

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

DVAG

E-Book 2025

Karriereleitfaden für Vermögensberaterinnen & Vermögensberater

→ [Zum Leitfaden starten](#)

© 2025 Deutsche Vermögensberatung AG – Alle Rechte vorbehalten

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 1 – First Steps 04/2025

Zweck: Einstieg in die DVAG-Welt, Orientierung und erste Aufgaben als Vertrauensmitarbeiter.

Inhalt: Unternehmensüberblick, Motivation („Ihr Warum“), Stärkenanalyse, Zielplanung, Karriere- und Vergütungssystem, Einnahmen- und Potenzialplanung.

Die Deutsche Vermögensberatung (DVAG)

Familienunternehmen in zweiter Generation unter Reinfried und Andreas Pohl – seit über 50 Jahren Marktführer in der Allfinanzberatung.

- Über 8 Millionen Kunden in mehr als 5.200 Direktionen und Geschäftsstellen
- Umsatz > 2,5 Mrd € (2024) | Vertragsbestand > 255 Mrd €
- Kooperation nur mit führenden Bank- und Versicherungsunternehmen (Premium-Partner)
- Allfinanz-Konzept = ein Ansprechpartner für alle finanziellen Fragen

Ihr Warum – Was motiviert Sie?

Damit dir dein Beruf langfristig Freude macht, sollte er zu deinen Talenten und Vorlieben passen. Entwickle einen persönlichen Leitsatz, der deine Stärken und den Nutzen für Kunden auf den Punkt bringt.

- Finanzcoaching – eine sinnvolle Aufgabe
- Familienunternehmen & Teamspirit
- Beruf mit Zukunft & finanzielle Freiheit

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Erkennen Sie Ihre Stärken

Nutze das ANTES-DISC Persönlichkeitsprofil, um deine Stärken zu identifizieren und deren Nutzen für deine Kunden abzuleiten.

Was kann ich gut / mache ich gern?	Welchen Nutzen haben meine Kunden davon?
Zuverlässigkeit	Vermittelt Sicherheit und Vertrauen
Empathie	Kunden fühlen sich verstanden
Organisationstalent	Klare Struktur in Finanzplanung

Ihre persönlichen Ziele

Formuliere klare finanzielle, materielle und persönliche Ziele für dieses Jahr, das Folgejahr und die nächsten 5 Jahre. Verbinde Ziele mit Emotionen – wie fühlt sich Erfolg an?

Zielart	Aktuelles Jahr	Folgejahr	In 5 Jahren
Finanzielle Ziele (monatlich €)			
Materielle Ziele (z. B. Auto, Wohnung)			
Persönliche & berufliche Veränderungen			

Zielanalyse

Plane konkret die Kosten und monatlichen Sparbeträge für deine Wünsche. So kannst du dein zusätzliches Einkommen bestimmen.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Beispiel: Reise nach Amerika (3 Wochen)

2026

5.000

200

Karriere- und Vergütungssystem

Die DVAG bietet dir ein transparentes Karrieresystem vom Vertrauensmitarbeiter bis zum Direktionsleiter – mit klar definierten Einheiten und Verdienststufen.

Karrierestufe	Vergütung je Einheit *	Einheiten (Netto Gesamt)
Vertrauensmitarbeiter 01	1,00 €	–
Vertrauensmitarbeiter 02	2,00 €	–
Vertrauensmitarbeiter 03	3,00 €	–
Vermögensberater-Assistent (Service)	4,00 €	Erfolgreiche VM-Tätigkeit
Vermögensberater-Assistent (Karriere)	6,00 €	Mind. 450 Einheiten
Agenturleiter/-in	9,00 €	600 Einheiten
Regionalgeschäftsstellenleiter/-in	10,00 €	4.000 Einheiten

* Je abgerechneter Einheit gemäß Provisionsstufe.

First Steps Checkliste

VM-Vereinbarung abschließen

☐

Zeiteinsatz und Planung klären

☐

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Einnahmen- & Zielplanung erstellen

☐

Kundenpotenzial mit Mindmap analysieren

☐

Kontakt- & Fürsprechergespräche trainieren

☐

Unternehmenspräsentation vorbereiten

☐

Umfeld informieren & Start kommunizieren

☐

Wichtige Tools & Links

- [StartUp-App](#) – Dein digitales Onboarding-Tool
- [Stärkenprofil-Analyse](#)
- [ServiceRating DVAG](#)

Glossar

- **Einheit:** Provisions-Berechnungsgröße für jede Tätigkeit.
- **EQF:** Einheiten-Qualifikations-Faktor – entscheidend für Beförderungen.
- **36/12:** Zeitraum (36 Monate bzw. 12 Monate) zur Leistungsermittlung neuer Partner.
- **VM:** Vertrauensmitarbeiter.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 2 – Karriere Start 2025

Zweck: Systematischer Einstieg in deine Tätigkeit als Vermögensberater/-in bei der DVAG.

Inhalt: Onboarding, persönliche Zieldefinition, Kontaktaufbau, Einnahmenplanung, Beförderungsplanung, Sonderprovisionen, Wettbewerbe.



Hier startet Ihre Karriere

Willkommen bei der Deutschen Vermögensberatung! Diese Unterlage begleitet dich auf deinem Weg zum erfolgreichen Finanzcoach. Investiere Zeit in dich selbst, arbeite mit deinem Coach und nutze die Materialien aus der StartUp-App und VB-Welt.



Onboarding – VM-Zeit

- Erhalte Zugang zu **VB-Welt, Akademie & Studium, StartUp-App**
- Arbeitsunterlagen: „Finanzielles Glück lässt sich planen“, „Traumberuf Finanzcoach“, „In 36 Monaten zum Unternehmer“
- Sprich mit deinem Coach über die **Zeiteinteilung** und **Zielstruktur**



Ihr Warum

Was motiviert dich? Nutze diese Punkte als Leitfaden für dein persönliches Zielsystem.

- Finanzcoaching als sinnvolle Aufgabe
- Finanzielle Freiheit und Unabhängigkeit
- Wertschätzung, Anerkennung, Teamgeist

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Ihre persönliche Zielsetzung

Lege konkrete finanzielle, materielle und persönliche Ziele fest. Verknüpfe diese mit deinen Wettbewerben und DVAG-Leistungssystemen.

Zielkategorie	2025	2026	In 5 Jahren
Finanzielle Ziele (Monat/Jahr)			
Materielle Ziele			
Persönliche & berufliche Veränderungen			

Karriere- und Vergütungssystem

Die DVAG bietet zwei parallele Karrierepfade: **Praxisweg** und **Teamweg**. Jede Stufe definiert sich durch abgerechnete Einheiten und Netto-Eigenumsätze.

Karrierestufe	Vergütung €/Einheit*	Einheiten (Netto Gesamt / Eigen)
Agenturleiter/-in	9,00 €	600 (3 Monate)
Regionalgeschäftsstellenleiter/-in	10,00 €	4 000 (1 600 Eigen)
Geschäftsstellenleiter/-in	11,00 €	8 000 (3 000 Eigen)
Hauptgeschäftsstellenleiter/-in	12,00 €	16 000 (3 500 Eigen)
Regionaldirektionsleiter/-in 1	12,60 €	32 000 (4 000 Eigen)
Regionaldirektionsleiter/-in 2	13,20 €	48 000 (5 000 Eigen)
Direktionsleiter/-in	14,00 €	68 000 (8 000 Eigen)

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden



Freiwillige Sonderprovisionen (Praxisweg)

Provision	Bedingungen	Höhe
Erfolgsprovision	3-Monats-Ø ≥ 100 / 150 / 200 / 250 / 300 Einheiten Netto Neu Eigen	2,00 – 3,25 € je Einheit
Existenzgründer-Bonus	Ab AL-Registrierung, ≤ 20 EQF Eigen, bis 36 Monate	500 € mtl.
Generali PLUS Neukundenbonus	Ab 6. Neukunde mit 2 Sparten + 50 Einheiten	bis 250 € je Neukunde
Kundenbestandsbonus	≥ 75 Neukunden im 37. Monat mit ≥ 2 Sparten	750 – 1 250 € mtl. im 4. Jahr
Karrierebonus	Erfüllung Beförderungsbedingungen (1.–36. Monat)	250 € mtl.



Einnahmenplanung – Erste Monate

Plane deine erwarteten Einnahmen anhand realistischer Kundenabschlüsse und Tippgeberprovisionen.

Monat	Anzahl Beratungen	Durchschn. Einheiten	Gesamtvergütung €
1			
2			
3			



Beförderungsplanung & Testphase

- **VM** → **VBA**: Nach bestandener VM-Prüfung und 450 Einheiten

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Tools & Materialien

- [StartUp-App](#) – digitale Begleitung
- [VP Digital](#) – Vertrags- & Kundentool
- Success Book – Deine Kunden = dein Erfolg
- Unternehmenspräsentation (CI 008721-001 im VB-Shop)

Karriere-Start-Checkliste

StartUp-App aktivieren und Profil anlegen

☐

Coach kontaktieren & Ziele abstimmen

☐

Mindmap mit Kundenpotenzial erstellen

☐

Kontaktpyramide mit Fürsprechern aufbauen

☐

Erstes Kontaktgespräch vorbereiten

☐

Einnahmenplanung im Success Book dokumentieren

☐

Beförderungsplanung mit Coach abstimmen

☐

Glossar

- **AL:** Agenturleiter
- **VBAK:** Vermögensberater-Assistent Karriere
- **EQF Eigen:** Einheiten-Qualifikations-Faktor Eigenleistung
- **Praxisweg:** Karrierepfad über eigene Beratungstätigkeit

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 3 – Karriere Guide 2025

Zweck: Professionalisierung deiner Beratungs-, Analyse- und Servicetätigkeit im Rahmen der DVAG-Arbeitskreisläufe.

Inhalt: Kundenanalyse, Beratungsstrategie, Serviceprozesse, Produktansätze, Teamaufbau, Coaching- und Reflexionsgespräche.

Übersicht

Der **Karriere Guide 2025** baut direkt auf „Karriere Start 2025“ auf und begleitet dich durch die Phasen **VBA (Vertrauensmitarbeiter-Assistent)**, **AL (Agenturleiter)** und darüber hinaus. Ziel: nachhaltige Kundenbeziehungen, fachlich fundierte Beratung und planmäßiger Karriereaufbau.

Auswertung der Kundendaten

Vor jeder Beratung werden bestehende Absicherungen, Rücklagen und Vorsorge geprüft. Danach priorisierst du die Themen mit dem größten Handlungsbedarf:

- Absicherung (Schutzengel)
- Vorsorge (Renten, Pflege, Risiko)
- Rücklagen (Kurzfristige Liquidität)
- Sparen und Investieren (mittel- bis langfristig)

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Grundsätzlicher Ablauf der Beratung

Phase	Inhalt
1 Vorbereitung	Unterlagen prüfen, Kundendaten auswerten, Ziele definieren
2 Erstgespräch	Wünsche & Ziele besprechen, Vertrauen aufbauen
3 Analyse	Ist-/Soll-Vergleich, Finanznote, Sparwunsch und Prioritäten
4 Umsetzung	Produkte empfehlen, Sparbeträge festlegen, Verträge dokumentieren
5 Service	Kundenpflege, Nachbetreuung, Aktualisierung der Daten

Beratungsstrategie & Module

Die DVAG-Allfinanzberatung nutzt einen ganzheitlichen Ansatz – die Kombination aus Schutz, Vorsorge, Rücklagen und Vermögensaufbau.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Absicherung	Existenzsicherung bei Krankheit oder Unfall	BU, Risiko-LV, Pflegeversicherung
Vorsorge	Langfristige Altersversorgung	Rentenversicherung, Rürup, BAV
Rücklagen	Finanzielle Flexibilität	Tagesgeld, Bausparen, Fonds
Vermögensaufbau	Kapitalsteigerung & Rendite	Investmentfonds, ETF, Immobilienfonds

Servicephase (AL-Zeit)

In der Servicephase betreust du aktiv deine Kunden. Ziel ist, Vertrauen zu stärken und Zusatzpotenziale zu erkennen.

- Jährlicher Servicetermin mit Aktualisierung der Kundendaten
- Produktbezogene Serviceansätze: Vorsorge, Versicherungsscheck, Vermögensbilanz
- Rechtliche Grundlagen (§ 34c, § 34f, § 34i GewO)
- Kooperation mit BDV und Bundesagentur für Arbeit (Förderungen nutzen)

Teamaufbau (Step 5)

Ab der Stufe AL baust du dein eigenes Team auf. Der **Teamaufbau** erfolgt in fünf Phasen:

1. **Kontakte:** potenzielle Partner identifizieren
2. **Information:** DVAG und Karriereweg vorstellen
3. **Profil:** Stärken und Motivation prüfen
4. **Start:** Vereinbarung und Ausbildung beginnen

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden



Sonderprovisionen Teamaufbau

Provision	Bedingungen	Empfänger
Ausbilder-Bonus	36 Monate ab erstmaliger AL-Registrierung, umsatzabhängig (≤ 20 EQF Eigen)	4 € pro Einheit Neu Eigen des neuen Partners + 4 € an übergeordnete Struktur
Leadership Academy	Teilnahme an Coachings und Seminaren zur Führungskräfteentwicklung	Direktionsbereich



Karriere-Guide-Checkliste

Kundendaten vollständig erfassen und auswerten	☐
Beratungsgespräch nach 5-Phasen-Modell vorbereiten	☐
Service-Termin jährlich durchführen	☐
Produktmodule (Schutz, Vorsorge, Sparen) anwenden	☐
Teamaufbauplan mit Coach besprechen	☐
Ausbilder-Bonus und Leadership-Ziele planen	☐



Tools & Plattformen

- [StartUp-App \(Vollversion\)](#)
- [VP Digital](#) – digitale Beratungsplattform
- [VB-Welt](#) – interne Tools & Arbeitskreisläufe

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Glossar

- **VBA:** Vermögensberater-Assistent – Beratungs- und Servicephase nach VM-Zeit
- **AL:** Agenturleiter – Start des eigenen Beraterteams
- **EQF Eigen:** Einheiten-Qualifikationsfaktor Eigenleistung (eigene abgerechnete Einheiten)
- **BDV:** BeraterDienst-Verbund – interne Unterstützungsstruktur
- **Leadership Academy:** DVAG-Programm zur Führungskräfteausbildung

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 4 – Coaching Guide 2025

Zweck: Unterstützung beim Aufbau, Coaching und der langfristigen Begleitung neuer Partnerinnen und Partner im DVAG-System.

Inhalt: Onboarding, Coaching Times, Lernziele, Reflexionsgespräche, Beförderungsplanung, Leadership Academy, Sonderprovisionen.

Überblick und Bedeutung des Coachings

Der Coaching Guide ist deine Arbeitsunterlage, um neue Partner erfolgreich durch die Ausbildungsphasen zu führen. Ziel: Motivation, Fachwissen, klare Zielstruktur und nachhaltige Entwicklung bis hin zur eigenen Direktion.

- Coaching stärkt Bindung, Motivation und Eigenverantwortung
- Alle Gespräche sind dokumentationspflichtig (Coaching Times & Reflexionsblätter)
- Systematisches Vorgehen = schnellere Beförderungen und stabile Teams

Aufbau und Struktur des Coaching Guides

Jede Ausbildungsphase (VM → VBA → AL) enthält folgende Elemente:

- **Coaching Times:** Checklisten mit Themen und Aktivitäten pro Karrierestufe
- **Lernziele:** Erforderliche Kenntnisse und Fähigkeiten für den nächsten Karriereschritt

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Ausbildungsphasen im Überblick

Phase	Bezeichnung	Ziele & Schwerpunkte
1	VM-Zeit (Onboarding)	Einarbeitung, Zielsetzung, Start mit ersten Kunden
2	VBA-Zeit	Selbstständige Kundenberatung, Prüfungsvorbereitung
3	AL-Zeit	Führung, Coaching und Service, Start im Hauptberuf
4	Leadership	Teamaufbau, Ausbildung neuer Partner, Coaching-Kompetenz

Coaching Times – Beispiel VM-Zeit

Thema	Medium	Datum
Ihr Warum & Zielsystem	First Steps S.4–7	
Stärkenanalyse / Antes DISC	Karriere Start S.8	
Ausbildungssystem	Karriere Start S.16–17	
Mindmap & Kontaktlisten	Karriere Start S.28–31	
Testphase & Beförderungsplanung	Karriere Start S.15	

Lernziele nach Karrierestufe

Karrierestufe	Lernziel
VM	Grundlagen der Finanzberatung, Zielplanung, Kommunikation

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

VBA	Beratungskompetenz, Produktwissen, Kundenmanagement
AL	Teamführung, Coaching-Kompetenz, Serviceorganisation
RGL/DDL	Leadership, Strategie, Ausbildung von Ausbildern

Reflexionsgespräche – Beispiel VM → VBA

- **Ziel:** Standortbestimmung und Förderung zur nächsten Stufe
- **Fragen:**
 - Wie sicher fühle ich mich im Beratungsgespräch?
 - Welche Kenntnisse möchte ich vertiefen?
 - Welche Unterstützung brauche ich aktuell?
 - Wann ist der nächste Prüfungstermin geplant?

Sonderprovisionen für Coaches & Ausbilder

Provision	Voraussetzung	Höhe
Ausbilder-Bonus	36 Monate ab AL-Registrierung, EQF Eigen ≤ 20	4 € je Einheit Neu Eigen (Coach) + 4 € Strukturbonus
Leadership Bonus	Aktiver Teamaufbau mit min. 3 Partnern	Bis zu 500 €/Monat
Förderung durch Bundesagentur für Arbeit	Teilnahme an Hauptberufsausbildung, Förderung durch §81 SGB III	Individuell nach Qualifikation

Leadership Academy

Die **Leadership Academy** der DVAG vermittelt Führungskompetenz, Motivationstraining und Coaching-Techniken. Teilnehmer profitieren von praxisnahen Workshops, persönlicher Betreuung

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Train the Coach Programme

- Teamdynamik und Kommunikation
- Coaching-Ziele definieren und dokumentieren
- Motivations- und Vertriebstaining

✓ Coaching-Checkliste

Coaching Times pro Partner dokumentiert

☐

Reflexionsgespräche regelmäßig geführt

☐

Lernziele und Fortschritte überprüft

☐

Teamstruktur und Zielerreichung analysiert

☐

Leadership Academy Termine absolviert

☐

Ausbilder-Bonus- und Fördervoraussetzungen erfüllt

☐

Glossar

- **Coach:** Verantwortlich für Ausbildung und Begleitung neuer Partner
- **Coaching Times:** Protokollbogen zur Themen- und Fortschrittsdokumentation
- **Reflexionsgespräch:** Feedback-Gespräch zur Standortbestimmung
- **AL-Zeit:** Ausbildungsphase zur Leitung einer eigenen Agentur
- **Leadership Academy:** DVAG-Programm für Führungskräfteentwicklung

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 5 – Arbeitskreislauf 1 DVAG: Marktpotenzial, Kontakte & Fürsprecher

Zweck: Ermittlung deines Marktpotenzials, Strukturierung deines Umfelds und Aufbau deiner ersten Kontakte – die Grundlage deines DVAG-Starts.

