

Pressemitteilung

DVAG bestätigt zum 16. Mal exzellentes Urteil im Assekurata-Karriere-Rating

Köln, den 15. Juni 2023 – Die Deutsche Vermögensberatung AG (DVAG) befindet sich weiter auf Erfolgskurs. Erneut erzielt der Finanzvertrieb im Karriere-Rating der Assekurata Solutions GmbH (Assekurata) die Bestnote A++ (exzellent). Mit zielführenden Neuerungen im Bereich der Vertriebsunterstützung sowie der Aus- und Weiterbildung konnte das Unternehmen seine Attraktivität für Vermittler weiter steigern. In den Teilqualitäten Vermittlerorientierung, Beratungs- und Betreuungskonzept sowie Finanzstärke erhält der Finanzvertrieb wiederholt eine exzellente Bewertung. Für den Prüfpunkt Wachstum vergibt Assekurata erneut ein sehr gutes Urteil.

Die Gesellschaften Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG und Allfinanz Aktiengesellschaft AG werden als Teil des deutschen Markenauftritts der DVAG im aktuellen Rating erstmals in das Gesamturteil inkludiert.

Fortschreitende Digitalisierung

Die DVAG stellt ihren Vermögensberatern ein umfangreiches Beratungskonzept zur Verfügung, das vor allem durch eine weitreichende technische Unterstützung überzeugt. Besonders bemerkenswert im Hinblick auf die fortschreitende Digitalisierung ist die Online-Anwendung "Vermögensplanung Digital", die den gesamten Beratungsprozess beim Kunden digital abbildet. Das Beratungstool ist modular aufgebaut und ermöglicht es dem Berater, den Termin individuell auf die Bedürfnisse des Kunden anzupassen. Die einfache und intuitive Handhabung sowie die interaktive Struktur des Analyse- und Beratungsgesprächs überzeugen ebenfalls.



Zudem bietet der Finanzvertrieb regelmäßige Basis-Schulungen zur Vermögensplanung Digital sowie weiterführende Schulungen zu den einzelnen Modulen an. Gleichzeitig werden auch Trends und gesellschaftliche Entwicklungen im Weiterbildungsangebot berücksichtigt. Da das Thema Social-Media eine immer größere Bedeutung im Vertrieb einnimmt, hat die DVAG einen Social-Media-Kurs initiiert, um die Berater im Einsatz und im Umgang mit den wichtigsten Social-Media-Kanälen zu schulen sowie ihnen

fundiertes Wissen an die Hand zu geben, wie sie diese für ihre Online-Präsenz optimal nutzen können.

Passgenaue Unterstützungsleistungen im Marketing und in der Kundenansprache

Weitreichende Unterstützung bietet der Finanzvertrieb darüber hinaus mit einem modernen und praxisorientierten Marketingangebot. Aufbauend auf den Erfahrungen früherer Kampagnen hat die DVAG die bundesweiten Offensive namens „Traumberuf“ gestartet. Im Fokus der Kampagne steht wieder das Berufsbild des Vermögensberaters. Auch diesmal können die Vermögensberater die Kampagne individuell anpassen und für ihren eigenen Team-Aufbau und die Ansprache von Berufsinteressenten nutzen. So stellt der Finanzvertrieb seinen Beratern beispielsweise personalisierbare Anzeigen, Banner und Vorlagen für Facebook-Posts bereit.

Bei der DVAG spielt neben der Ansprache von Berufsinteressenten und Privatkunden auch das Firmenkundensegment eine wichtige Rolle. Hierbei können die Vermögensberater neben einem breiten Angebot im Versicherungsbereich auf die Leistungen der Deutschen Verrechnungsstelle (DV) zurückgreifen. Mit den drei Produktbausteinen, DV AbrechnungPlus, DV FactoringPlus und DV FinanzierungPlus, welche das Rechnungs-, Forderungs- und Liquiditätsmanagement bei kleinen und mittelständischen Unternehmen adressiert, fungiert die DV als Vermittler und ermöglicht den Vermögensberatern attraktive Zugangswege in das Firmenkundengeschäft.

Klares Statement für Wachstum – „Next Level 2025“

Anlässlich ihres 50-jährigen Firmenjubiläums setzt die DVAG mit ihrer strategischen Zielsetzung "Next Level 2025" ein deutliches Zeichen für weiteres Wachstum. So strebt die DVAG an, ihre ohnehin schon exzellenten Rahmenbedingungen für die Vermögensberater weiter zu verbessern.

Über die Assekurata Solutions GmbH

Die Assekurata Solutions GmbH ist 2010 aus der Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH hervorgegangen. Die Gesellschaft richtet ihren Fokus auf Beratungs-, und Marktforschungsdienstleistungen für Versicherungs- und Vertriebsgesellschaften.

Den Beratungsschwerpunkt bilden dabei die Gestaltung vertriebs- und kundenorientierter Prozesse, die Optimierung von Vertriebssteuerungsinstrumenten sowie die Umsetzung regulatorischer Anforderungen im Rahmen von Compliance-Projekten.

Darüber hinaus unterstützt die Assekurata Solutions GmbH Unternehmen bei der Durchführung von Kunden- und Vertriebspartnerbefragungen, der Analyse und Interpretation der Ergebnisse sowie der Optimierung der Handlungsfelder.

Assekurata Karriere-Rating

Das interaktive Karriere-Rating von Assekurata bewertet die Attraktivität von Vertrieben aus Sicht des Vermittlers. Hierbei differenziert Assekurata sowohl Ausschließlichkeitsvertriebe als auch eigenständige beziehungsweise unabhängige Finanzvertriebe. Das Rating ist jeweils ein Jahr gültig und bedarf dann einer Aktualisierung. Die gültigen Ratings und ausführlichen Berichte werden auf www.assekurata-solutions.de veröffentlicht.

Kontakt

Russel Kemwa
Pressesprecher
Tel.: +49 221 27221-38
E-Mail: kemwa@assekurata-solutions.de
Internet: www.assekurata-solutions.de

Markus Kruse
Geschäftsführer
Tel.: +49 221 27221-33
E-Mail: kruse@assekurata.de
Internet: www.assekurata-solutions.de