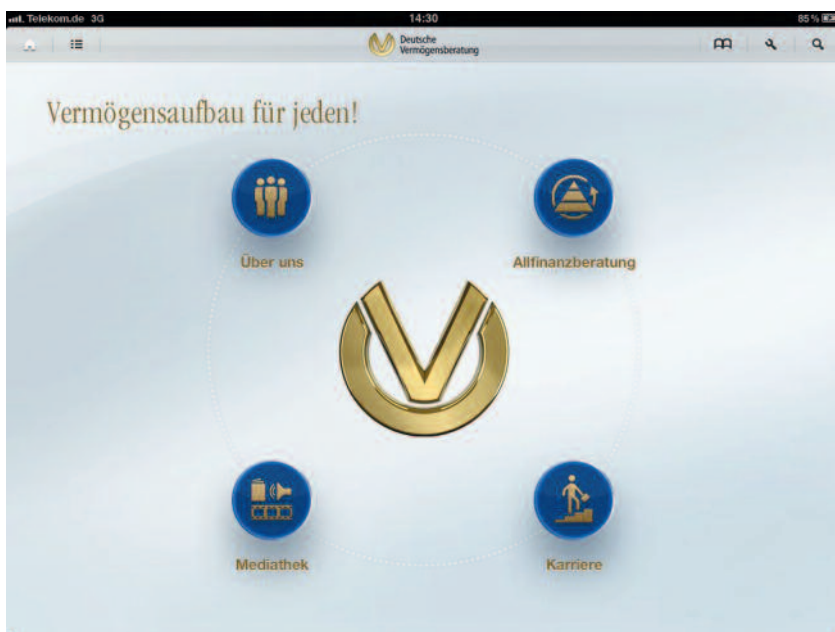


Tablets eröffnen Kundenberatern neue Möglichkeiten der Interaktion. Die Vermögensberater der DVAG nutzen sie, um ihren Kunden die Allfinanzstrategie verständlich zu vermitteln und Modellrechnungen zu präsentieren.



Moderne Vertriebsunterstützung

Tablets im Außendienst. Finanzdienstleister stehen vor der Herausforderung, „Mobile Devices“ in ihre IT-Vertriebsunterstützung einzubinden. Die Deutsche Vermögensberatung (DVAG) setzt Tablets im mobilen Vertrieb ein und ermöglicht ihren Beratern, gemeinsam mit den Kunden Themen im Dialog zu erarbeiten.



DVAG-App: Vermögensaufbau.

Mobile Endgeräte wie Smartphones und Tablets etablieren sich zunehmend in der Geschäftswelt und eröffnen im mobilen Vertrieb neue Möglichkeiten. So können Vertriebsmitarbeiter von jedem Ort aus und jederzeit über Smartphones auf ihre Kontaktdaten und Termine zugreifen. Tablets wiederum lassen sich mit ihrem großen Display und Touchscreen



Christian Glanz, Mitglied des DVAG-Vorstands, Betrieb und Technologie.