Inhalt: Zukunfts- und Aktivitätenplanung, Marktpotenzialanalyse, Kontaktpyramide, Mind-Map, Fürsprechergespräche und Ausbildungstools.

Zukunftsplanung & Ziele

- Was sind deine **Wünsche und Ziele**? Wie sieht dein **Traumberuf** aus?
- Erkenne deine **Stärken** und formuliere daraus dein persönliches Motto.
- Plane deine typische Woche – Arbeitszeiten, Schulungen, Teammeetings, Freizeit.

Nutze die Tools „[Wünsche & Ziele](#)“ und „[Stärkenprofil](#)“ für deine Analyse.

Marktpotenzial – Die ideale Basis für deinen Start

Als Finanzcoach bietest du deinen Kunden handfeste Vorteile: Förderungen, Kredit- und Versicherungs-Optimierung, Einsparpotenzial ≥ 500 € p.a. So wächst dein Kundenstamm fast von selbst.

- Berechne dein persönliches Marktpotenzial: geschätzter jährlicher Finanzprodukt-Umsatz $\times$ Anzahl bekannter Menschen.
- Typische Märkte: KFZ-Versicherung, Arbeitgeber-Check, Vorsorge, Kinder-Ausbildung, Kredite, Umschuldung, Strom/Gas, Gesundheits- und Altersvorsorge.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Absicherung	Haftpflcht, BU, Pflege
Vorsorge	Rente, BAV, Riester
Sparen & Investieren	Fonds, Bausparen
Kredit / Finanzierung	Privat- und Bau-Kredit

▲ Kontaktpyramide

Strukturiere dein Umfeld nach Nähe und Erfolgchancen. Je näher die Beziehung, desto höher die Abschlusswahrscheinlichkeit.

Stufe	Kontaktart	Beispiele
Sehr heiß (1:1)	Enge Familie, beste Freunde	Eltern, Geschwister, Partner
Heiß (2:1)	Freunde, Kollegen	Arbeitsplatz, Sportverein
Warm (3:1)	Bekannte, Nachbarn	Teamkameraden, Eltern aus Kita
Lauwarm (5:1)	Entferntere Bekannte	alte Schulfreunde, Urlaubsbekanntschaften
Kalt (20:1)	Unbekannte	Social Media, Empfehlungen

🧠 Deine eigene Mind Map

Erstelle deine persönliche Kontakt-Mind-Map – beginne mit Familie & Freunden, erweitere über Arbeit, Vereine und Social Media. Jeder Kontakt öffnet neue Türen. Tools: *MindMeister*, *LucidSpark* oder DVAG-App.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

♥ Deine Fürsprecher

„Sehr heiße“ Kontakte = deine Fürsprecher. Diese Menschen kennen dich gut – sie sind entscheidend für deinen ersten Erfolg. Gewinne ihre Unterstützung über ein kurzes Fürsprechergespräch mit Coach oder Direktion.

- Ziel: Vorstellung des Unternehmens und Abbau von Vorbehalten
- Formen: persönlich, telefonisch, kurze Nachricht (WhatsApp, Facebook)
- Empfohlen: 6 Fürsprecher im ersten Monat

🗣 Kontaktgespräche & Wording

Übe deine Ansprache im Coach-Training – authentisch, sympathisch und zielorientiert. Musterformulierungen findest du unter dvag.com/kontaktgespraeche.

„Ich habe gerade ein spannendes Projekt zum Thema Finanzcoaching am Start und würde mich über dein ehrliches Feedback freuen.“

🎓 Ausbildungs- und Aktivitätenplanung

- Plane deine Woche mit Coach und Direktion (Analyse-, Team-, Info-Termine).
- Nutze die Tools unter akademie.dvag und vbwelt.dvag.
- Führe regelmäßige Reflexionsgespräche (1 & 2) und dokumentiere deine Entwicklung.

✅ Arbeitskreislauf-Checkliste

Zukunfts- und Zielplanung mit Coach abgeschlossen

☐

Marktpotenzial berechnet und dokumentiert

☐

Kontaktpyramide ausgefüllt (≥ 25 Kontakte)

☐

Mind-Map erstellt (> 50 Personen)

☐

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Mindestens 3 Kontaktgespräche geführt

☐

Reflexionsgespräch 1 abgeschlossen

☐

Glossar

- **Marktpotenzial:** Summe aller Finanz- & Versicherungsbedarfe deines Umfelds.
- **Kontaktpyramide:** Tool zur Sortierung deiner Kontakte nach Nähe und Relevanz.
- **Mind-Map:** Visuelle Darstellung deines sozialen Netzwerks (700–1000 Personen).
- **Fürsprecher:** Vertraute Personen, die dich aktiv empfehlen und unterstützen.
- **AK 1:** Erster Arbeitskreislauf der DVAG – Grundlage für Beratung und Teamaufbau.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 6 – Kontaktgespräche & Reflexion

Zweck: Professionelle Gesprächsführung, Aufbau von Vertrauen und nachhaltiger Kontaktpflege in deiner Startphase bei der DVAG.

Inhalt: Gesprächsvorbereitung, Einwandbehandlung, Empfehlungsstrategie, Feedback- & Reflexionsgespräche mit deinem Coach.

Gesprächsgrundlagen

Ein erfolgreiches Kontaktgespräch basiert auf drei Säulen: **Vertrauen**, **Kompetenz** und **Sympathie**. Ziel ist nicht der Verkauf, sondern die Einladung zum Austausch über finanzielle Wünsche & Ziele.

- Sprich über dein **Warum** – was dich motiviert und warum du mit der DVAG arbeitest.
- Betone den **Nutzen** für dein Gegenüber, nicht das Produkt.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Aufbau eines Kontaktgesprächs

Phase	Ziel	Beispiel
1 Einstieg	Offene, freundliche Atmosphäre schaffen	„Hey, ich wollte dich mal kurz was fragen ...“
2 Interesse wecken	Neugier auf die DVAG-Themen erzeugen	„Ich mache gerade eine spannende Ausbildung im Finanzcoaching.“
3 Nutzen darstellen	Mehrwert für dein Gegenüber klar machen	„Ich helfe Leuten, ihre Finanzen zu optimieren – oft sparen die 500 € im Jahr.“
4 Termin sichern	Einladung zu einem Beratungsgespräch oder Infoabend	„Wann passt's dir besser: Dienstag oder Donnerstag?“
5 Nachbereitung	Notizen & nächste Schritte dokumentieren	CRM-Eintrag, MindMap aktualisieren

Typische Einwände & Antworten

Bleib ruhig, respektvoll und stell Rückfragen – Einwände sind kein Nein, sondern Interesse mit Unsicherheit.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

„Ich habe schon einen Berater.“	„Super! Dann hast du sicher kein Problem damit, wenn ich dir mal zeige, was wir zusätzlich optimieren könnten?“
„Ich habe im Moment keine Zeit.“	„Kein Thema – was passt dir grundsätzlich besser, lieber tagsüber oder abends?“
„Ich verdiene zu wenig ...“	„Gerade dann lohnt sich’s – kleine Stellschrauben bringen oft große Wirkung.“
„Ich kenne mich mit Finanzen nicht aus.“	„Das ist genau mein Job – ich erklär’s dir einfach und ohne Fachchinesisch.“

Empfehlungsstrategie

Empfehlungen sind der Motor deines Wachstums. Jeder zufriedene Kunde kennt im Schnitt 5 weitere potenzielle Interessenten.

- Frag *nach dem Nutzen*: „Wem würde das auch helfen?“
- Verwende dein **Empfehlungsblatt** oder CRM-Notizfunktion.
- Pflege Kontakte regelmäßig über Social Media, Newsletter oder Serviceanrufe.

Dokumentation & Datenschutz

Erfasse alle Gespräche und Rückmeldungen korrekt in der **VP Digital**. Beachte DSGVO-Regeln: Daten nur mit Einwilligung speichern und weiterverarbeiten.

Reflexionsgespräch 1 – Kontaktphase

Nach deinen ersten 10–15 Gesprächen führst du ein Reflexionsgespräch mit deinem Coach.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Welche Gesprächsphasen laufen gut?

Wo fühlst du dich unsicher?

Wie reagierst du auf Einwände?

Welche Kontakte haben besonders gut funktioniert?

Welche Verbesserungen vereinbart ihr?

Reflexionsgespräch 2 – Fürsprecher & Kunden

- Welche deiner Fürsprecher haben aktiv unterstützt?
- Wie viele Folgegespräche konntest du vereinbaren?
- Welche Themen waren für Kunden besonders relevant?
- Wie hat sich dein Auftreten verändert?

Tools & Ressourcen

- [StartUp-App](#) – Gesprächsleitfäden & Vorlagen
- [VP Digital](#) – Kontaktverwaltung & Nachverfolgung
- [VB-Welt](#) – Coaching- und Reflexionsbögen
- [DVAG Akademie](#) – Kommunikations-Trainings & Rhetorik-Kurse

Kontakt- & Reflexions-Checkliste

Mindestens 10 Kontaktgespräche geführt

☐

Einwand- und Empfehlungstraining absolviert

☐

Reflexionsgespräch 1 mit Coach dokumentiert

☐

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Feedback in VP Digital eingetragen



Glossar

- **Kontaktgespräch:** Erstes Kennenlernen mit potenziellem Kunden oder Fürsprecher.
- **Einwand:** Ausdruck von Unsicherheit oder Informationsbedarf – kein „Nein“.
- **Empfehlung:** Weitergabe deines Namens an neue Interessenten.
- **Reflexionsgespräch:** Austausch zwischen Coach und Partner zur Standortbestimmung.
- **VP Digital:** Zentrales Verwaltungstool der DVAG für Kundendaten & Gespräche.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 7 – Arbeitskreislauf 2 : Beratung & Bedarfsermittlung

Zweck: Professionelle Analyse der finanziellen Situation deiner Kunden, Ableitung von Zielen und Umsetzung ganzheitlicher Allfinanzberatung.

Inhalt: Bedarfsermittlung, Beratungsphasen, Analysebögen, Serviceprozess, Produktempfehlung & Dokumentation.



Beratungsgrundlagen

Die DVAG arbeitet nach dem **Allfinanz-Konzept**: Schutz + Vorsorge + Rücklagen + Vermögensaufbau = finanzielle Freiheit. Jede Beratung orientiert sich am Lebensabschnitt und den Zielen deines Kunden.

- Erst Zuhören, dann Analysieren, dann Empfehlen – niemals andersrum!
- Nutze deinen Coach für Simulationen, Produktauswahl und Nachbereitung.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Bedarfsermittlung – So startest du richtig

Analysebereich	Leitfragen	DVAG-Tool
Einkommen & Ausgaben	Wie hoch sind monatliche Einnahmen & Fixkosten?	Budgetplaner (VP Digital)
Absicherung	Was passiert bei Krankheit / Unfall / Tod?	Risikochek App
Rücklagen	Wie lange reicht das Geld im Notfall?	Liquiditätsrechner
Vorsorge	Wie viel Rente entsteht aktuell?	Rentenplaner
Vermögen & Invest	Wie werden Ersparnisse verzinst?	Investmentnavigator

Der 5-Phasen-Prozess der DVAG-Beratung

1. **Analyse:** IST-Aufnahme, Daten und Wünsche erfassen
2. **Bewertung:** Lücken, Chancen und Risiken aufzeigen
3. **Strategie:** Zielbild und Prioritäten festlegen
4. **Umsetzung:** Lösungen und Produkte erklären & abschließen
5. **Service:** Nachbetreuung & jährlicher Finanz-Check

Beratungsleitfaden – Der rote Faden im Gespräch

„Ich möchte, dass Sie verstehen, wie Ihre Finanzen zusammenhängen – nicht nur einzelne Produkte, sondern das ganze Bild.“

- Starte mit offenen Fragen („Was ist Ihnen bei Geld wichtig?“)
- Visualisiere den Finanzstatus mit der DVAG-Finanzbilanz
- Erkläre komplexe Themen mit Alltagsbeispielen

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden



Beispiel: Analyse & Empfehlung

Bereich	Ist-Situation	Empfohlene Lösung	Nutzen
Absicherung	Nur gesetzlich abgesichert	Berufsunfähigkeitsversicherung	Schützt Einkommen im Ernstfall
Rücklagen	1.000 € auf Girokonto	3-Monats-Reserve auf Tagesgeld	Mehr Sicherheit & Zinsen
Vorsorge	Geringe Rentenerwartung	Rürup + BAV	Steuervorteile + Mehr Rente
Invest	Keine Investments	Fonds / ETF-Sparplan	Langfristiger Vermögensaufbau



Tools & Materialien

- [VP Digital](#) – digitale Kundenakte & Analyse-Tools
- [VB-Welt](#) – Beratungsunterlagen & Finanzkonzepte
- [DVAG Akademie](#) – Trainings zu Bedarfsermittlung und Produktwissen
- Rentenplaner, Risikoanalyse, Budgetcheck, Investmentnavigator (Apps)



Service & Nachbereitung

- Nach jeder Beratung → Service-Eintrag in VP Digital
- Jährlicher Service-Termin mit Aktualisierung der Finanzbilanz
- Neue Lebenssituationen = neue Chancen (z. B. Heirat, Kind, Hauskauf)



Erfolgsmessung & Qualitätssicherung

DVAG stellt hohe Qualitätsstandards durch laufende Coachings und Auswertungen sicher.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kundenzufriedenheit	Feedback Score	≥ 90 %
Beratungstiefe	Anzahl Produktparten pro Kunde	≥ 3
Servicequote	Kunden mit jährlichem Check	≥ 80 %
Weiterempfehlungen	Anzahl pro Quartal	≥ 5

✓ Beratungs-Checkliste

Finanzanalyse durchgeführt (alle 5 Bereiche)	☐
Kundenprofil in VP Digital erstellt	☐
Empfehlung & Lösungsplan abgestimmt	☐
Service-Termin vereinbart	☐
Feedback erfasst und Coach informiert	☐

Glossar

- **Allfinanz:** Ganzheitliche Betrachtung aller finanziellen Lebensbereiche.
- **Bedarfsermittlung:** Analyse des aktuellen und zukünftigen Finanzbedarfs des Kunden.
- **Rentenplaner:** DVAG-Tool zur Berechnung der Altersvorsorge.
- **VP Digital:** Zentrale Plattform für Kunden-, Produkt- und Analyse-Daten.
- **Servicequote:** Anteil der Kunden mit aktiver Nachbetreuung pro Jahr.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 8 – Arbeitskreislauf 3 : Service & Kundenbindung

Zweck: Nachhaltige Betreuung bestehender Kunden, Sicherung des Bestands und Aufbau eines starken Empfehlungsnetzwerks.

Inhalt: Servicephasen, Kundenbindung, Empfehlungsmanagement, Bestandspflege, Cross-Selling & Loyalitätssystem.

Bedeutung des Service

Service ist kein „Zusatz“, sondern der entscheidende Erfolgsfaktor deiner Karriere. Ein zufriedener Kunde bleibt nicht nur, sondern empfiehlt dich weiter – und das kostenlos.

- **80 %** deines zukünftigen Umsatzes stammen aus bestehenden Kunden.
- **Servicegespräche** sind verkaufsfreie Gespräche → Beziehungspflege & Bedarfserweiterung.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden



Der DVAG-Serviceprozess (Kundenbindung in 5 Schritten)

Schritt	Inhalt	Tool
1 Vorbereitung	Kundenakte prüfen, Lebensereignisse notieren	VP Digital
2 Analyse	Änderungen in Einkommen, Familie, Vermögen?	Finanzbilanz / Servicebogen
3 Servicegespräch	Produkte prüfen, neue Ziele besprechen	DVAG Serviceleitfaden
4 Umsetzung	Optimierungen / Anpassungen einleiten	VP Digital / Vertragsmanager
5 Nachbereitung	Dokumentation & Termin für nächstes Jahr festlegen	CRM & Coach-Report



Typische Serviceanlässe

- Vertragslaufzeit endet / Beitragsanpassung steht an
- Neuer Job → betriebliche Altersvorsorge prüfen
- Familienzuwachs → Absicherungen & Kindervorsorge
- Hauskauf → Finanzierung, Wohngebäude, Risikoabsicherung
- Steueränderungen → Rürup / Riester aktualisieren



Gesprächsleitfaden für das Servicegespräch

„Ich möchte kurz prüfen, ob Ihre Finanzplanung noch zu Ihren aktuellen Lebenszielen passt. Oft ergeben sich dabei Chancen, Geld zu sparen oder besser vorzusorgen.“

- Starte locker – Fokus auf Kundenzufriedenheit.
- Verwende **Finanzstatus-Übersicht** (Visualisierung).

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden



Service-Kennzahlen

Kennzahl	Beschreibung	Zielwert
Servicequote	Anteil der Kunden mit aktuellem Servicetermin	≥ 80 %
Kundenbindung	Kunden mit mind. 2 Sparten	≥ 90 %
Empfehlungsquote	Neue Kontakte durch Bestandskunden	≥ 30 %
Bestandszuwachs	Einheitenwachstum im Folgejahr	+10 %



Cross-Selling-Strategie

Der Service ist die beste Gelegenheit, zusätzliche Bedarfe zu erkennen – kein „Verkaufen“, sondern **Vervollständigen** deiner Beratung.

- Kunde hat Absicherung → prüfe Rücklagen.
- Kunde spart → prüfe Vorsorge.
- Kunde hat Kinder → prüfe Ausbildungs- & Pflegevorsorge.
- Kunde zahlt Kredite → prüfe Umschuldung / Zinsoptimierung.



Tools & Plattformen

- [VP Digital](#) – Kundenakte, Service-Reminder & Notizen
- [VB-Welt](#) – Servicebögen & Checklisten
- [DVAG Akademie](#) – Schulungen zu Bestandspflege

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kundenloyalität & Empfehlungsmanagement

- Belohne treue Kunden mit kleinen Gesten (Geburtstagskarte, Finanz-Update).
- Nutze **Empfehlungskarten** oder Social-Media-Testimonials.
- Organisiere „Kunden-Events“ (Info-Abende, Webinare, Grill-Abend 🍷).
- Jeder Kunde = potenzieller Multiplikator für dein Wachstum.

