



DVAG nutzt iPad im Vertrieb

Vertriebsunterstützung auf Basis modernster IT-Technologie

Die compeople AG hat für die Deutsche Vermögensberatung (DVAG) gleich mehrere Applikationen zur Vertriebsunterstützung für das iPad entwickelt. Ziel ist es, die Vermögensberater der DVAG bei der Kunden- und Partneransprache zu unterstützen und Informationen anschaulich, lebendig und zugleich nachvollziehbar mit den neuesten technischen Standards zu vermitteln. Über 1.000 der erfolgreichsten Vermögensberater der DVAG wurden bislang mit dem eigenen iPad ausgestattet. Sie setzen das iPad – fertig konfiguriert mit den unternehmenseigenen Anwendungen – seit August als Präsentations- und Beratungsinstrument in ihren Kundengesprächen erfolgreich ein.

Insgesamt drei Applikationen stehen den DVAG-Vermögensberatern zurzeit zur Verfügung, dazu zählen beispielsweise eine Multimediapräsentation, welche die Beratungsphilosophie des Unternehmens lebendig vermittelt, und eine „App“, die in unterschiedlichen Szenarien mögliche Versorgungslücken im Alter anschaulich simuliert. Weitere, neue Anwendun-

gen zur Vertriebsunterstützung befinden sich bereits in der Realisierung. Bereits 2007 hatte compeople gemeinsam mit der Deutschen Vermögensberatung (DVAG) ein Onlinesystem realisiert und eingeführt, das heute über 37.000 Vermögensberater für die Betreuung ihrer über 5,4 Millionen Kunden nutzen und das in der Finanzdienstleistungsbranche als technologisch führend gilt.

Mit der Entwicklung unternehmenseigener Applikationen für das iPad hat compeople ihr Produkt- und Dienstleistungsportfolio im Bereich vertriebsunterstützender IT-Lösungen jetzt erfolgreich erweitert: So unterstützt sie den Außendienst von Finanzdienstleistern durch den Einsatz modernster Technologie, wie sie das iPad bietet, gezielt dabei, den Dialog mit und bei den Kunden vor Ort weiter zu intensivieren und noch offener und transparenter zu gestalten.

www.compeople.de