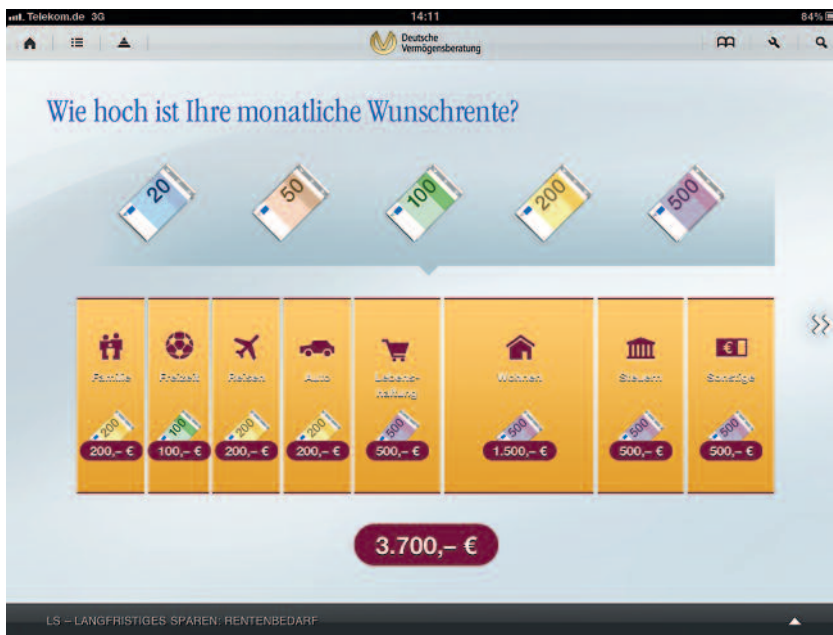
DVAG

Mit ihren über 37.000 haupt- und nebenberuflichen Vermögensberatern betreut die Deutsche Vermögensberatung über 5,5 Millionen Kunden branchenübergreifend rund um die Themen „Vermögen planen – Vermögen sichern – Vermögen mehr.“ Der 1975 von Prof. Dr. Reinfried Pohl gegründete Finanzvertrieb bietet Allfinanzberatung für breite Bevölkerungskreise, getreu dem Unternehmensleit-satz „Vermögensaufbau für jeden!“. Im Geschäftsjahr 2010 erzielte die DVAG Umsatzerlöse in Höhe von rund 1,07 Milliarden Euro und einen Jahresüberschuss von mehr als



150 Millionen Euro.

www.dvag.com



DVAG-App: Wunschrente.

gut im persönlichen Kundengespräch einsetzen. Trotz der vielfältigen Vorteile, die sie im mobilen Vertrieb bieten, werden die mobilen Endgeräte die Außendienstsysteme aber vorerst nicht komplett ersetzen können. Bei Tätigkeiten wie der Angebots- und Antragserstellung für komplexe Produkte oder der Stamm- und Akquise-Datenpflege sind Außendienstsysteme mit ihrem großen Benutzungskomfort bei der Bearbeitung umfangreicher Daten unverzichtbar. Eine optimale Vertriebsunterstützung muss daher Außendienstsysteme und mobile Endgeräte sinnvoll miteinander verbinden.

Die DVAG hat diese Aufgabe gemeinsam mit der compeople AG, Experte für vertriebsunterstützende IT-Lösungen, erfolgreich gelöst. Ihren Vertriebsmitarbeitern stellt die DVAG ein modernes Online-Außendienstsystem zur Verfügung, welches unter einer einheitlichen Benutzeroberfläche alle Funktionalitäten für den Vertrieb bereitstellt. Noch bevor das Apple iPad Einzug in die IT-Welt hielt, sah die DVAG frühzeitig die Chance, die Beratungsprozesse im persönlichen Kundenkontakt noch effektiver zu unterstützen.

So setzte sie sich schon vor Markteinführung des iPads mit dieser neuen Technologie auseinander und führte als erstes deutsches Finanzdienstleistungsunternehmen das Tablet im mobilen Vertrieb ein.

Die erfolgreichsten 1.000 Vermögensberater erhielten ein iPad kostenlos. Mehr als 2.500 weitere Vermögensberater haben mittlerweile von einem durch die DVAG subventionierten Kaufangebot Gebrauch gemacht. Damit ist das iPad zu einem festen Bestandteil des vertrieblen

Arbeitskreislaufes geworden. „Im Vordergrund steht hier die Interaktion zwischen Berater und Kunde“, betont DVAG-IT-Vorstand Christian Glanz. „Tablets wie das Apple iPad eröffnen hier ganz neue Möglichkeiten, die wir durch die Bereitstellung unserer DVAG-App gezielt genutzt haben.“ So können die DVAG-Vermögensberater ihren Kunden mit dem iPad die Leistungen der DVAG vorstellen, die Allfinanzstrategie verständlich vermitteln oder auch Modellrechnungen mit ihnen gemeinsam durchführen. Hier-

bei ermöglicht es das Tablet, dass der DVAG-Vermögensberater und der Kunde gemeinsam im Dialog Themen erarbeiten.

Auf diese Weise lässt sich durch den Einsatz des Apple iPads die Qualität der persönlichen Kundenberatung noch weiter steigern.

Mobile Devices wie Tablets stellen eine sinnvolle Ergänzung für eine moderne IT-Vertriebsunterstützung dar, die den Kunden und seine persönlichen Ziele und Wünsche in den Mittelpunkt stellt. ■



DVAG-App: Rentenlücke.