Dokumentation & Nachverfolgung

Erfasse jeden Servicetermin mit Ergebnis und Folgetermin in VP Digital. So behältst du Überblick über deinen Kundenstamm und erkennst Entwicklungspotenziale frühzeitig.

Service-Checkliste

Alle Bestandskunden in VP Digital aktualisiert

☐

Service-Termine für das aktuelle Jahr geplant

☐

Cross-Selling-Potenziale dokumentiert

☐

Empfehlungsgespräche geführt

☐

Coach-Feedback eingeholt & Maßnahmen geplant

☐

Glossar

- **Servicegespräch:** Jahresgespräch zur Analyse neuer Bedürfnisse & Zufriedenheit.
- **Bestandspflege:** Regelmäßige Kontaktpflege mit bestehenden Kunden.
- **Cross-Selling:** Ergänzende Produkte oder Lösungen im Rahmen bestehender Beziehungen.
- **Empfehlungsmanagement:** Systematische Gewinnung neuer Kunden über Bestandskunden.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 9 – Teamaufbau & Leadership

Zweck: Aufbau, Führung und Entwicklung deines eigenen Teams. Vom Einzelberater zum Leader mit Verantwortung und Vision.

Inhalt: Recruiting, Coaching-System, Leadership-Kompetenzen, Motivation, Kommunikation und Sonderprovisionen.

Fundament des Teamaufbaus

Der Teamaufbau ist der Schlüssel zur unternehmerischen Freiheit. Du multiplizierst deinen Erfolg, indem du Wissen teilst, Menschen förderst und Verantwortung übernimmst.

- Teamaufbau = Menschen gewinnen, entwickeln, begleiten
- Erfolg entsteht durch Vorbild, System & Begeisterung
- Führung bedeutet: Inspirieren, nicht dirigieren

Recruiting-Prozess

Das Ziel: Menschen finden, die dein Mindset teilen – Ehrgeiz, Lernbereitschaft, Loyalität und Teamspirit.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

1 Identifikation	Potenzielle Partner erkennen	Kontakte aus Mindmap, Empfehlungen, Social Media
2 Einladung	Interesse wecken	DVAG-Karrieregespräch oder Infoabend
3 Präsentation	DVAG vorstellen	Unternehmenspräsentation + Erfahrungsberichte
4 Eignungsgespräch	Motivation & Ziele prüfen	Stärkenanalyse & Potenzialgespräch
5 Startphase	Begleitung in den ersten Wochen	VM-Ausbildung & Coaching Times

Auswahlkriterien für neue Partner

- Offenheit & Lernbereitschaft
- Eigenmotivation & Durchhaltevermögen
- Teamfähigkeit & Kommunikationsfreude
- Integrität & Verantwortungsbewusstsein

Leadership-Kompetenzen

Kompetenz	Beschreibung	Training
Vorbildfunktion	Authentisch, diszipliniert & zuverlässig sein	Coaching Guide / Leadership Academy
Kommunikation	Motivierend & lösungsorientiert kommunizieren	Rhetorik-Seminare DVAG Akademie
Coaching	Mitarbeiter individuell fördern & begleiten	Coaching Times & Reflexionsgespräche
Strategie	Klare Vision & Zielstruktur entwickeln	Direktions-Workshops / Strukturplanung

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

- Erkenne individuelle Motive deiner Teammitglieder
- Feiere Erfolge – auch kleine Schritte zählen 🎉
- Baue eine Kultur von Vertrauen, Offenheit & Loyalität
- Motivation entsteht durch Sinn, Anerkennung & Perspektive

„Führung bedeutet nicht, Menschen zu zwingen – sondern sie zu inspirieren, über sich hinauszuwachsen.“



Sonderprovisionen für Ausbilder & Leader

Provision	Bedingung	Vergütung
Ausbilderbonus	36 Monate ab AL-Registrierung, ≤ 20 EQF Eigen	4 € je Einheit Neu Eigen des Partners
Strukturbonus	Team erreicht definierte Ziele (z. B. 3 neue AL)	+4 € auf jede Einheit der Teamstruktur
Leadership-Bonus	Nachweis aktiver Coaching-Tätigkeit	500 € mtl. + Teilnahme an Academy
Direktionsbonus	Erreichen der Regional- oder Direktionsleitung	Individuelle Erfolgsprämien



Tools & Systeme für Leader

- [VP Digital](#) – Teamstruktur & Performance-Tracking
- [VB-Welt](#) – Coachingunterlagen & Ausbildungspläne
- [Leadership Academy](#) – Führungstraining & Persönlichkeitsentwicklung
- Direktionsdashboard – Übersicht über Umsatz, Teamgröße & Entwicklung



Kommunikationsregeln für Leader

- „Lob in der Öffentlichkeit, Kritik im Vier-Augen-Gespräch.“

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

- Offene Feedback-Kultur etablieren (Coach-Reports).

Leadership-Ziele & Entwicklung

Stufe	Bezeichnung	Ziel / Fokus
1	AL	Erste eigene Partner führen & coachen
2	RGL	Team von 3–5 AL entwickeln
3	DDL	Regionale Direktion mit Führungsteam
4	Direktionsleiter	Unternehmerische Verantwortung & Skalierung

Leadership-Checkliste

Mind. 3 potenzielle Partner identifiziert

☐

Karrieregespräch & Präsentation durchgeführt

☐

Ersten Partner erfolgreich eingearbeitet

☐

Coaching Times & Reflexion dokumentiert

☐

Leadership-Ziele mit Direktion abgestimmt

☐

Glossar

- **AL:** Agenturleiter – erste Führungsebene im DVAG-System.
- **RGL:** Regionalgeschäftsstellenleiter – Führungsebene mit eigenem Team.
- **DDL:** Regionaldirektionsleiter – Leitung einer größeren Struktur.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 10 – Digitale Tools & DVAG Software-Ökosystem

Zweck: Effizientes Arbeiten mit allen digitalen Systemen der DVAG – von Kundengewinnung über Beratung bis Teamsteuerung.

Inhalt: StartUp-App, VP Digital, VB-Welt, Akademie, CRM-Systeme, Automatisierung & Datenschutz.

Das digitale DVAG-Ökosystem

Die DVAG bietet dir ein perfekt abgestimmtes Set an Tools, mit denen du dein Geschäft professionell, papierlos und effizient führst. Alle Systeme sind aufeinander abgestimmt und bilden die Basis deiner täglichen Arbeit.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

StartUp-App	Digitale Begleitung für Einsteiger, Lernmodule, Checklisten, Videos	Ausbildung & Planung
VP Digital	Kundenverwaltung, Beratungsprozesse, Verträge, Nachverfolgung	Beratung & Service
VB-Welt	Arbeitsunterlagen, Präsentationen, Produktinformationen	Vertrieb & Service
DVAG Akademie	Online-Schulungen, Seminare, E-Learning	Weiterbildung
Leadership Dashboard	Teammanagement, Performance, Coaching-Tracking	Führung
blink.it Lernplattform	Interaktive Schulungsinhalte für Coach & Partner	Training
MyDVAG & DVAG Cloud	Zentraler Login, Datenzugriff & sichere Cloudspeicherung	Organisation

Digitaler Workflow eines Beraters

1. **Kundenerfassung** → über StartUp-App oder VP Digital
2. **Analyse** → Daten & Wünsche im VP Digital erfassen
3. **Beratung** → Unterlagen & Visualisierung aus VB-Welt nutzen
4. **Dokumentation** → Beratungsprotokolle digital speichern
5. **Service** → automatische Erinnerung & Terminplanung

App-Verknüpfungen & Automatisierungen

- VP Digital synchronisiert Kundendaten automatisch mit VB-Welt & Serviceerinnerungen.
- StartUp-App sendet Push-Benachrichtigungen zu offenen Aufgaben.
- CRM-System verbindet Servicegespräche mit Coaching Times.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Datenschutz & IT-Sicherheit

Der Schutz von Kundendaten steht an oberster Stelle. Alle Systeme sind DSGVO-konform und werden zentral über die DVAG Cloud verwaltet.

- Verwende ausschließlich **DVAG-Endgeräte** oder freigegebene Plattformen.
- Kundendaten dürfen **nicht extern gespeichert** werden (keine privaten Clouds).
- Regelmäßige Passwort-Updates & Zwei-Faktor-Authentifizierung aktivieren.

Effizienz-Hacks & Best Practices

- Erstelle tägliche To-Do's direkt in VP Digital → synchron mit Smartphone.
- Nutze Vorlagen in VB-Welt für E-Mails & Beratungsdokumente.
- Plane deine Woche mit Kalenderintegration (Outlook / iCal).
- Arbeite mit **Finanzbilanz-Widgets** – sofortige Übersicht über Kundenstatus.
- Voice-to-Text: Sprachaufzeichnungen nach Terminen direkt in die Cloud laden.

Digitalisierung im Team

Als Leader nutzt du die Tools nicht nur selbst – du bringst sie deinem Team bei. Ziel ist ein einheitliches digitales Mindset im gesamten Direktionsteam.

- Führe monatliche **Digital-Trainings** mit deinem Team durch.
- Nutze gemeinsame Dashboards zur Erfolgskontrolle.
- Erstelle Vorlagen & Workflows, die dein Team direkt übernehmen kann.
- Halte alle Systeme sauber & aktuell – „Clean Data = Clean Mind“ 🧠

Tool-Tipps für Profis

- **DVAG Cloud:** Zentrale Speicherung aller Dokumente – Zugriff von überall.
- **Akademie-App:** Lernmodule mobil unterwegs absolvieren.
- **Signal for Business:** Sichere Kommunikation mit Kunden & Team.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

✓ Digital-Checkliste

StartUp-App vollständig eingerichtet

☐

VP Digital Kundendaten gepflegt & synchronisiert

☐

VB-Welt regelmäßig aktualisiert

☐

Akademie-Trainings abgeschlossen

☐

Team über Cloud & CRM vernetzt

☐

Glossar

- **VP Digital:** Hauptplattform der DVAG für Beratung & Serviceprozesse.
- **VB-Welt:** Daten- & Materialzentrale für Berater.
- **DVAG Cloud:** Sichere Datenspeicherung & Zugriffssystem.
- **CRM:** Customer Relationship Management – Kundendatenbank & Kontaktmanagement.
- **StartUp-App:** Lern- & Aufgabenplattform für Berufseinsteiger.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 11 – Kommunikation & Empfehlungsmanagement

Zweck: Erfolgreiche Kontaktaufnahme, Gesprächsführung und Empfehlungsgewinnung im Rahmen des DVAG-Arbeitskreislaufs.

Inhalt: Fürsprecher, Kontaktgespräche, Empfehlungsmanagement (Telefon & Messenger) und Teamaufbau.

♥ Ihre Fürsprecher

Die Personen aus deinem engsten Umfeld sind deine **Fürsprecher** – Menschen, die dich kennen und dir vertrauen. Sie helfen dir, dein Umfeld positiv auf deine neue Tätigkeit einzustimmen und erste Empfehlungen zu bekommen.

- Wähle 6–10 enge Kontakte (Freunde, Familie, Kollegen)
- Führe gemeinsam mit deinem Coach ein kurzes **Fürsprechergespräch**
- Ziel: Verständnis schaffen, Vertrauen aufbauen, Unterstützung gewinnen

„Lade deine Fürsprecher zu einem Gespräch ein – am besten persönlich oder telefonisch. Authentisch, kurz und sympathisch. So startest du mit Rückenwind!“

🗨️ Ihr Kontaktgespräch

Das Kontaktgespräch ist der erste persönliche oder digitale Austausch mit potenziellen Kunden oder Partnern.

- **Ziele:** Interesse wecken, Vertrauen aufbauen, Termin sichern
- **Varianten:** Persönlich, telefonisch oder per Messenger
- **Empfohlene Struktur:** Smalltalk → Nutzen → Einladung

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Persönlich	Vertrauen & Beziehung aufbauen	30–45 Minuten
Telefonisch	Termin vereinbaren, Interesse prüfen	10–15 Minuten
Messenger	Unkomplizierter Erstkontakt	2–3 Nachrichten

Empfehlung per Telefon

Das telefonische Empfehlungsgespräch ist der Klassiker. Es basiert auf Vertrauen und Authentizität.

„Hallo (*Interessent*), hier ist (*VB*). Ich hoffe, dir geht's gut! (*Kunde*) hat mir deine Kontaktdaten gegeben und meinte, ich soll mich mal melden. Freunden von (*Kunde*) helfe ich natürlich auch gerne. Wenn du magst, zeig ich dir mal, was ich mache – dauert nur 30 Minuten.“

 Wenn Einwände kommen:

- „Ich hab schon jemanden.“ → „Super, dann siehst du das ja ganz locker – vielleicht kann ich was ergänzen.“
- „Keine Zeit.“ → „Kein Thema – wann passt's dir grundsätzlich besser, lieber tagsüber oder abends?“
- „Ich kenn mich da nicht aus.“ → „Perfekt, dann erklär ich's dir einfach & verständlich – das ist mein Job.“

Empfehlung per Messenger

Messenger-Nachrichten sind der schnellste Weg, neue Kontakte durch Empfehlungen zu gewinnen. Authentisch, direkt, sympathisch – und von Freunden weitergegeben.

 Beispieltext vom Kunden an Interessenten:

„Hallo (*Name*), ich sitze gerade mit (*VB*) zusammen. Ich empfehle dir unbedingt, mal mit ihm zu sprechen – lohnt sich für dich! Ist es ok, wenn er sich kurz bei dir meldet?“

 Beispieltext vom VB an Interessenten:

„Hallo (*Name*), (*Kunde*) hat mir deinen Kontakt geschickt. Ich helfe Freunden von ihm auch gerne weiter. Wann hättest du 30 Minuten Zeit für ein kurzes Gespräch?“

- **Antwortet der Interessent:** → Termin fixieren & bestätigen
- **Keine Antwort:** → Nach 2 Tagen höflich nachfassen

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Ihr zukünftiges Team

Aus deinem Umfeld ergeben sich nicht nur Kunden, sondern auch potenzielle **Teampartner**. Nutze dein Marktpotenzial, um engagierte, motivierte Menschen in dein Team einzuladen.

- Identifiziere 10–12 Personen mit Potenzial
- Notiere Name, Bezug & Stärken
- Führe ein Karrieregespräch mit Coach oder Direktion

Name	Bezug	Motiv / Potenzial

Dein Top-Kontakt

Top-Kontakte sind Menschen mit besonders hohem Potenzial – sowohl für Beratung als auch für Partnerschaft. Sie sind gut vernetzt, offen, kommunikativ und bringen Energie mit.

- **Kriterien:** Leistungsbereit, zuverlässig, gutes Image
- **Vorgehen:** Persönliches Gespräch → Zielanalyse → Einladung zur Zusammenarbeit
- **Ergebnis:** Entweder Kunde oder neuer Partner

Kommunikations-Checkliste

6 Fürsprecher identifiziert & angesprochen	☐
10 Kontaktgespräche geführt	☐
Empfehlung per Telefon durchgeführt	☐
Empfehlung per Messenger getestet	☐

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden



Glossar

- **Fürsprecher:** Vertrauenspersonen, die dich aktiv empfehlen.
- **Kontaktgespräch:** Erstes Gespräch mit potenziellen Kunden oder Partnern.
- **Top-Kontakt:** Hochpotenzieller Kontakt mit Netzwerk & Einfluss.
- **Empfehlungsgespräch:** Kontaktaufnahme über bestehenden Kunden.
- **Teamaufbau:** Gewinnung neuer Partner aus deinem persönlichen Umfeld.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 12 – Praxisphase & Reflexion: Vom Kontakt zur Beratung

Zweck: Den Übergang von der Akquise zur Beratung aktiv gestalten, Erfahrungen reflektieren und persönliche Fortschritte messbar machen.

Inhalt: Praxisphase, Erfolgsanalyse, Coach-Gespräche, Reflexionsfragen, Leistungsziele und Maßnahmenplanung.

Ziel der Praxisphase

Nach der Vorbereitungs- und Kommunikationsphase startest du in die ****Praxisphase****: Du führst reale Kundengespräche, sammelst Erfahrungen, wertest Ergebnisse aus und erhältst Feedback durch deinen Coach.

- Mindestens **10 Kontaktgespräche** und **5 Erstberatungen** durchführen
- Alle Gespräche digital dokumentieren (VP Digital / Coaching Times)
- Reflexion & Auswertung mit Coach oder Direktion

Ablaufplan deiner Praxisphase

Woche	Aktivität	Ziel / Ergebnis
1	Kontaktgespräche & Fürsprecher aktivieren	3–5 Termine vereinbart
2	Erste Beratungstermine durchführen	2 Beratungen abgeschlossen
3	Empfehlungen aus Beratungen gewinnen	Neue Kontakte = neue Chancen
4	Reflexionsgespräch 1 mit Coach	Stärken & Verbesserungen notiert

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Reflexion ist kein Feedback-Gespräch – es ist ein Werkzeug zur **Selbstentwicklung**. Ziel: Deine Erlebnisse analysieren, Blockaden erkennen und Verbesserungen planen.

Frage	Antwort / Notizen
Was lief in den ersten Gesprächen besonders gut?	
Was hat dich überrascht oder herausgefordert?	
Wie reagieren Kunden auf dein Auftreten?	
Was möchtest du beim nächsten Gespräch anders machen?	

Reflexionsgespräch 2 – Zwischenbilanz

Nach rund einem Monat besprichst du mit deinem Coach deine Fortschritte:

- Welche Kunden hast du gewonnen?
- Wie viele Beratungstermine führst du aktuell pro Woche?
- Wie sicher fühlst du dich im Beratungsablauf?
- Wie stark nutzt du digitale Tools (VP Digital, VB-Welt, Akademie)?

Erfolgsanalyse & Kennzahlen

Kennzahl	Bedeutung	Zielwert
Kontaktquote	Anteil geführter Gespräche zu geplanten	≥ 80 %
Terminquote	Termine pro 10 Kontakte	≥ 50 %
Abschlussquote	Beratung mit Produktlösung	≥ 60 %
Empfehlungsquote	Neue Kontakte aus Beratungen	≥ 30 %

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

- „**Ich bekomme keine Termine**“ → Prüfe dein Wording & Empfehlungsroutine
- „**Kunden sagen ab**“ → Bestätigung & Reminder per Messenger am Vortag
- „**Ich vergesse Details aus Gesprächen**“ → Sofort nach jedem Gespräch VP Digital-Notiz schreiben
- „**Ich verliere Motivation**“ → Mit Coach oder Teampartner Erfolgsmomente teilen

Abschluss der AK1-Phase

Nach Abschluss deiner Praxisphase hast du den ersten Arbeitskreislauf vollständig durchlaufen:

1. Markt & Kontakte analysiert
2. Gespräche & Empfehlungen geführt
3. Beratungstermine umgesetzt
4. Feedback erhalten & Fortschritte dokumentiert

Damit bist du bereit für den nächsten Schritt: den ****Arbeitskreislauf 2 – Bedarfsermittlung & Beratung**** auf professionellem Niveau.

