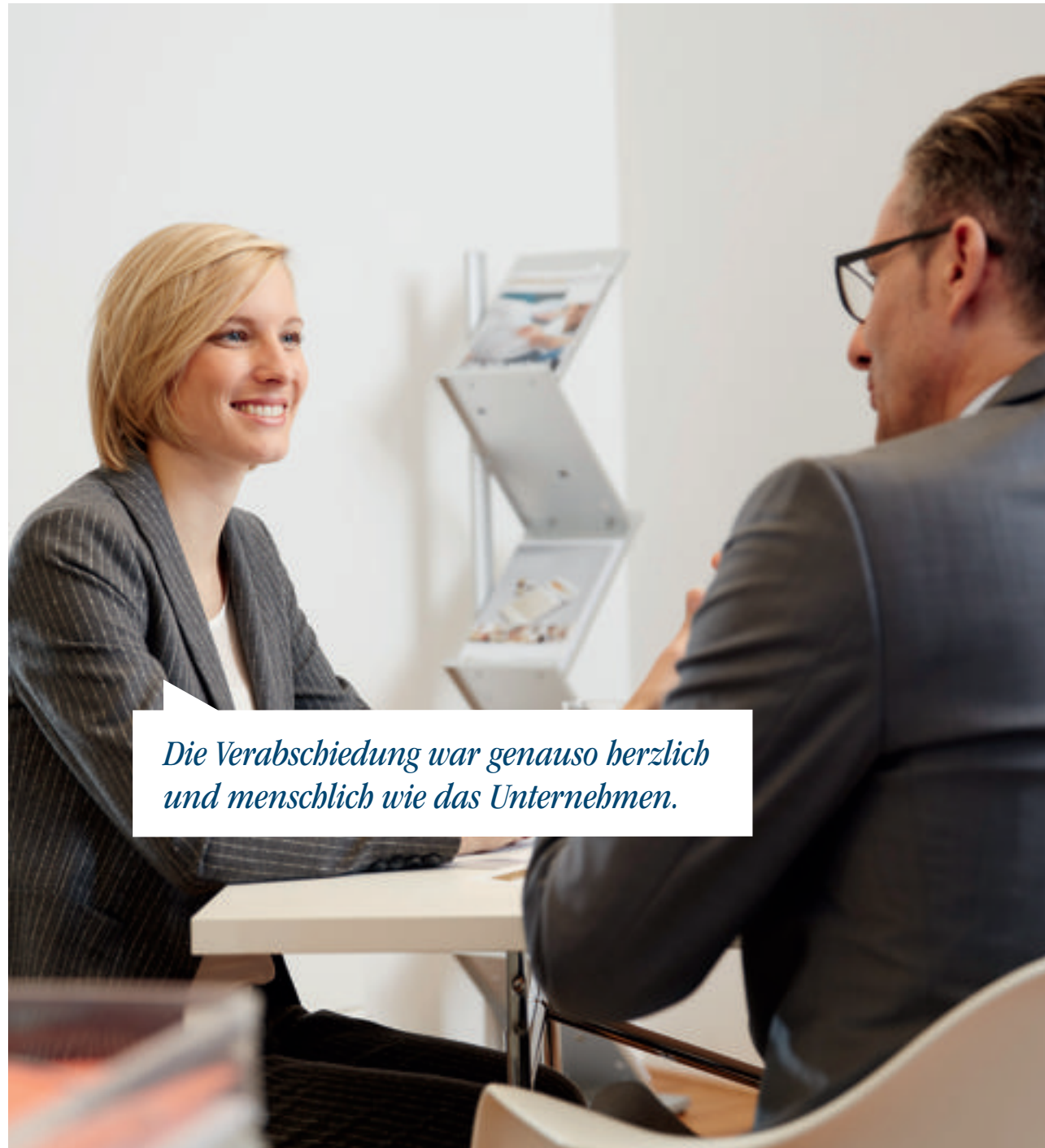
- > Austausch und konstruktiver Dialog
- > Bewusstsein und Motivation für das eigene Weiterentwicklungspotenzial
- > Identifikation mit der DVAG als kontinuierlichem Begleiter, der Interesse am Vorankommen des Partners hat

- > Motivation zur Leistungssteigerung durch zusätzliche Gewinne
- > Stärkung des Team-Zusammenhalts
- > Vermittlung der Leistungsorientierung der DVAG

- > Kompetenzzuwachs durch Austausch von Informationen, Wissen und Erfahrungen
- > Stärkung des Team-Zusammenhalts
- > Dokumentation der Stärke der DVAG und der Berufsgemeinschaft

- > Gefühl der Wertschätzung
- > Freude über das Erreichte und Bestätigung des eigenen Könnens
- > Motivation zur persönlichen und fachlichen Weiterentwicklung
- > Langfristiger Entwicklungsplan

Sich von ausscheidenden Partnern verabschieden.



Die Verabschiedung war genauso herzlich und menschlich wie das Unternehmen.

Es kommt immer wieder vor, dass Vermögensberater ihre Tätigkeit beenden. Ziel sollte es sein, dass sie auch weiterhin positive Markenbotschafter der DVAG bleiben.

Handlungsempfehlung

Verlässt einer unserer Partner das Unternehmen, verabschieden wir uns in angemessenem Rahmen.

Wir danken dem Partner für seinen Einsatz und sein Engagement, lassen die gemeinsame Zeit Revue passieren, stellen seine persönlichen Leistungen sowie Erfolge heraus und überreichen ihm als Dankeschön ein persönliches Geschenk.

Bei jüngeren Partnern fragen wir nach den aktuellen Plänen und versuchen, mit unserer Erfahrung zu unterstützen. Wenn möglich, geben wir Anhaltspunkte für die berufliche Umorientierung bzw. Weiterentwicklung.

Nutzen für den ausscheidenden Partner:



- > Anerkennung für die erbrachte Leistung
- > Freude und Dankbarkeit für die Geste echter Wertschätzung
- > ggf. Unterstützung bei der Umorientierung
- > Loyalität auch über das Ende der Partnerschaft hinaus

Unser Leitbild

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 Karrieremöglichkeiten – unabhängig von Geschlecht, Alter oder Herkunft.

Bedeutung für unsere Kunden:

Wir helfen unseren Kunden, mittel- bis langfristige 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 Leitmotive 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 unabhängig von der Höhe seines Vermögens.

stark

Bedeutung für Vermögensberater:

Wir sind Deutschlands größte und bedeutendste eigenständige Vermögensberatung. Durch Partnerschaften mit renommierten Produktanbietern, eine professionelle Vertriebsunterstützung und ein vorbildliches Aus- und Weiterbildungssystem 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 Beratungs- und Servicequalität durch unabhängige Institute sind eindrucksvolle Zeichen unserer einzigartigen Stärke.



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

www.dvag.de

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