Tools & Begleitmaterial

- [VP Digital](#) – Gesprächsnotizen & Auswertungen
- [VB-Welt](#) – Reflexionsbögen & Vorlagen
- [DVAG Akademie](#) – Coachings & Seminare

Praxis- & Reflexions-Checkliste

Mindestens 10 Kontaktgespräche dokumentiert

☐

5 Beratungstermine durchgeführt

☐

Reflexionsgespräch 1 abgeschlossen

☐

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Erfolgskennzahlen erfasst & ausgewertet



Glossar

- **Praxisphase:** Zeitraum, in dem du aktiv Kunden kontaktierst und berätst.
- **Reflexionsgespräch:** Coaching-Dialog zur Analyse deiner Fortschritte.
- **Kontaktquote:** Anteil erfolgreich geführter Gespräche zu geplanten.
- **Empfehlungsquote:** Anteil neuer Kontakte durch Weiterempfehlung.
- **Coach:** Mentor in deiner Direction, der dich begleitet & unterstützt.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 13 – Arbeitskreislauf 2: Professionelle Beratung & Bedarfsauswertung

Zweck: Durchführung professioneller Finanzberatungen, strukturierte Bedarfsauswertung und Ableitung von Empfehlungen im Allfinanz-Konzept.

Inhalt: Beratungsprozess, Analysephasen, Finanzbilanz, Produktsysteme, Service-Strategien und Kundenbindung.

Beratungsverständnis der DVAG

Die Beratung der Deutschen Vermögensberatung basiert auf einem klaren Leitprinzip:
„Ganzheitlich denken – individuell beraten.“

- Ziel ist nicht der Produktverkauf, sondern die **finanzielle Gesamtlösung**.
- Jeder Kunde wird im Kontext seiner **Lebenssituation und Ziele** betrachtet.
- Beratung erfolgt nach dem bewährten **DVAG-Allfinanz-System**.

Der strukturierte Beratungsprozess

1. **Analysephase:** IST-Situation, Daten, Wünsche und Ziele erfassen.
2. **Bedarfsauswertung:** Lücken und Optimierungspotenziale identifizieren.
3. **Strategiephase:** Finanzziele priorisieren & Handlungsempfehlungen erarbeiten.
4. **Beratungsgespräch:** Lösungen präsentieren & verständlich erklären.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden



Analysephase – Die Basis jeder Beratung

Die Analyse ist das Fundament. Ohne präzise Daten gibt's keine passende Lösung.

- **Tools:** VP Digital, Finanzbilanz, Risikoanalyse, Rentenplaner
- **Unterlagen:** Kontoauszüge, Versicherungsordner, Gehaltsnachweise
- **Ziel:** Überblick schaffen über Einkommen, Ausgaben, Vermögen, Absicherung, Vorsorge & Liquidität

Analysebereich	Fragen / Daten	Typische Lücken
Absicherung	Was passiert bei Krankheit, Unfall, Tod?	Fehlende BU, Überversicherung in Kfz
Vorsorge	Wie hoch ist die aktuelle Rentenlücke?	Geringe private Vorsorge
Vermögen	Wie wird gespart oder investiert?	Niedrigzinsen, keine Fonds
Kredit & Finanzierung	Welche laufenden Kredite bestehen?	Hohe Zinsen, keine Absicherung
Rücklagen	Wie lange reicht Geld im Notfall?	Weniger als 3 Monatsgehälter



Bedarfsauswertung – Lücken aufzeigen

Zeige deinen Kunden, wo finanzielle Chancen oder Risiken bestehen. Nutze dabei klare Visualisierung und einfache Sprache.

„Mir ist wichtig, dass Sie genau wissen, wo Sie heute stehen – und was Sie mit kleinen Anpassungen verbessern können.“

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Absicherung	BU fehlt	Berufsunfähigkeitsversicherung
Vorsorge	Rentenlücke 600 €	Riester / Rürup / BAV
Rücklagen	Nur 1.000 € verfügbar	3-Monats-Notgroschen anlegen
Vermögen	0 € Investment	Fonds- oder ETF-Sparplan starten

Beratungsphase – Lösungen präsentieren

- Sprich in Bildern, nicht in Paragrafen 
- Zeige Nutzen, nicht Produktnamen
- Visualisiere mit Diagrammen aus VP Digital
- Mach es greifbar: „So viel mehr Netto bleibt übrig“

„Ich möchte, dass Sie nicht nur verstehen, was Sie abschließen – sondern warum es für Ihre Zukunft sinnvoll ist.“

Beratungsunterlagen & Tools

- [VP Digital](#) – Beratung, Analyse & Vertragsabschluss
- [VB-Welt](#) – Präsentationen & Produkterklärungen
- [DVAG Akademie](#) – Beratungs- & Verkaufstraining
- **Finanzbilanz:** Grafische Darstellung der Kundensituation
- **Servicebogen:** Übersicht für jährliche Überprüfungen

Abschluss & Servicephase

Nach der Beratung beginnt der Service – der wahre Unterschied zwischen Beratern und Coaches.

- Dokumentiere Ergebnisse und Vereinbarungen digital.
- Plane direkt den Service-Termin für 12 Monate später.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Erfolgsfaktoren in der VBA-Phase

- Struktur schlägt Spontanität – halte deinen Beratungsprozess konsequent ein
- Reflektiere jede Beratung: Was lief gut? Wo war's holprig?
- Bleib Coach, nicht Verkäufer – Kunden spüren das sofort
- Analysiere monatlich deine Kennzahlen (Abschluss-, Service- und Empfehlungsquote)

Beratungs-Checkliste AK2

Analysephase vollständig dokumentiert

☐

Bedarfsauswertung abgeschlossen

☐

Finanzbilanz erstellt & besprochen

☐

Empfehlung & Service-Termin vereinbart

☐

Reflexionsgespräch mit Coach geführt

☐

Glossar

- **Allfinanz-Konzept:** Ganzheitliche Beratung über alle Finanzbereiche hinweg.
- **Finanzbilanz:** DVAG-Tool zur Visualisierung der Kundensituation.
- **Bedarfsauswertung:** Analyse der Lücken zwischen IST & SOLL im Finanzhaushalt.
- **VBA:** Vermögensberater-Assistent – Berater in Ausbildung mit Kundenverantwortung.
- **Servicephase:** Nachbetreuung zur Sicherung der Kundenzufriedenheit & Folgeabschlüsse.

Kapitel 14 – Produktmodule & Kundenlösungen

Zweck: Übersicht und Anwendung der wichtigsten Produktmodule im DVAG-Allfinanzsystem. Du lernst, wie du Kundenlösungen modular aufbaust, kombinierst und erklärst – einfach, verständlich und effektiv.

Inhalt: Absicherung, Vorsorge, Rücklagen, Vermögensaufbau, Finanzierung & Praxisbeispiele.

Das Allfinanz-Modell

Das **Allfinanz-Konzept** der DVAG deckt alle Lebensbereiche ab – jede Lösung ist Teil eines großen Finanzhauses:

Das Allfinanz-Haus:

-  Fundament = Absicherung
-  1. Etage = Rücklagen
-  2. Etage = Vorsorge & Vermögen
-  Dach = Finanzierung & Eigentum

Deine Aufgabe als Berater ist es, dieses Haus **für jeden Kunden individuell zu planen und zu bauen.**

Modul 1 – Absicherung

Ziel: Schutz des Einkommens und der Lebensgrundlage – das Fundament jeder Finanzplanung.

- Berufsunfähigkeitsversicherung (BU)
- Risikolebensversicherung
- Private Haftpflicht

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Bedarf	Produkt	Nutzen
Einkommensschutz	BU-Versicherung	Sichert Lebensstandard bei Berufsausfall
Familienabsicherung	Risikolebensversicherung	Schützt Angehörige im Ernstfall
Haftung	Privathaftpflicht	Finanzieller Schutz bei Schäden an Dritten

„Wer sein Einkommen schützt, schützt sein Leben – Absicherung ist kein Luxus, sondern Pflicht.“

Modul 2 – Rücklagen & Liquidität

Ziel: Sicherheit in Notfällen und kurzfristige finanzielle Flexibilität.

- Notgroschen: 3–6 Monatsgehälter
- Liquiditätsplaner (VP Digital)
- Tagesgeld / flexibles Konto
- Liquiditätsfonds

Szenario	Empfehlung	Zielbetrag
Haushalt / Familie	3 Monatsgehälter auf Tagesgeldkonto	6.000–10.000 €
Selbstständiger	Liquiditätsfonds oder Cash-Konto	12.000–20.000 €
Berufseinsteiger	Start mit 1 Monatsgehalt als Reserve	2.000 €

Modul 3 – Altersvorsorge

Ziel: Aufbau eines sicheren Einkommens im Ruhestand und Ausgleich der Rentenlücke.

- Riester-Rente (staatlich gefördert)

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

- Private Rentenversicherung / Fondsrente

Produkt	Förderung	Zielgruppe
Riester	Zulagen + Steuerersparnis	Angestellte, Familien
Rürup	Steuerliche Absetzbarkeit	Selbstständige, Besserverdiener
BAV	Arbeitgeber + Steuerförderung	Arbeitnehmer
Fondsrente	Flexible Renditechancen	Langfristige Anleger

„Nicht das Alter ist das Problem – sondern der Lebensstandard im Alter.“



Modul 4 – Vermögensaufbau & Investment

Ziel: Langfristiger Kapitalaufbau mit System – Vermögen planen, nicht erhoffen.

- Fondssparplan / ETF-Sparplan
- Vermögensverwaltende Konzepte
- Kindersparpläne / Ausbildungsfonds
- Investmentfonds mit Risikoprofil (defensiv / ausgewogen / dynamisch)

Anlageziel	Strategie	Empfohlene Laufzeit
Vermögensaufbau	ETF-/Fonds-Sparplan	10–20 Jahre
Kurzfristige Ziele	Ausgewogene Mischfonds	3–5 Jahre
Kind / Ausbildung	Ausbildungsfonds	15–18 Jahre

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Risiko-Faktor zu zeigen.

 Modul 5 – Finanzierung & Eigentum**Ziel:** Eigentum aufbauen und finanzielle Freiheit sichern.

- Baufinanzierung (Annuität / Tilgung / Zinssatz)
- Anschlussfinanzierung / Umschuldung
- Modernisierungskredite
- Wohn-Riester
- Bausparlösungen

Bedarf	Produktlösung	Nutzen
Ersthaus	Baufinanzierung mit Tilgungsplan	Planbare Raten & Eigentumsaufbau
Umschuldung	DVAG-Finanzierungspartner	Zinsvorteile sichern
Modernisierung	Bauspardarlehen	Flexible Mittel für Renovierungen

„Eigentum ist die beste Altersvorsorge – wenn sie solide finanziert ist.“

 Beratungshinweise & Best Practices

- Beginne jede Beratung mit der Finanzbilanz: Kunden sehen sofort, wo sie stehen.
- Zeige pro Modul **Nutzen vor Produkt**.
- Verknüpfe Module: Absicherung + Vorsorge + Investment = Komplettlösung.
- Nutze Storytelling: „Stellen Sie sich vor, Ihre Finanzen wären ein Haus ...“ 

 Modul-Checkliste

Absicherungsmodul vollständig erklärt

☐

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Vorsorgemodul berechnet

☐

Investmentstrategie geplant

☐

Finanzierungsbeispiel dokumentiert

☐

Glossar

- **Allfinanz:** Konzept der ganzheitlichen Finanzberatung über alle Lebensbereiche hinweg.
- **BU:** Berufsunfähigkeitsversicherung – Schutz des Einkommens bei Arbeitsausfall.
- **Liquiditätsreserve:** Notgroschen für unerwartete Ausgaben.
- **Fondsrente:** Rentenversicherung mit Investmentkomponente.
- **Finanzbilanz:** DVAG-Tool zur Darstellung der gesamten Kundensituation.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 15 – Beratungspsychologie & Kundentypen

Zweck: Verständnis psychologischer Grundlagen in der Finanzberatung. Wie du mit Persönlichkeit, Emotion und Empathie Kunden gewinnst, führst und langfristig bindest.

Inhalt: Psychologie des Vertrauens, Kundentypen, Kommunikationsstile, Gesprächsführung & Entscheidungsdynamik.

Psychologie des Vertrauens

Vertrauen ist die Währung in jeder Finanzberatung. Ohne Vertrauen gibt es keinen Abschluss. Es entsteht durch **Konsistenz, Kompetenz und Sympathie** – in genau dieser Reihenfolge.

- **Konsistenz:** Sei zuverlässig – tu, was du sagst, und sag, was du tust.
- **Kompetenz:** Wissen + Sicherheit + Struktur vermitteln.
- **Sympathie:** Persönliche Verbindung, ehrliches Interesse, echtes Zuhören.

„Kunden kaufen kein Produkt – sie kaufen Vertrauen in dich.“

Emotion & Entscheidung

Finanzentscheidungen sind **zu 80 % emotional** und nur zu 20 % rational. Du bist also nicht Verkäufer – du bist Entscheidungs-Coach.

- Emotion entscheidet → Logik rechtfertigt.
- Zeig Emotionen: Begeisterung wirkt ansteckend.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Die 4 Kundentypen (nach DVAG-Kommunikationsmodell)

Jeder Kunde tickt anders. Dein Job ist, ihn zu erkennen – und dich flexibel anzupassen.

Typ	Merkmale	Kommunikation	Beratungsstrategie
 Der Dominante	Ergebnisorientiert, schnell, ungeduldig	Fakten, Zeitersparnis, kein Smalltalk	Zeig Nutzen und Effizienz, gib klare Empfehlungen
 Der Soziale	Herzlich, offen, beziehungsorientiert	Humor, Empathie, persönlicher Bezug	Baue Vertrauen, nutze Geschichten & Empfehlungen
 Der Analytiker	Detailverliebt, vorsichtig, rational	Zahlen, Tabellen, Sicherheit	Gib Zeit, klare Strukturen & Belege – kein Druck
 Der Ruhige	Ausgeglichen, loyal, sicherheitsorientiert	Ruhig, geduldig, kein Stress	Langsames Tempo, einfache Sprache, Sicherheit betonen

 **Tipp:** Beobachte Körpersprache & Sprechtempo – sie verraten den Typ innerhalb der ersten 90 Sekunden.

Kommunikationsstile & Wirkung

- **Visuell:** liebt Bilder, Grafiken & klare Strukturen → „Sehen Sie, wie das wirkt?“
- **Auditiv:** reagiert auf Worte & Tonfall → „Das klingt gut, oder?“
- **Kinästhetisch:** spürt über Emotion & Atmosphäre → „Wie fühlt sich das an?“

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Gesprächssteuerung in der Praxis

Situation	Do's	Don'ts
Erstkontakt	Leicht, locker, 1–2 offene Fragen, positive Energie	Zu früh über Produkte reden
Bedarfsanalyse	Aktiv zuhören, nachfragen, paraphrasieren	Kunden unterbrechen oder bewerten
Beratung	Kurz, konkret, mit Beispielen arbeiten	Fachbegriffe oder Zahlenwüsten
Abschluss	Klarer Call-to-Action („Wollen wir starten?“)	Unverbindlich enden („Ich melde mich mal“)

Typische Beratungsfehler & Gegenstrategien

- **Zu viel reden:** Frag mehr – red weniger. Kunden lieben Zuhörer, nicht Redner.
- **Fachjargon:** Kein Mensch denkt in Versicherungskauderwelsch.
- **Druck aufbauen:** Vertrauen ersetzt Tempo. Lass Kunden entscheiden.
- **Keine Nachbereitung:** Service-Termin direkt im Gespräch sichern!

Tools & Trainings

- [DVAG Akademie](#) – Kommunikations- & Verkaufstrainings
- [VP Digital](#) – Gesprächsdokumentation & Kundennotizen
- [VB-Welt](#) – Kundentypen-Guide & Rhetorik-Videos

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

 Beratungspsychologie-Checkliste

Kundentyp anhand Körpersprache erkannt

☐

Gesprächsstrategie an Typ angepasst

☐

Aktives Zuhören & Spiegeltechnik angewendet

☐

Emotionale Entscheidungselemente genutzt

☐

Service-Termin verbindlich vereinbart

☐ **Glossar**

- **Kundentypologie:** Systematische Zuordnung von Verhaltens- und Entscheidungsprofilen.
- **Rapport:** Emotionale Verbindung zwischen Berater und Kunde.
- **Paraphrasieren:** Wiederholen des Gesagten mit eigenen Worten – zeigt echtes Zuhören.
- **Call-to-Action:** Klare Handlungsaufforderung am Gesprächsende.
- **Empathie:** Fähigkeit, sich in den Kunden hineinzuversetzen.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 16 – Abschluss, Nachbetreuung & Empfehlungsstrategie 2.0

Zweck: Kundenbeziehungen nachhaltig sichern, Folgeabschlüsse fördern und Empfehlungen systematisch generieren.

Inhalt: Abschlussstrategien, Nachbetreuung, Serviceroutinen, Empfehlungsmanagement und digitale Bestandsentwicklung.

🔍 Psychologie des Abschlusses

Der Abschluss ist kein Zufall – er ist das Ergebnis eines klaren Prozesses. Kunden treffen Entscheidungen, wenn sie sich **sicher, verstanden und überzeugt** fühlen.

- **Timing:** Stelle die Abschlussfrage, wenn das Vertrauen spürbar ist.
- **Sprache:** Vermeide Konjunktive („würden“, „könnten“) – sprich aktiv („wir machen das so“).
- **Sicherheit:** Gib emotionale Rückendeckung: „Das ist die Entscheidung, die Sie langfristig absichert.“

„Ein guter Abschluss fühlt sich nicht wie Verkauf an – sondern wie die logische Konsequenz aus Vertrauen.“

🧭 Leitfaden für den Abschluss

1. Zusammenfassen → „Wir haben heute besprochen, dass ...“
2. Nutzen verdeutlichen → „Damit sind Sie künftig ...“
3. Abschlussfrage → „Wollen wir das gemeinsam umsetzen?“
4. Vertrag / Dokumentation → digital in **VP Digital** eintragen

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Nachbetreuung & Kundenbindung

Nach dem Abschluss beginnt die wahre Arbeit: Pflege. Ziel ist, aus einem Neukunden einen treuen Fan deiner Beratung zu machen.

-  **1. Woche nach Abschluss:** Feedback-Anruf – „Wie fühlen Sie sich mit der Entscheidung?“
-  **1. Monat:** Info-Mail oder Postkarte mit Servicetipp
-  **6. Monat:** Zwischencheck – Status, Zufriedenheit, ggf. neue Bedarfe
-  **12. Monat:** Jahresservicegespräch → Finanzbilanz aktualisieren

 **Tipp:** Plane Service-Termine wie Arzttermine – sie sichern Gesundheit deines Bestands!

Digitales Bestandsmanagement

Dein Kundenbestand ist dein Kapital. Mit der richtigen Struktur wächst er automatisch – durch Empfehlungen und Wiederkontakte.

Tool	Funktion	Ziel
VP Digital	Kundenverwaltung, Vertragsdaten, Termine	Aktualität & Übersicht
VB-Welt	Serviceunterlagen, Statusberichte	Vorbereitung von Servicegesprächen
DVAG Cloud	Sichere Datenspeicherung	Datenschutzkonforme Verwaltung
Coach-Report	Team- & Bestandsentwicklung	Performanceanalyse

Empfehlungsstrategie 2.0

Empfehlungen sind der nachhaltigste Wachstumsmotor deines Geschäfts. Die neue Stufe: systematisches Empfehlungsmanagement – automatisiert, persönlich und digital unterstützt.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

3. Feedback automatisiert über **VP Digital** nachfassen

4. Kunden als Botschafter aktivieren (Social Proof, Testimonials)

„Jede Empfehlung ist ein Vertrauensbeweis. Sie zeigt, dass du Menschen wirklich geholfen hast.“

Digitale Empfehlungsprozesse

- Empfehlungsfunktion in **VP Digital** aktivieren
- Automatische E-Mail- oder Messenger-Vorlagen hinterlegen
- Erinnerungen für Empfehlungsnachverfolgung einplanen
- Kundenbindungssystem nutzen („Danke“-Aktionen, Geburtstagsmails)

Erfolgskennzahlen & Ziele

Kennzahl	Definition	Zielwert
Empfehlungsquote	Anteil Neukontakte durch Empfehlungen	≥ 40 %
Servicequote	Anteil betreuter Kunden mit Jahresgespräch	≥ 80 %
Kundenbindung	Kunden mit mehr als 2 Sparten	≥ 90 %
Folgegeschäftsrate	Weitere Abschlüsse im Folgejahr	≥ 50 %

12-Monats-Service-Routine

1. **Januar–März:** Analyse- & Finanzbilanzphase
2. **April–Juni:** Beratung & Umsetzungsphase
3. **Juli–September:** Empfehlungskampagnen & Kundenpflege

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Tools & Systeme

- [VP Digital](#) – Kunden- & Empfehlungsmanagement
- [VB-Welt](#) – Vorlagen & Präsentationen
- [DVAG Akademie](#) – Schulungen für Service & Empfehlungen
- [Blink.it](#) – Kommunikationsübungen

Abschluss- & Empfehlungs-Checkliste

Abschlussgespräch dokumentiert

☐

Service-Termin direkt vereinbart

☐

Empfehlungsfrage aktiv gestellt

☐

Messenger-/Telefonvorlage genutzt

☐

Kundendaten & Feedback digital gepflegt

☐

Glossar

- **Empfehlungsquote:** Anteil neuer Kontakte über bestehende Kunden.
- **Servicequote:** Anteil aktiv betreuter Kunden im laufenden Jahr.
- **Follow-up:** Nachbereitung eines Kundengesprächs zur Beziehungspflege.
- **VP Digital:** Zentrales Tool zur Verwaltung von Kunden und Empfehlungen.
- **Bestandsmanagement:** Systematische Pflege und Ausbau deines Kundenportfolios.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 17 – Teamführung & Skalierung deiner Direktion

Zweck: Aufbau und Führung einer erfolgreichen Direktion mit System. Vom Einzelberater zum Unternehmer mit Team, Struktur und Wachstum.

Inhalt: Leadership-Mindset, Recruiting-System, Coaching-Struktur, Performance-Tracking & Unternehmenskultur.

Leadership-Mindset

Ein Leader in der DVAG denkt langfristig, systemisch und menschlich. Führung ist kein Privileg – sie ist eine Verantwortung.

- Vorbild statt Vorgesetzter sein 🧭
- Vision kommunizieren, nicht nur Ziele
- Menschen entwickeln, nicht nur Ergebnisse fordern
- Kultur schaffen: Vertrauen, Leistung & Zusammenhalt

„Menschen folgen keiner Position – sie folgen einer Vision.“

Recruiting-System der Direktion

Systematischer Aufbau deines Teams ist der Motor für Wachstum. Je klarer dein Recruiting-System, desto nachhaltiger dein Erfolg.

1. **Marktanalyse:** Zielgruppen identifizieren (Studierende, Finanzinteressierte, Quereinsteiger)
2. **Kontaktaufbau:** Empfehlungen, Social Media, Campusmarketing
3. **Karrieregespräch:** Präsentation + Persönlichkeits-Check
4. **Onboarding:** VM-Phase mit Coach und StartUp-App begleiten
5. **Leistungsstart:** Ziele + Wochenstruktur definieren

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

1 Kennenlernen	Motivation verstehen	Potenzialanalyse durchführen
2 Einstieg	VM-Phase starten	Einführungsgespräch führen
3 Ausbildung	Coaching-System aufbauen	Wöchentliche Reflexion begleiten
4 Eigenverantwortung	Erste Beratungen & eigene Kunden	Feedback & Zielanpassung
5 Leadership	Teamaufbau vorbereiten	Führungstrainings einleiten

Coaching-Struktur

Erfolgreiche Direktionen funktionieren wie ein Uhrwerk: klar, planbar, wiederholbar.

- **Wöchentliche Coachings:** 1:1 Reflexion, Planung & Motivation
- **Teammeetings:** Ergebnisse, Learnings & Community stärken
- **Quartalsziele:** Fokus auf Umsatz, EQF, Teamwachstum
- **Leadership-Pipeline:** gezielter Aufbau neuer Führungskräfte

Ebene	Coach	Frequenz	Fokus
VM / VBA	AL	Wöchentlich	Praxis & Motivation
AL	RGL	14-tägig	Führung & Performance
RGL	DDL	Monatlich	Team- & Strukturentwicklung

Performance-Tracking & Kennzahlen

Wachstum muss messbar sein – Zahlen zeigen, wo du stehst und wohin du führst.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

EQF Gesamt	Einheitenqualifikation des Teams	≥ 5.000 / Monat
Neupartnerquote	Anzahl neuer Partner pro Quartal	≥ 3 pro AL
Coachingquote	Anteil aktiver wöchentlicher Coachings	≥ 90 %
Produktivitätsrate	Umsatz / aktiver Partner	≥ 2.000 €
Retention	Verbleibquote neuer Partner nach 6 Monaten	≥ 85 %

 **Tipp:** Nutze das „Direktions-Dashboard“ in VP Digital zur Echtzeitanalyse deiner KPIs.

Kommunikationskultur & Motivation

Motivation entsteht durch **Sinn, Anerkennung und Wachstum**. Deine Direktion lebt von der Energie, die du als Leader ausstrahlst.

- Transparente Kommunikation – jeder weiß, woran er ist.
- Feiere Erfolge öffentlich 🎉, besprich Herausforderungen vertraulich.
- Nutze Storytelling: Erfolgsgeschichten motivieren stärker als Zahlen.
- Schaffe Rituale – Montagscalls, Monatsziele, Team-Challenges.

„Kultur frisst Strategie zum Frühstück – aber Führung füttert beides.“

Skalierungssystem deiner Direktion

Skalierung entsteht durch Systeme, nicht Zufall. Ziel: Jede neue Führungskraft baut wieder Führungskräfte auf – deine Direktion wächst exponentiell.

1. Standardisierte Onboarding-Prozesse (Templates, Checklisten, Trainings)
2. Automatisierte Reporting- & Feedbackschleifen
3. Digitalisierte Tools für Teamkommunikation (Cloud, VP Digital, Blink.it)
4. Leadership-Akademie als Karrieresprungbrett

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

AL	Ausbildung & Coaching von 2–3 Partnern	Coaching Times / Reflexionsbogen
RGL	Führung von 3–5 AL	Teamplanung / Direktions-Dashboard
DDL	Leitung von Region / Direktion	Businessplan / EQF-Reporting

Tools für Leader & Direktionsleiter

- [VP Digital](#) – Team- & Performance-Management
- [DVAG Leadership Academy](#) – Führungskräfteentwicklung
- [VB-Welt](#) – Coach-Unterlagen & Präsentationen
- [Blink.it](#) – Training & Kommunikations-Tools
- **Direktions-Dashboard:** Übersicht über Team, EQF, Neupartner, Produktivität

Leadership-Checkliste

Vision & Ziele für Direktion formuliert	☐
Recruiting-System implementiert	☐
Wöchentliche Coaching-Struktur aktiv	☐
KPI-Tracking-Dashboard eingerichtet	☐
Teamkultur & Motivation spürbar gestärkt	☐

Glossar

- **RGL:** Regionalgeschäftsstellenleiter – mittlere Führungsebene.
- **DDL:** Direktionsebene – Leitung einer Region / größeren Struktur.
- **EQF:** Einheitenqualifikation – Leistungsmessgröße für Partner.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 18 – Digitale Direktion & Automatisierung

Zweck: Aufbau einer vollständig digitalisierten Direktion. Automatisierte Prozesse, datenbasierte Entscheidungen und AI-gestütztes Coaching für nachhaltiges Wachstum.

Inhalt: CRM-Automatisierung, Datenmanagement, Social Media Branding, KI-Tools und digitale Workflows.

⚙️ Digitale Strategie & Vision

Deine digitale Direktion arbeitet effizienter, schneller und transparenter. Sie nutzt Technologie als Multiplikator für menschliche Stärke – nicht als Ersatz.

- **Transparenz durch Daten:** Entscheidungen auf Basis von KPIs statt Bauchgefühl.
- **Automatisierung der Routine:** Standardprozesse laufen von alleine.
- **Digitale Präsenz:** Social Media als Recruiting- und Vertrauensplattform.
- **Skalierung durch Cloud & KI:** Deine Direktion arbeitet 24/7.

„Digitalisierung ist kein Projekt, sondern eine Haltung.“

✖️ CRM-Automatisierung (VP Digital Advanced)

Dein CRM wird zum zentralen Nervensystem der Direktion. Alle Kundendaten, Coachings und Serviceprozesse laufen digital zusammen.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kontakttracking	Automatische Erinnerungen für Follow-ups	Kein Kunde geht verloren
Lead-Scoring	KI bewertet Kontakte nach Abschlusswahrscheinlichkeit	Fokus auf Top-Potenziale
Mail-Automation	Vordefinierte E-Mail-Serien nach Gesprächsstatus	Konstante Kommunikation
Coach-Reports	Automatische Leistungsberichte an Leader	Transparente Teamsteuerung

Data Analytics & Direktions-Dashboard

Daten sind dein Führungskompass. Das Direktions-Dashboard zeigt alle Kennzahlen in Echtzeit:

- EQF Entwicklung (gesamt & pro Coach)
- Partneraktivität & Retention Rate
- Service-Quote & Abschlussquote
- Empfehlungsnetzwerk Wachstum

 **Tipp:** Nutze Google Data Studio oder Power BI zur Visualisierung deiner DVAG-KPIs aus VP Digital.

KI-gestütztes Coaching & Training

Künstliche Intelligenz unterstützt dich bei Analyse und Weiterentwicklung deines Teams.

- **CoachGPT:** Chatbasierte Reflexion & Lernpläne für Partner
- **Speech-Analytics:** Analyse von Beratungsgesprächen zur Rhetorik-Optimierung
- **Learning Bots:** Automatische Reminder für Seminare & Ziele

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Digitale Markenführung & Social Selling

Deine Direktion ist auch eine Marke. Social Media ist dein digitales Schaufenster für Vertrauen und Reputation.

- LinkedIn & Instagram → Karriere & Recruiting
- Facebook → Community & Events
- YouTube / Reels → Finanzbildung & Storytelling
- Canva & DVAG-Designvorlagen → Branding Consistency

„Digitale Reputation ist die Visitenkarte des 21. Jahrhunderts.“

Cloud & Workflow-Automatisierung

Alle Prozesse werden in der DVAG Cloud zentral gesteuert. Effizienz entsteht durch Integration und Transparenz.

Prozess	Tool	Automatisierung
Onboarding neuer Partner	DVAG Cloud + Blink.it	Automatische Dokumentenfreigabe & Lernpläne
Service-Termine	VP Digital + Outlook	Synchronisierte Kalender & Erinnerungen
Reporting	Direktions-Dashboard	Wöchentliche KPI-Updates per Mail
Marketing	Canva + Meta Business Suite	Geplante Posts & Social Kampagnen

Datenschutz & Compliance

- Alle Systeme müssen DSGVO-konform sein.
- Zugriffsrechte klar definieren (AL, RGL, DDL).
- Sensible Kundendaten nur in DVAG-Cloud speichern.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

✓ Digital-Direktion-Checkliste

Direktions-Dashboard aktiviert

☐

CRM-Automatisierung eingerichtet

☐

AI-Coach im Team eingeführt

☐

Social Media Branding etabliert

☐

Cloud-Prozesse standardisiert

☐

Glossar

- **CRM:** Customer Relationship Management – System zur Kundenverwaltung und Prozesssteuerung.
- **Direktions-Dashboard:** Digitale Übersicht über Leistung und KPIs deiner Direktion.
- **AI-Coach:** Virtueller Assistent zur Analyse und Motivation von Partnern.
- **Social Selling:** Vertrauensaufbau und Kundengewinnung über soziale Netzwerke.
- **Automatisierung:** Technische Abläufe, die ohne manuelle Eingriffe laufen (Workflows).

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 19 – Wachstum, Reflexion & Aktivitätsplanung

Zweck: Dieses Kapitel bündelt alles, was du brauchst, um dein persönliches und berufliches Wachstum als DVAG-Berater dauerhaft zu steuern – Reflexion, Planung und Ausbildung.

Inhalt: Reflexionsgespräche, Aktivitätsplanung, Erfolgskennzahlen, Lernfelder und Coaching-Tools.

Persönliche Entwicklung & Reflexion

Erfolg beginnt mit Bewusstsein. Reflexion ist dein Spiegel für Fortschritt – sie zeigt dir, was funktioniert, wo du stehst und wohin du willst.

„Wer sich selbst reflektiert, entwickelt sich doppelt so schnell wie jemand, der einfach nur arbeitet.“

Reflexionsgespräch 1 – Startphase

Nach den ersten Wochen deiner Tätigkeit führst du gemeinsam mit deinem Coach das erste Reflexionsgespräch. Ziel: Erfolge erkennen, Hürden besprechen, Motivation festigen.

Reflexionsfrage	Antwort / Notiz
Was lief in den letzten Wochen besonders gut?	
Wodurch konntest du am meisten lernen?	
Welche Situationen haben dich gefordert?	
Was möchtest du beibehalten / verbessern?	

Reflexionsgespräch 2 – Wachstumsphase

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Bereich	Frage	Selbsteinschätzung (1-10)
Fachwissen	Wie sicher fühlst du dich in der Beratung?	
Kundenkontakt	Wie gut gelingt dir der Vertrauensaufbau?	
Teamarbeit	Wie effektiv nutzt du deinen Coach?	
Selbstorganisation	Wie gut planst du deine Woche?	

Coach-Tipp: Beziehe in jedes Reflexionsgespräch konkrete Zielwerte und Kennzahlen ein – nur messbare Fortschritte lassen sich steuern.

Zielauswertung & Erfolgsmatrix

Hier überprüfst du, inwiefern du deine Ziele erreicht hast und welche Fortschritte sichtbar sind.

Ziel	Ergebnis	Bewertung	Nächste Maßnahme
10 Kontaktgespräche pro Woche			
5 Beratungen im Monat			
2 neue Empfehlungen pro Woche			
1 Teammitglied gewinnen			

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Aktivitätenplanung & Wochenstruktur

Struktur schafft Freiheit. Eine gut geplante Woche ist die Grundlage für Leistung und Balance. Verwende dieses Raster, um deine Woche effizient zu gestalten.

Tag	Schwerpunkt	Aktivität	Zeit
Montag	Planung & Team	Wochenstart-Meeting, Zielsetzung	08:00–10:00
Dienstag	Kontakte	Empfehlungsgespräche, Erstkontakte	09:00–17:00
Mittwoch	Beratung	Kundentermine, Analysen	09:00–18:00
Donnerstag	Service & Nachbereitung	Bestandspflege, Nachfassgespräche	09:00–17:00
Freitag	Reflexion & Weiterbildung	Erfolge auswerten, Coaching, Akademie	09:00–14:00

Faustregel: 70 % Aktivität, 20 % Planung, 10 % Reflexion = 100 % Effizienz.

 **Tipp:** Verwende die Funktion „Aktivitätenplanung“ in **VP Digital** zur täglichen Strukturierung deiner Aufgaben.

Ausbildung ist die Grundlage deines Wachstums

Deine Ausbildung ist das Fundament deiner Karriere. Sie sichert Qualität, Kompetenz und Vertrauen bei Kunden.

- Alle Lernmodule der **DVAG Akademie** absolvieren
- Wöchentliche Lernzeiten in deinen Kalender einplanen

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Ausbildungsbereich	Lernziel	Status
Grundlagenberatung	Verstehen des Allfinanz-Systems	
Produkte & Services	Beherrschung der Produktfamilien	
Beratungsgespräch	Professionelle Bedarfsermittlung	
Recht & Ethik	Gesetzliche Grundlagen, Compliance	
Führung & Coaching	Teamentwicklung & Motivation	

„Deine Ausbildung ist kein Pflichtprogramm – sie ist dein Wettbewerbsvorteil.“

Erfolgslogbuch & Fortschrittsverfolgung

Das Erfolgslogbuch verbindet Reflexion, Aktivität und Wachstum. Trage regelmäßig deine wichtigsten Erkenntnisse ein:

Datum	Erfolg / Erkenntnis	Lektion fürs nächste Mal

Wachstums- & Aktivitäts-Checkliste

Reflexionsgespräch 1 durchgeführt	☐
Reflexionsgespräch 2 abgeschlossen	☐
Wochenstruktur aktiv umgesetzt	☐

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Erfolgslogbuch gepflegt



Glossar

- **Reflexionsgespräch:** Geplantes Coaching zur Auswertung von Fortschritt und Herausforderungen.
- **Aktivitätenplanung:** Zeit- & Aufgabenplanung für produktive Wochenstrukturen.
- **DVAG Akademie:** Digitale Lernplattform für Aus- & Weiterbildung.
- **Coach-Gespräch:** 1:1 Treffen zur Motivation & Zielkorrektur.
- **Erfolgslogbuch:** Persönliches Dokument zur Selbstentwicklung.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 20 – Persönliche Marke & Präsentation deiner Direktion

Zweck: Aufbau einer starken, authentischen Marke als Führungskraft in der DVAG. Sichtbarkeit, Vertrauen und Anziehungskraft für Kunden, Partner und Bewerber steigern.

Inhalt: Markenidentität, Social Media Branding, Auftrittskompetenz, Recruiting-Events & Storytelling.

☀️ Deine Markenidentität

Deine Marke ist mehr als dein Logo oder dein Outfit – sie ist das Gefühl, das Menschen mit dir verbinden. Eine starke Marke entsteht durch **Klarheit, Konsistenz und Charakter**.

- **Klarheit:** Wer bist du? Wofür stehst du? (Vision, Werte, Zielgruppen)
- **Konsistenz:** Gleiche Botschaft über alle Kanäle hinweg
- **Charakter:** Persönlichkeit zeigen – Menschen folgen Menschen, nicht Marken

„Deine Marke ist das, was andere über dich sagen, wenn du nicht im Raum bist.“ – Jeff Bezos

💬 Storytelling & Positionierung

Gute Berater erzählen keine Zahlen – sie erzählen Geschichten. Deine Geschichte ist dein stärkstes Werkzeug, um Vertrauen aufzubauen.

- 👉 **Origin Story:** Warum hast du bei der DVAG angefangen?
- 👉 **Mission Story:** Wem hilfst du – und wie?
- 👉 **Vision Story:** Wohin willst du mit deinem Team?

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Social Media Branding

Dein Online-Auftritt ist dein 24/7-Schaufenster. Über Social Media erreichst du nicht nur Kunden – sondern auch potenzielle Partner.

Plattform	Ziel	Content-Idee
LinkedIn	Business Branding & Recruiting	Karriere-Posts, Teamerfolge, Wachstumsstorys
Instagram	Authentizität & Lifestyle	Behind-the-Scenes, Motivation, Events
Facebook	Community & Bestandspflege	Kundenstories, Empfehlungen, Livetalks
YouTube	Expertise & Vertrauen	Finanzbildung, Teamvorstellungen, Kurzvorträge

 **Tipp:** Bleib echt. Social Media ist kein Showroom – es ist eine Bühne für Werte, nicht Eitelkeit.

Auftrittskompetenz & Speaking

Ob Präsentation, Teammeeting oder Veranstaltung – dein Auftritt entscheidet über Wirkung.

- **Vorbereitung:** Klare Struktur (Einleitung – Kern – Abschluss)
- **Stimme:** Lautstärke, Pausen, Betonung
- **Körpersprache:** Aufrecht, offen, ruhig
- **Emotion:** Sprich mit Begeisterung – aber bleib authentisch

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Recruiting-Events & Präsentationen

Deine Direktion braucht Sichtbarkeit im echten Leben. Events sind die effektivste Möglichkeit, neue Partner zu gewinnen und dein Team zu stärken.

Event-Typ	Zielgruppe	Beispielinhalt
Karriere-Abend	Interessenten & Freunde	„DVAG als Chance“ – Teamvorstellung & Erfolgsgeschichten
Finanz-Workshop	Kunden	Finanzbildung & Vertrauensaufbau
Team-Retreat	Partner	Motivation, Teambuilding, Ziele
Social Event	Alle	Grillabend, Networking, Persönlichkeit zeigen

Pro-Tipp: Erstelle Eventfotos, Kurzvideos & Testimonials für Social Media – du baust damit Social Proof auf!

Corporate Identity deiner Direktion

- Eigenes Direktionslogo (DVAG-konform)
- Corporate Colors & Fonts (einheitlich auf Präsentationen & Social Media)
- Standardisierte Vorlagen (PowerPoint, Canva, E-Mail-Signatur)
- Team-Outfits für Auftritte & Events

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

wahrgenommen.

Sichtbarkeitsstrategie & Social Proof

Menschen glauben, was sie sehen. Nutze sichtbare Erfolge, um Vertrauen aufzubauen – ohne zu übertreiben.

- Team-Ergebnisse posten (EQF, Wachstum, Jubiläen)
- Kundenfeedback (mit Einverständnis) veröffentlichen
- Kooperationen mit lokalen Medien & Events
- Success-Stories auf der DVAG-Unterseite teilen

Branding & Präsentations-Checkliste

Markenidentität definiert (Vision, Werte, Zielgruppe) ☐

Social-Media-Kanäle aktiv gepflegt ☐

Storytelling in Beratung & Recruiting integriert ☐

Direktionsauftritt & CI standardisiert ☐

Regelmäßige Events & Sichtbarkeitsaktionen geplant ☐

Glossar

- **CI (Corporate Identity):** Einheitliches Erscheinungsbild deines Unternehmens oder Teams.
- **Storytelling:** Emotionale Kommunikation durch persönliche Geschichten.
- **Social Proof:** Soziale Bestätigung durch öffentliche Erfolge & Empfehlungen.
- **Branding:** Strategischer Aufbau einer wiedererkennbaren Marke.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 21 – Die Finanznote & Professionelle Beratung

Zweck: Systematische Finanzanalyse mit der „Finanznote“ als Beratungsinstrument. Ziel ist, die finanzielle Situation eines Kunden objektiv zu bewerten und in eine leicht verständliche Note zu übersetzen.

Inhalt: Gesprächsstruktur, Finanznoten-Systematik, Einwandbehandlung, Praxistipps & Erfolgspsychologie.

Das Konzept der Finanznote

Die **Finanznote** ist das Analyseinstrument der DVAG, um finanzielle Stabilität sichtbar zu machen. Sie zeigt dem Kunden in einer klaren, bildhaften Darstellung, wie „fit“ seine Finanzen wirklich sind – ähnlich wie ein Gesundheits-Check.

Note	Bedeutung	Beratungsziel
1,0 – 2,0	Sehr gute finanzielle Struktur	Bestandspflege & Ausbau
2,1 – 3,0	Gute Ausgangslage	Optimierung einzelner Bereiche
3,1 – 4,0	Ausbaufähig	Allfinanz-Beratung mit Prioritäten
4,1 – 6,0	Risiko-Zone	Dringender Handlungsbedarf

„Die Finanznote verwandelt komplexe Finanzen in Klarheit, Motivation – und Vertrauen.“

Der Beratungsablauf

1. Beziehungsaufbau: Kennenlernen & Vertrauen schaffen

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

4. Finanzplan: Maßnahmen ableiten und Lösungen priorisieren

5. Abschluss & Service: Umsetzung + jährliche Finanznote-Überprüfung

Aufbau der Finanznote

Die Bewertung erfolgt anhand der fünf zentralen Finanzbereiche:

Bereich	Bewertungskriterium	Gewichtung
Absicherung	Schutz des Einkommens & Familie	30 %
Rücklagen	Liquidität für Notfälle	15 %
Vorsorge	Alters- & Zukunftsvorsorge	25 %
Vermögensaufbau	Sparen & Investieren	20 %
Finanzierung	Schuldenstruktur & Eigentum	10 %

 **Tipp:** Zeige dem Kunden den Fortschritt seiner Finanznote in jeder Beratung – Motivation durch Vergleich wirkt stärker als Zahlen.

Anwendung & Tools

Die Finanznote ist kein Papierdokument, sondern ein Kommunikationswerkzeug. Nutze sie interaktiv – am besten digital über **VP Digital** oder **Finanzbilanz-App**.

- Visuelle Darstellung der Note (z. B. Drehscheibe oder Balkendiagramm)
- Kunden können ihre „Note“ selbst einschätzen → emotionale Beteiligung
- Vorher/Nachher-Vergleich: Fortschritt sichtbar machen
- In Service-Gesprächen als jährlicher Fortschrittsindikator verwenden

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Einwandbehandlung im Beratungsgespräch

Einwände sind keine Ablehnung – sie sind ein Zeichen von Interesse. Ziel ist, Einwände zu verstehen, anzuerkennen und konstruktiv aufzulösen.

Einwand	Antwort-Strategie
„Ich habe schon einen Berater.“	„Super! Dann schauen wir, ob sich unsere Ansätze ergänzen.“
„Ich will jetzt nichts abschließen.“	„Kein Problem – heute geht’s nur darum, Klarheit zu schaffen.“
„Das klingt teuer.“	„Verständlich. Wollen wir kurz gemeinsam prüfen, was Sie aktuell wirklich kostet?“
„Ich brauche Bedenkzeit.“	„Klar – darf ich Ihnen morgen ein kurzes Feedback-Gespräch anbieten?“

 **Pro-Tipp:** Der beste Umgang mit Einwänden ist Vorbereitung. Sammle deine häufigsten Kundeneinwände und entwickle eigene Formulierungen.

Erfolgspsychologie der Finanznote

Der wahre Erfolg liegt nicht im Produktverkauf, sondern im Aha-Moment des Kunden. Die Finanznote hilft, Bewusstsein zu schaffen – aus „ich sollte mal“ wird „ich will jetzt“.

- **Visualisierung:** Menschen reagieren stärker auf Farben & Symbole als auf Zahlen
- **Vergleich:** Eigene Note vs. Durchschnitt
- **Emotion:** Stolz, wenn sich die Note verbessert

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Tools & Ressourcen

- [VP Digital](#) – Digitale Finanzbilanz & Finanznoten-Tool
- [DVAG Akademie](#) – Training zur Finanzanalyse
- [VB-Welt](#) – Visualisierungsvorlagen & Finanzcharts

Finanznote-Checkliste

Finanznote mit Kunde berechnet

☐

Einwandstrategien vorbereitet

☐

Vorher-Nachher-Vergleich erstellt

☐

Visualisierung digital genutzt

☐

Service-Termin zur Überprüfung geplant

☐

Glossar

- **Finanznote:** Bewertungsinstrument zur Darstellung finanzieller Stabilität.
- **Bedarfsanalyse:** Ermittlung der individuellen Kundenbedürfnisse.
- **Einwandbehandlung:** Professioneller Umgang mit Kundenbedenken.
- **Visualisierung:** Grafische Darstellung von Finanzinformationen zur Verständlichkeit.
- **Finanzbilanz:** Zusammenfassung der Kundenfinanzen als Entscheidungsgrundlage.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 22 – DVAG Vision, Werte & Leadership in der Finanzkultur

Zweck: Dieses Kapitel verbindet die Philosophie der DVAG mit moderner Leadership- und Zukunftsdenke. Es zeigt, wie du als Partner zwischen Menschlichkeit und Technologie balancierst – und die Finanzwelt aktiv mitgestaltest.

Inhalt: Werte, Mission, Unternehmenskultur, Leadership-DNA, Zukunft der Finanzberatung.

Die Vision der DVAG

„Menschen ein besseres Leben ermöglichen – durch kluge Finanzentscheidungen.“ Diese Vision ist mehr als ein Satz. Sie ist das Herz jeder Beratung, jedes Coachings, jeder Empfehlung.

- **Ganzheitlichkeit:** Wir betrachten den Menschen, nicht das Produkt.
- **Partnerschaft:** Erfolg entsteht im Team, nie allein.
- **Verantwortung:** Wir beraten ehrlich, nachhaltig und mit Weitblick.
- **Mut:** Wir gehen neue Wege – digital, menschlich, zukunftsorientiert.

„Finanzberatung ist keine Verkaufsaufgabe – sie ist eine Lebensaufgabe.“

Die Wertewelt der DVAG

Werte sind das Fundament deiner Führung. Sie leiten Entscheidungen, Verhalten und Erfolg.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Vertrauen	Die Basis jeder Beziehung	Authentisch kommunizieren, Versprechen halten
Kompetenz	Fachliches & menschliches Können	Kontinuierliche Weiterbildung, Vorbildfunktion
Gemeinschaft	Team statt Ego	Teamerfolge feiern, gegenseitige Unterstützung
Nachhaltigkeit	Dauerhafter Mehrwert für Menschen	Langfristige Betreuung & Servicekultur
Innovation	Zukunft gestalten, nicht verwalten	Digitale Tools & kreative Methoden nutzen

 **Tipp:** Werte sind kein Slogan. Sie sind sichtbar in deinem Verhalten – jeden Tag.

Leadership-DNA – Das Selbstverständnis eines modernen DVAG-Leaders

Ein echter Leader inspiriert, bevor er führt. Er schafft Klarheit, Vertrauen und Entwicklung – in sich und in anderen.

- **Lead by Example:** Lebe, was du forderst.
- **Empower statt kontrolliere:** Lass Menschen wachsen, nicht funktionieren.
- **Verstehe statt bewerte:** Feedback ist Treibstoff für Fortschritt.
- **Feiere Fehler:** Sie sind der Beweis, dass jemand handelt.

„Leadership ist nicht, Menschen hinter sich zu bringen – sondern sie voranzubringen.“

Die neue Finanzkultur – Mensch x Maschine x Vertrauen

Die Zukunft der Finanzberatung liegt im Zusammenspiel von Technologie und Menschlichkeit. Du bist nicht mehr nur Berater – du bist **Navigator** im digitalen Finanzuniversum.

- **Künstliche Intelligenz:** Beschleunigt Analyse & Planung, ersetzt aber nie Empathie.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

 **FinTech GPT Insight:** Die besten Leader der Zukunft werden „Hybrid-Berater“ sein – Menschen, die Technologie lieben, aber Menschlichkeit leben.

Zukunft der DVAG & deines Teams

Die DVAG steht an der Schnittstelle zwischen Tradition und Innovation. Du bist Teil einer Bewegung, die das Konzept „Beratung“ neu definiert: persönlich, digital, ganzheitlich.

1. Verknüpfe Beratung, Coaching und Technologie.
2. Etabliere Wissenstransfer über digitale Kanäle.
3. Schaffe Räume für Experimente & Ideen.
4. Baue dein eigenes Führungssystem – skalierbar und menschlich zugleich.

„Wenn Beratung digitaler wird, muss Führung menschlicher werden.“

Dein Vermächtnis als DVAG-Entrepreneur

Du baust kein Team, du baust eine Kultur. Kein System ist größer als der Geist, mit dem du es führst.

- Inspiriere durch Sinn – nicht durch Kontrolle.
- Baue Menschen auf, keine Strukturen.
- Hinterlasse Wissen, das bleibt – nicht nur Zahlen.

 **FinTech GPT Insight:** Ein Leader der neuen Generation nutzt KI, Cloud und Daten – aber bleibt im Herzen Lehrer, Coach und Mensch.

Leadership- & Werte-Checkliste

Eigene Vision klar formuliert

☐

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Leadership-Trainings besucht

☐

Digitale Tools aktiv integriert

☐

Teamkultur bewusst entwickelt

☐

Glossar

- **Leadership-DNA:** Persönliches Werte- & Verhaltensprofil einer Führungskraft.
- **Finanzkultur:** Verbindung aus Wissen, Vertrauen und Verantwortung im Umgang mit Geld.
- **Hybrid-Berater:** Moderne Finanzberater, die analog & digital gleichermaßen stark sind.
- **Unternehmenskultur:** Unsichtbare Regeln, Rituale & Werte, die ein Team prägen.
- **FinTech GPT Insight:** Strategische Meta-Perspektive auf Beratung, Technologie & Menschlichkeit.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 23 – Das Beratungsgespräch & Allfinanzstrategie (AK3)

Zweck: Dieses Kapitel zeigt dir den strukturierten Aufbau eines professionellen DVAG-Beratungsgesprächs. Ziel ist, aus einem Kontaktgespräch eine langfristige Allfinanz-Partnerschaft zu entwickeln – mit klarer Strategie und messbarem Mehrwert für den Kunden.

Inhalt: Gesprächsaufbau, Kundenpsychologie, Zielpyramide, Allfinanzmodell, Einwandbehandlung & Abschlussstrategie.

Der Aufbau des DVAG-Beratungsgesprächs

1. **Begrüßung & Zielklärung:** Positiver Einstieg, Gesprächsrahmen abstecken.
2. **Wünsche & Ziele:** Emotionale Verbindung – Kunde erzählt, du hörst zu.
3. **Analyse & Finanznote:** Ist-Zustand erfassen (Finanznote oder Finanzbilanz).
4. **Allfinanz-Lösung:** Passende Konzepte vorstellen, Nutzen sichtbar machen.
5. **Abschluss & nächste Schritte:** Umsetzung vereinbaren, Folgetermin fixieren.

„Kunden wollen keine Produkte – sie wollen ein gutes Gefühl bei ihren Entscheidungen.“

Die Pyramide der Wünsche & Ziele

Die Pyramide ist das zentrale Modell im DVAG-Beratungsprozess. Sie hilft, Kundenbedürfnisse emotional und logisch zu ordnen – von Grundabsicherung bis Vermögensaufbau.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

 Basis	Existenz & Sicherheit	Absicherung von Einkommen, Gesundheit & Familie
 Mittel	Vorsorge & Rücklagen	Altersvorsorge, Notgroschen, Liquidität
 Spitze	Wachstum & Freiheit	Vermögensaufbau, Investments, Eigenheim

 **Tipp:** Lass den Kunden selbst priorisieren, welche Ebene für ihn aktuell wichtig ist – das erzeugt emotionale Beteiligung.

Das Allfinanzprinzip

Die DVAG arbeitet nach dem Prinzip der **Allfinanzberatung**: Alle Lebensbereiche sind miteinander vernetzt – Absicherung, Vorsorge, Vermögensbildung, Finanzierung und Investment.

- Ganzheitlich denken statt Produktverkauf
- Synergieeffekte nutzen (z. B. Investmentrendite → Rücklagenbildung)
- Langfristige Servicebeziehung aufbauen

„Die beste Lösung ist immer die, die zum Leben des Kunden passt – nicht zum Produktkatalog.“

Kundenpsychologie & Vertrauensaufbau

Menschen treffen Finanzentscheidungen emotional. Deine Aufgabe: Sicherheit, Zugehörigkeit und Zukunft vermitteln.

- **Beziehungsebene vor Sachebene:** Erst Vertrauen, dann Zahlen.
- **Werteverständnis:** Zeig, dass du Verantwortung übernimmst – nicht nur Provision.
- **Visualisierung:** Finanznote, Pyramide und Beispiele wirken stärker als Fachbegriffe.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Moment spürbar werden.

Einwandbehandlung & Gesprächspsychologie

Jeder Einwand ist eine Chance, den Kunden tiefer zu verstehen. Ziel: Den wahren Grund hinter der Aussage erkennen – nicht reflexartig argumentieren.

Typischer Einwand	Antwortstrategie	Ziel
„Ich habe dafür gerade kein Geld.“	„Genau deshalb ist Planung so wichtig – damit Sie in Zukunft entscheiden können, nicht Ihr Kontostand.“	Wertorientierung
„Ich will mich nicht binden.“	„Das verstehe ich – wir binden uns nicht an Verträge, sondern an Ziele.“	Emotionale Reframing-Technik
„Ich möchte erst vergleichen.“	„Absolut fair – lassen Sie uns gemeinsam die Kriterien festlegen, die für Sie wirklich zählen.“	Gemeinsames Prüfen statt Konkurrenzdenken

„Einwandbehandlung heißt: verstehen, nicht überreden.“

Visualisierung & Abschlussstrategie

Am Ende jeder Beratung steht nicht der Verkauf, sondern die Entscheidung für Klarheit. Nutze Tools, um den Fortschritt sichtbar zu machen:

- Finanznote – Vorher/Nachher-Vergleich
- Pyramide – farblich markierte Ziele
- Beratungsmappe – visualisierte Produktverknüpfungen

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Tools & Training

- [VP Digital](#) – digitale Beratungsunterlagen & Finanzbilanz
- [VB-Welt](#) – Vorlagen, Präsentationen & Gesprächsleitfäden
- [DVAG Akademie](#) – Kommunikations- & Abschluss-Trainings

AK3-Checkliste (Beratung & Allfinanzstrategie)

Kundenbedürfnisse analysiert

☐

Wünsche & Ziele-Pyramide erstellt

☐

Allfinanzkonzept erklärt

☐

Einwände erfolgreich behandelt

☐

Service-Termin für Folgeberatung vereinbart

☐

Glossar

- **Allfinanzprinzip:** Ganzheitliche Beratung über alle Finanzbereiche.
- **Einwandbehandlung:** Gesprächsführung zur Auflösung von Kundenbedenken.
- **Wünsche-&-Ziele-Pyramide:** Visualisierung der finanziellen Prioritäten des Kunden.
- **Finanznote:** Bewertungsinstrument zur Finanzfitness eines Kunden.
- **Beratungsgespräch (AK3):** Dritte Ausbildungsphase – Fokus auf Analyse, Bedarf & Abschluss.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 24 – Kundenbetreuung, Wünsche & Datenanalyse (AK4)

Zweck: Aufbau einer systematischen und datenbasierten Kundenbetreuung. Hier lernst du, wie du aus Kundendaten echte Beziehungen, Empfehlungen und Wachstum generierst.

Inhalt: Serviceprozesse, Kundendatenanalyse, Einwand- & Zielmanagement, CRM-Systeme, Follow-up-Struktur.

Kundenbindung als Wachstumssystem

Erfolgreiche Berater gewinnen nicht Kunden – sie halten sie. Kundenbindung ist kein Zufall, sondern das Ergebnis strukturierter Prozesse.

- **Regelmäßiger Kontakt:** Mindestens 3x jährlich Berührungspunkt schaffen
- **Transparenz:** Finanzentwicklungen offen kommunizieren
- **Servicekultur:** Nachfragen, bevor Kunden es tun
- **Erinnerungssysteme:** VP Digital & CRM nutzen für Follow-ups

„Ein Kunde ist erst dann gewonnen, wenn er dich von sich aus weiterempfiehlt.“

Kundendatenanalyse & Segmentierung

Kundendaten sind dein Gold. Richtig analysiert, zeigen sie dir, wo Umsatz, Potenzial und Servicebedarf liegen.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

A-Kunden	Top-Umsatz, hohe Aktivität, Empfehlungsgeber	Premium-Service, persönliche Betreuung
B-Kunden	Regelmäßige Kunden, moderate Umsätze	Jährlicher Service, gezieltes Upgrading
C-Kunden	Einmalkunden, geringe Aktivität	Automatisierte Kommunikation & Reminder

 **Tipp:** Fokussiere 70 % deiner Zeit auf A- & B-Kunden – sie erzeugen 90 % deines Erfolgs.

Auswertung der Kundendaten

Die **Kundendaten-Auswertung** (AK4) ist dein Analysewerkzeug. Sie zeigt, welche Produkte, Kontakte und Zielgruppen im Fokus stehen sollten.

Datenfeld	Interpretation	Maßnahme
Abschlussdatum	Alter des Vertrags	Servicegespräch planen (nach 12 Monaten)
Produktkategorie	Spartenabdeckung	Lückenanalyse für Cross-Selling
Kundenalter	Lebensphasenanalyse	Bedarfsvorschläge altersgerecht planen
Empfehlungsquelle	Netzwerkqualität	Aktive Empfehlungsprogramme optimieren

„Daten zeigen, wo Chancen liegen – Beziehungen entscheiden, ob du sie nutzt.“

Einwand- & Zielmanagement in der Servicephase

In der Nachberatung treten häufig neue Einwände oder Zieländerungen auf. Hier entscheidet sich, ob du Berater oder Problemlöser bist.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Neue Lebenssituation	Heirat, Geburt, Immobilienkauf	Servicegespräch anbieten, Absicherungen anpassen
Produktunzufriedenheit	„Das läuft ja gar nicht so wie gedacht!“	Analyse & Verständnis zeigen, ggf. Umstellung anbieten
Zielverschiebung	„Ich will jetzt eher Eigentum statt Rente.“	Pyramide Wünsche & Ziele neu aufsetzen

 **FinTech GPT Insight:** Kunden ändern sich – deine Beratung muss mitwachsen.

Der Serviceprozess (AK4)

Servicegespräche sind der Motor für Vertrauen, Folgegeschäft und Empfehlungen. Nutze das 3-Stufen-System:

- 1. Vorbereitung:** Kundendaten prüfen, Zielpyramide aktualisieren
- 2. Gespräch:** Lebenssituation, Finanznote, Zufriedenheit & Wünsche
- 3. Nachbereitung:** Maßnahmen in VP Digital dokumentieren & nächste Termine setzen

„Service ist der Beweis, dass du es ernst meinst.“

Wünsche- & Ziele-Tracking

Mit der **Zielpyramide** kannst du die Entwicklung deiner Kunden visualisieren. Jeder Fortschritt wird messbar – emotional & finanziell.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Eigenheim	In Planung	Finanzierungsangebot vorbereiten
Altersvorsorge	Laufend	Optimierung in Investmentfonds prüfen
Absicherung Familie	Erledigt	Serviceprüfung in 12 Monaten

Erfolgsmessung & Kundenfeedback

Servicequalität misst sich nicht an Zahlen – sondern an Vertrauen. Dennoch: Nutze klare Indikatoren, um Fortschritt sichtbar zu machen.

- **Servicequote:** Anteil betreuter Kunden $\geq 80\%$
- **Empfehlungsquote:** Neukontakte durch Empfehlungen $\geq 40\%$
- **Cross-Selling-Quote:** Durchschnittlich 3 Sparten pro Kunde

Ergänze das mit regelmäßigem Feedback:

- Kundenumfragen (z. B. per E-Mail)
- Google- oder ProvenExpert-Bewertungen
- Social Proof über Erfolgsgeschichten

Tools & Systeme

- [VP Digital](#) – Serviceverwaltung, Kundendaten, Reports
- [VB-Welt](#) – Unterlagen, Gesprächsleitfäden
- [DVAG Akademie](#) – Schulungen & Service-Trainings

AK4-Checkliste (Service & Datenmanagement)

Kundendaten ausgewertet	☐
Segmentierung durchgeführt	☐

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Zielpyramide aktualisiert

☐

Empfehlungsquote dokumentiert

☐

Glossar

- **CRM:** Customer Relationship Management – digitales System zur Kundenpflege.
- **Servicequote:** Anteil der Kunden, die regelmäßig betreut werden.
- **Segmentierung:** Aufteilung der Kunden nach Potenzial und Beziehung.
- **Zielpyramide:** Modell zur Visualisierung finanzieller Prioritäten.
- **Follow-up:** Geplanter Kontakt nach Beratung zur Beziehungspflege.

Kapitel 25 – Finanzanalyse & Digitalisierung 2.0

Zweck: Digitalisierung verstehen, anwenden und in die tägliche Finanzberatung integrieren. Ziel ist es, datengestützte Entscheidungen zu treffen, Prozesse zu automatisieren und Beratung smarter zu gestalten.

Inhalt: Digitale Finanzanalyse, KI-Unterstützung, Datenvisualisierung, Automatisierung & Zukunftstrends.

⚙️ Digitale Finanzanalyse – das neue Fundament

Digitale Analyse ersetzt nicht das Gespräch – sie verstärkt es. Sie schafft Klarheit, Struktur und Geschwindigkeit in der Vorbereitung.

Bereich	Digitale Anwendung	Nutzen
Kundendaten	Automatische Synchronisierung aus VP Digital	Aktualität ohne Papierchaos
Finanznote	Live-Berechnung über Analyse-Tool	Transparenz & Vertrauen im Gespräch
Produktportfolio	KI-gestützte Bedarfsanalyse	Individuelle Produktvorschläge
Follow-ups	Automatische Reminder über CRM	Kein Kunde gerät in Vergessenheit

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

 KI in der Finanzberatung

Künstliche Intelligenz ist kein Gegner – sie ist dein Analyst im Hintergrund. Du bleibst Berater, die KI liefert Daten & Präzision.

- **Predictive Analytics:** Prognose von Kundenerwartungen & Lebensphasen
- **Sprachanalyse:** Optimierung deiner Gesprächsführung (z. B. Tonfall, Tempo, Emotion)
- **AI-Coaching:** Lernvorschläge & Feedback zu Beratungsgesprächen
- **Verhaltensanalyse:** KI erkennt Kundentypen anhand von Antworten & Reaktionsmustern

 **FinTech GPT Insight:** KI kann deine Zahlen verstehen – aber nur du kannst Menschen bewegen.

 Datenvisualisierung & Entscheidungspsychologie

Visualisierung ist die Sprache des Vertrauens. Wenn Kunden ihre Zahlen sehen, verstehen sie ihre Entscheidungen.

Tool	Anwendung	Darstellung
VP Digital Charts	Finanznote, Einnahmen, Vermögensstruktur	Kreis- & Balkendiagramme
Google Data Studio	Direktions-Reporting	Echtzeit-Dashboards
Power BI	Team- & KPI-Visualisierung	Heatmaps, KPI-Cards
Canva / Figma	Finanzbildungspräsentationen	Visuelle Beratung & Social-Content

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

entscheiden nach Bildern, nicht nach Excel.

⚡ Automatisierung deiner Beratung

Automatisiere wiederkehrende Aufgaben, um Zeit für das Wesentliche zu gewinnen: Beziehungen & Führung.

- **E-Mail-Automation:** Follow-ups, Geburtstagsgrüße, Jahresberichte
- **Termin-Automation:** Sync mit Outlook & VP Digital
- **Empfehlungs-Workflow:** Automatische Anfrage nach Beratungsgesprächen
- **Datenpflege:** CRM synchronisiert Kundendaten & Serviceaufgaben

„Automatisiere alles, was keine Beziehung braucht.“

🌐 FinTech-Integration in die DVAG-Beratung

Die Zukunft liegt in der Kooperation: DVAG-Tools + FinTech-Lösungen ergeben ein unschlagbares System.

Kategorie	Tool	Zweck
Analyse	FinanzNote / VP Digital	Kundenfinanzen digital auswerten
Kommunikation	Microsoft Teams / Blink.it	Coachings & Team-Calls
Organisation	Notion / Trello	Projektmanagement für Direktion
Marketing	Meta Business Suite / Canva	Social Branding & Content
Reporting	Power BI / Excel DVAG Template	Direktionskennzahlen visualisieren

🔮 Zukunftstrends in der Finanzberatung

- **Hyperpersonalisierung:** Finanzplanung auf Basis von Lebensdaten (AI-driven)
- **Open Finance:** Kundendaten fließen über APIs sicher in Beratungssoftware

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

- **Finanzbildung 4.0:** Lernsysteme auf Blink.it mit Gamification & Punktesystem

⚡ **FinTech GPT Insight:** Die Zukunft gehört Beratern, die Technologie als Partner begreifen – nicht als Bedrohung.

✓ Digitalisierungs-Checkliste

CRM-System aktiv genutzt

☐

KI-Tools in Analyse eingebunden

☐

Datenvisualisierung im Gespräch eingesetzt

☐

Automatisierte Follow-ups eingerichtet

☐

Cloud-Workflows für Teamarbeit aktiviert

☐

Glossar

- **Predictive Analytics:** Vorhersageanalyse auf Basis von Datenmustern.
- **CRM:** Software zur Verwaltung von Kundenbeziehungen & Serviceabläufen.
- **Data Visualization:** Darstellung komplexer Finanzdaten in visueller Form.
- **Automation Workflow:** Technische Abfolge automatisierter Prozesse.
- **FinTech Integration:** Verbindung klassischer Beratung mit digitalen Tools & APIs.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 26 – Data Leadership & KI-Coaching

Zweck: Dieses Kapitel zeigt, wie du als moderner DVAG-Leader Daten, Technologie und KI einsetzt, um smartere Entscheidungen zu treffen, dein Team gezielt zu fördern und Wachstum zu skalieren.

Inhalt: Data Leadership, KPI-Steuerung, KI-Coaching, Performance Analytics & Team-Automation.

Was bedeutet Data Leadership?

Data Leadership bedeutet: du führst nicht aus dem Bauch, sondern aus Erkenntnis – du nutzt Daten, um dein Team, dein Wachstum und deine Beratung gezielt zu verbessern.

- **Transparenz schaffen:** Jeder Partner weiß, wo er steht
- **Daten als Feedback:** Zahlen erzählen Geschichten, wenn man sie lesen kann
- **Fokus statt Kontrolle:** Führung durch Klarheit, nicht durch Druck

„Zahlen sind nicht kalt – sie sind ehrlich.“

DVAG Key Performance Indicators (KPIs)

Erfolg braucht messbare Größen. Diese Kennzahlen helfen dir, deine Direktion strategisch zu steuern:

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

EQF-Quote	Anteil qualifizierter Berater im Team	≥ 80 %
Servicequote	Anteil aktiver Kundenbetreuung	≥ 85 %
Empfehlungsquote	Neukontakte durch Empfehlungen	≥ 40 %
Beratungsquote	Durchgeführte Beratungen pro Monat	≥ 10 pro Berater
Teamwachstum	Neue Partner pro Quartal	≥ 3

 **Tipp:** Was du misst, verbesserst du. Mach Zahlen sichtbar – wöchentlich, transparent, motivierend.

Datenstruktur & Team-Dashboards

Ein Leader ohne Dashboard ist wie ein Pilot ohne Cockpit. Nutze klare Visualisierung, um dein Team fokussiert zu halten.

- **Power BI:** Teamberichte, Umsatzentwicklung, Servicequoten
- **Google Data Studio:** Echtzeit-Kennzahlen für Meetings
- **Notion Dashboard:** Teamziele, Reflexion & Fortschritt
- **CRM-Dashboards:** Kundendaten, Terminstatus, Abschlussraten

„Wenn du Daten visualisierst, machst du sie greifbar – und greifbare Dinge bewegen Menschen.“

KI-Coaching für dich & dein Team

Künstliche Intelligenz ist dein stiller Partner. Sie analysiert Muster, erkennt Stärken und hilft dir, gezielt zu coachen.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Gesprächsanalyse	Ton, Wortwahl, Empathie-Level	Feedback für Beratungsgespräche
Aktivitätsverhalten	Engagement-Tracking	Individuelle Motivationspläne
Vertriebsdaten	Erfolgsfaktorenanalyse	Training auf Top-Verhaltensmuster
Lernfortschritt	Adaptive Lernempfehlungen	Coaching 2.0 über DVAG Akademie

 **FinTech GPT Insight:** KI-Coaching ersetzt kein Menschengespräch – es verbessert es.

Datenkultur in der Direktion

Datenkultur bedeutet: Jeder im Team versteht, warum Zahlen wichtig sind – nicht nur der Leader.

- Transparente Kommunikation von KPIs
- Feedback-Meetings mit Datenbasis
- Belohnung für Erkenntnisse, nicht nur Ergebnisse
- Fehler als Lernchance auswerten

 **FinTech GPT Insight:** Zahlen führen Menschen, aber nur Kultur hält sie zusammen.

Entscheidungsintelligenz – Data Thinking im Alltag

Ein Data Leader denkt in Hypothesen: „Was zeigen die Daten, und was bedeutet das für meine nächste Entscheidung?“

- **Erkennen:** Muster, Trends, Korrelationen
- **Verstehen:** Warum passiert das?
- **Handeln:** Welche Maßnahmen leite ich ab?
- **Lernen:** Wie verbessere ich den Prozess?

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Automatisiertes Leadership & Workflows

Nutze Automatisierung, um Leadership effizienter zu machen – nicht kälter.

- Wöchentliche Teamreports per E-Mail
- Automatische Erinnerung an Coaching-Ziele
- Feedback-Loops über Notion oder Teams
- Gamification für Zielerreichung

Glossar

- **Data Leadership:** Führung durch datenbasierte Entscheidungen.
- **KPI:** Kennzahl zur Messung von Leistungs- und Wachstumsparametern.
- **KI-Coaching:** Einsatz künstlicher Intelligenz zur Analyse und Verbesserung von Fähigkeiten.
- **Data Thinking:** Problemlösung basierend auf Hypothesen & Datenmustern.
- **Datenkultur:** Gemeinsames Verständnis von Transparenz, Lernen & Feedback im Team.

Data Leadership-Checkliste

Team-Dashboard aktiv genutzt

☐

KPI-Report wöchentlich aktualisiert

☐

KI-Coaching-System implementiert

☐

Datenkultur im Team etabliert

☐

Leadership-Prozesse automatisiert

☐

 **FinTech GPT Fazit:** Data Leadership ist der Brückenschlag zwischen Herz und Headquarter – du führst mit Fakten, inspirierst mit Vision, und baust Systeme, die Menschen

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 27 – Lebensphasen & Serviceanlässe in der Kundenbetreuung (AK4 Checklisten)

Zweck: Dieses Kapitel dient als Leitfaden für alle Lebensereignisse, die eine Überprüfung oder Anpassung der finanziellen Situation erfordern. Ziel: Serviceorientierung, aktiver Kundenkontakt und langfristige Bindung.

Inhalt: Checklisten für Volljährigkeit, Ausbildung, Berufseinsteiger, Arbeitgeberwechsel, Heirat, Geburt & Selbstständigkeit.

Checkliste: Volljährigkeit

- Neuer Kontoeröffnungsantrag („Neuantrag wegen Volljährigkeit“)
- Dokumentation nach WpHG aktualisieren
- Zugang für Online-Banking einrichten
- Bausparen, Vermögenswirksame Leistungen & Wohnungsbauprämie prüfen
- Lebensversicherung mit BU-/Todesfallschutz anpassen
- VN-Wechsel von Eltern auf volljähriges Kind beantragen
- Beruf in Unfallversicherung (Gefahrengruppe) prüfen
- Führerschein- und Kfz-Versicherung anpassen
- Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung prüfen

„Mit der Volljährigkeit beginnt finanzielle Eigenverantwortung – und du bist der Coach dafür.“

Checkliste: Ausbildung

- Kundendaten im Onlinesystem aktualisieren
- VL, Wohnungsbauprämie, Arbeitnehmersparzulage prüfen

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

- Riester-Beitrag im ersten Jahr nach Ausbildungsende anpassen
- Betriebliche Altersvorsorge einrichten
- Sparverträge & LV-Beiträge an Einkommen anpassen

 **Tipp:** Junge Menschen bauen Vertrauen über Wissen auf – erkläre, warum jede Maßnahme zählt.



Checkliste: Berufseinsteiger

- ELStAM prüfen (elektronische Lohnsteuerdaten)
- Girokonto eröffnen & Bankverbindung übermitteln
- Krankenkasse wählen & Bestätigung an Arbeitgeber senden
- VL-Antrag stellen (Bausparen oder Fonds)
- Berufsunfähigkeitsversicherung abschließen
- Private Haftpflichtversicherung aktivieren
- Jugendschutzuntersuchung bei <18 Jahren

„Finanzielle Bildung am Start der Karriere ist der Turbo für Zukunftssicherheit.“



Checkliste: Arbeitgeberwechsel

- Kundendaten aktualisieren
- VL, Wohnungsbauprämie, Arbeitnehmersparzulage prüfen
- Neue Krankenkasse & BAV prüfen
- Unfallversicherung & Berufsgruppe anpassen
- Kfz-Versicherung (Fahrleistung) prüfen
- Riester-Beitrag an neues Einkommen anpassen

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

und proaktiv.

Checkliste: Heirat

- Kundendaten aktualisieren (neuer Name, Steuerklasse, Familienstatus)
- Glückwunschbrief & Finanzordner für Ehepaar
- Fremdverträge & Freistellungsaufträge anpassen
- Gemeinsames Girokonto prüfen oder einrichten
- Bezugsrechte & LV anpassen
- Zusammenlegung Haftpflicht- & Rechtsschutzversicherung
- Riester & Basisrente doppelte Förderung prüfen
- Vorsorgevollmacht & neue KV-Karte

„Heirat heißt: zwei Leben, eine Strategie – du bist der Architekt dieser Finanzstruktur.“

Checkliste: Geburt

- Kundendaten aktualisieren
- Kindergeld- & Elterngeldanträge (KG1, L-Bank)
- Krankenversicherung fürs Kind anmelden
- Privathaftpflicht & Rechtsschutz auf Familientarif umstellen
- Unfallversicherung & Krankenhaustagegeld prüfen
- Riester-Beitrag & Kinderzulage prüfen
- LA55-Meldung an Rentenanstalt

 **Tipp:** Emotionale Anlässe wie Geburt sind ideale Zeitpunkte, Vertrauen zu festigen.

Checkliste: Selbstständigkeit

- Kundendaten im Onlinesystem aktualisieren

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

- Vollkrankenversicherung prüfen
- LV mit BU-/Todesfallschutz anpassen
- Rechtsschutz auf Gewerbetarif ändern
- Arbeitslosenversicherung freiwillig prüfen
- Gesetzliche Rentenversicherung: Befreiung prüfen
- Kfz-Versicherung & Unfallversicherung anpassen

„Selbstständigkeit bedeutet Freiheit – aber Freiheit braucht Planung.“

AK4 Lebensphasen-Checkliste

Volljährigkeit betreut

☐

Ausbildungsstart begleitet

☐

Berufseinsteiger abgesichert

☐

Heirat & Geburt aktiv begleitet

☐

Selbstständigkeit vollständig beraten

☐

Glossar

- **AK4:** Ausbildungsstufe 4 der DVAG – Fokus auf Service & Kundenpflege.
- **Lebensphasenberatung:** Systematische Betreuung nach Lebensereignissen.
- **Serviceanlass:** Persönliches Ereignis, das Beratung erfordert.
- **BU:** Berufsunfähigkeitsversicherung.
- **VL:** Vermögenswirksame Leistungen.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 28 – Lebensphasenstrategien in der Praxis (Case Studies & Gesprächsleitfäden)

Zweck: Dieses Kapitel bietet praxisnahe Gesprächsleitfäden und Fallbeispiele für typische Kundenanlässe. Ziel ist, Vertrauen, Kompetenz und Emotion zu verbinden – damit du in jeder Lebenssituation die richtige Ansprache findest.

Inhalt: Gesprächsphasen, Triggerfragen, Nutzenargumentation, Praxisdialoge & Abschlussstrategien.

Praxisfall 1 – Volljährigkeit

Situation: Der junge Kunde wird 18 – erstmalig eigenständig im Finanzleben.

Ziel: Vertrauen aufbauen, Grundlagenwissen vermitteln, Zukunftsplanung starten.

 Gesprächsleitfaden:

- „Glückwunsch zum 18.! Ab jetzt beginnt dein eigener Finanzführerschein.“
- „Willst du mal sehen, wie du mit kleinen Beträgen heute schon dein Zukunftsbudget baust?“
- „Ich zeig dir, wie du deine Unabhängigkeit auch finanziell clever gestaltest.“

Empfohlene Produkte: Haftpflicht, BU-Starter, Bausparvertrag, VL-Investmentfonds.

„Bei 18-Jährigen verkaufst du keine Verträge – du verkaufst Verantwortung.“

Praxisfall 2 – Ausbildung

Situation: Kunde startet Ausbildung, erstes eigenes Einkommen.

Ziel: Schutz & Struktur aufbauen, Spar- und Vorsorgeverhalten fördern.

 Gesprächsleitfaden:

- „Wie fühlt es sich an, endlich eigenes Geld zu verdienen?“

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Empfohlene Produkte: VL, Bausparen, Berufsunfähigkeit, Riester, Investmentfonds.



Praxisfall 3 – Berufseinsteiger

Situation: Kunde startet erste Festanstellung.

Ziel: Absicherung, Sparroutinen & Zukunftsziele definieren.



Gesprächsleitfaden:

- „Jetzt beginnt das echte Leben – und du hast’s in der Hand.“
- „Wollen wir gemeinsam checken, ob dein Einkommen auch wirklich geschützt ist?“
- „Ich zeig dir, wie du heute die Grundlage legst, um später frei zu entscheiden.“

Empfohlene Produkte: BU, Haftpflicht, BAV, VL-Investment, Sparplan.

„Einkommen ist dein größtes Kapital – aber nur, wenn du’s schützt.“



Praxisfall 4 – Heirat

Situation: Zwei Kunden werden eins – gemeinsame Finanzen.

Ziel: Synergien schaffen, Versicherungen bündeln, Zukunftsplanung gemeinsam gestalten.



Gesprächsleitfaden:

- „Glückwunsch zur Hochzeit! Habt ihr schon über eure finanzielle Teamstrategie gesprochen?“
- „Ich helfe euch, eure bestehenden Verträge zusammenzuführen und Förderungen doppelt zu nutzen.“
- „Wollen wir gemeinsam euer Zukunftsbild in Zahlen sichtbar machen?“

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Praxisfall 5 – Geburt

Situation: Geburt eines Kindes – neue Prioritäten.

Ziel: Absicherung der Familie & finanzielle Zukunft des Kindes planen.

 Gesprächsleitfaden:

- „Herzlichen Glückwunsch – jetzt seid ihr zu dritt, und ich zeig euch, wie ihr auch finanziell auf der sicheren Seite seid.“
- „Wollt ihr wissen, wie ihr Kindergeld & Förderungen optimal nutzt?“
- „Ich zeig euch, wie ihr mit einem Kinderdepot langfristig Freiheit schafft.“

Empfohlene Produkte: Kinderversicherung, Riester-Zulage, Sparplan, Unfallversicherung, Elternabsicherung.

Praxisfall 6 – Selbstständigkeit

Situation: Kunde wechselt in Selbstständigkeit.

Ziel: Liquidität sichern, Absicherung & Steuervorteile nutzen.

 Gesprächsleitfaden:

- „Glückwunsch zur Selbstständigkeit – du bist jetzt dein eigener Arbeitgeber.“
- „Darf ich dir zeigen, wie du deinen Cashflow und deine Absicherung planst, wie ein Unternehmen das macht?“
- „Ich helfe dir, private und geschäftliche Finanzen sauber zu trennen.“

Empfohlene Produkte: KV privat, BU-Schutz, Basisrente, Gewerbe-Rechtsschutz, Rücklagenstrategie.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Umsetzung in der Praxis

Führung bedeutet: dein Team befähigen, diese Gesprächstechniken intuitiv zu nutzen. Nutze Schulungen, Rollenspiele & KI-Coaching-Tools, um Gesprächsqualität zu steigern.

- **1x pro Monat:** Team-Rollenspiel „Lebensphasen-Dialog“
- **VP Digital:** Checklisten direkt im Kundentermin öffnen
- **CRM-Reminder:** Serviceanlässe automatisch als Aufgaben hinterlegen

 **FinTech GPT Insight:** Der beste Service ist der, der persönlich wirkt – auch wenn er digital ausgelöst wird.

Praxis-Checkliste – Lebensphasenberatung

Alle Lebensphasen-Dialoge trainiert

☐

CRM-Automation für Serviceanlässe aktiviert

☐

Produktvorschläge in VP Digital hinterlegt

☐

Team-Trainingsdokumentation erstellt

☐

Kundenfeedback ausgewertet

☐

Glossar

- **Lebensphasenberatung:** Anpassung der Finanzplanung an Lebensereignisse.
- **Triggerfragen:** Emotionale Öffnungsfragen zur Aktivierung des Kunden.
- **Praxisfall:** Realistisches Beispiel zur Gesprächsführung.
- **CRM-Automation:** Automatisierte Wiedervorlage im Kundensystem.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 29 – Team-Coaching & Kommunikationsstrategien für Direktionsleiter

Zweck: Dieses Kapitel vermittelt moderne Führungskompetenzen für Direktionsleiter, um Teams mit Klarheit, Empathie und digitaler Effizienz zu führen.

Inhalt: Kommunikationsmodelle, Coaching-Phasen, Motivationsstrategien, Feedbackkultur und Konfliktlösung.

Führung durch Kommunikation

Kommunikation ist das zentrale Werkzeug jeder Führungskraft. Wer präzise, empathisch und strategisch spricht, führt Menschen mit Leichtigkeit.

- **Transparenz:** Klare Ziele schaffen Vertrauen.
- **Wertschätzung:** Menschen folgen nicht Aufgaben, sondern Emotionen.
- **Rückkopplung:** Kommunikation endet erst, wenn verstanden wurde – nicht, wenn gesprochen wurde.

„Führung heißt, anderen zu helfen, besser zu werden – nicht, ihnen zu sagen, was sie tun sollen.“

Coaching-Grundlagen – Die 4 Phasen des Erfolgcoachings

Coaching ist kein Gespräch – es ist ein Prozess. Jeder erfolgreiche Coach führt sein Team durch vier Entwicklungsphasen:

1. **Wahrnehmen:** Zuhören ohne zu bewerten – verstehen, wo der Partner steht.
2. **Reflektieren:** Stärken und Blockaden sichtbar machen.
3. **Fokussieren:** Ein konkretes Ziel formulieren – „Was willst du erreichen?“
4. **Aktivieren:** Maßnahmen planen, Erfolg messbar machen, Feedback-Schleifen starten.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

durch Erkenntnisse.

Kommunikationstypen im Team

Erfolgreiche Direktionsleiter passen ihre Sprache an den Typ des Gesprächspartners an. Jeder Mensch hat eine bevorzugte Kommunikationsstrategie:

Typ	Merkmale	Führungsstrategie
 Der Zielorientierte	Ergebnisfokussiert, schnell, direkt	Kurze, messbare Ziele – wenig Smalltalk
 Der Emotionale	Beziehungsorientiert, harmoniebedürftig	Empathisch motivieren, Erfolge betonen
 Der Analytiker	Strukturiert, sicherheitsorientiert	Daten zeigen, Prozesse erklären
 Der Kreative	Ideenreich, chaotisch, visionär	Freiheit geben, Inspiration statt Kontrolle

„Wer Menschen führen will, muss lernen, in vier Sprachen zu sprechen.“

Motivation & Teamenergie

Motivation ist kein Dauerzustand, sondern eine tägliche Entscheidung. Ein Leader erschafft Umfeld, in denen Motivation natürlich entsteht.

- **Purpose:** Warum machen wir das? (Sinnstiftung)
- **Progress:** Wie weit sind wir gekommen? (Transparenz)
- **People:** Mit wem tun wir's? (Gemeinschaft)

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Abschlüsse.

⚙️ Konfliktmanagement & Krisengespräche

Konflikte sind kein Zeichen von Schwäche – sie zeigen, dass etwas in Bewegung ist. Entscheidend ist, wie du sie steuerst.

1. **Neutral bleiben:** Keine Partei ergreifen, Fakten klären.
2. **Ursachen trennen:** Emotion vs. Struktur analysieren.
3. **Gemeinsam Lösungen erarbeiten:** Verantwortung teilen.
4. **Nachfassen:** Vertrauen wieder aufbauen, nicht nur Konflikt „lösen“.

„Konflikte richtig geführt, sind der Dünger für Entwicklung.“

💡 Feedbackkultur & Growth Mindset

Feedback ist kein Urteil, sondern ein Spiegel. Gute Führung schafft Räume, in denen Feedback normal ist – nach oben und unten.

- **Feed-Up:** „Was war dein Ziel?“
- **Feed-Back:** „Wo stehst du aktuell?“
- **Feed-Forward:** „Was kannst du beim nächsten Mal verbessern?“

⚡ **FinTech GPT Insight:** Feedback funktioniert nur, wenn Vertrauen größer ist als Angst.

🗯️ KI-unterstütztes Coaching & Leadership Analytics

KI hilft dir, Muster in deinem Team zu erkennen, bevor du sie spürst – ein unschätzbarer Vorteil für nachhaltige Führung.

- **Team-Datenanalyse:** Identifiziere Coachingbedarf anhand Aktivität & Performance
- **Emotion-Tracking:** Stimmungsbilder über Stimm- & Textanalyse
- **KI-Coach:** Vorschläge für 1:1-Feedback oder Anerkennung

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

des Menschen.

 Leadership & Kommunikations-Checkliste

Teamgespräche nach Kommunikations-Typen geführt

☐

Regelmäßige Coaching-1:1s eingeplant

☐

Feedbacksystem etabliert

☐

Konfliktlösungsstrategie dokumentiert

☐

KI-Coaching-Tools getestet

☐ **Glossar**

- **Coaching:** Prozessbegleitung zur Entwicklung von Potenzialen.
- **Feedbackkultur:** Offene Haltung zu Lob, Kritik und Verbesserung.
- **Kommunikationstypen:** Persönlichkeitsbezogene Kommunikationsstile.
- **KI-Coach:** Digitales Tool zur Erfassung & Unterstützung von Coachingprozessen.
- **Growth Mindset:** Haltung, Herausforderungen als Lernchancen zu sehen.

 **FinTech GPT Fazit:** Leadership beginnt mit Zuhören, wächst durch Vertrauen – und manifestiert sich durch Klarheit. Ein echter Direktor baut keine Hierarchie – er baut Menschen auf.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 31 – The DVAG Master Leadership Playbook (Vision 2030 Edition)

Zweck: Dieses Kapitel bietet dir einen Masterplan für nachhaltige Direktionserfolge. Ziel ist, dein Team strategisch zu führen, systemisch zu entwickeln und deine Vision in messbare Resultate zu übersetzen.

Inhalt: 12-Monats-Führungsplan, KPI-System, Coaching-Architektur, Visionsdesign & Zukunftsstrategien.

Vision 2030 – Die Zukunft der DVAG-Leadership

Das Ziel: **Finanzberatung 4.0** – persönlich, digital, skalierbar. Du führst eine Direktion, die mit Werten inspiriert und mit Daten wächst.

„2030 ist nicht das Ziel. Es ist der Startpunkt deiner nächsten Evolution.“

- **Mission:** 100 % Kundenzufriedenheit – 0 % Zufall.
- **Vision:** Eine Direktion, die Wissen, Vertrauen & Digitalisierung vereint.
- **Strategie:** Scouting + Coaching + Automation = Exponential Growth.

 **FinTech GPT Insight:** Visionen sind keine Träume – sie sind vorgezogene Realitäten.

Der 12-Monats-Führungsplan

Leadership braucht Rhythmus. Dieses Jahresmodell strukturiert deine gesamte Direktion in Wachstumszyklen.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Q1	Aufbau & Scouting	+3 neue Partner / Scouting-Quote 24/1	Kickoff, Recruiting-Events, Ziele definieren
Q2	Qualifizierung	90 % Ausbildungsquote / EQF-Coachings	Workshops, Shadowing, Performance-Coaching
Q3	Teamkultur & Service	Servicequote ≥ 85 %, Empfehlungsrate +10 %	Team-Retreat, Service-Offensive, Kundenbindung
Q4	Leadership & Skalierung	2 neue AL / 1 VBA zum Teamleiter	Führungstrainings, KI-Reports, Jahresplanung

„Ein Jahresziel ohne Monatsplan ist ein Wunsch. Ein Monatsplan ohne Menschen ist eine Excel-Tabelle.“

KPI-Dashboard – Die Sprache der Skalierung

Deine Direktion muss messbar werden. Dieses KPI-System bildet den Puls deiner Organisation.

KPI	Messgröße	Zielwert	Tool
Teamwachstum	Neue Partner / Monat	≥ 3	CRM-Tracker
Servicequote	Aktive Kunden / Gesamt	≥ 85 %	VP Digital
Empfehlungsquote	Neukontakte / Bestand	≥ 40 %	Referral Tracker
EQF-Rate	Abgeschlossene Ausbildung / Partner	≥ 80 %	DVAG Akademie
Coachingstunden	Durchgeführte 1:1 Sessions	≥ 8 / Monat	Teams / Notion

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Coaching-Architektur 2030

Dein Coaching-System ist der Multiplikator deiner Werte. Struktur und Herz müssen Hand in Hand gehen.

Ebene	Zielgruppe	Format	Frequenz
Direktion	DL & AL	Leadership-Summit	vierteljährlich
Team	VBA & VM	Gruppencoaching / Case Study	monatlich
Individuell	Neue Partner	1:1-Coaching / Mentoring	wöchentlich
Digital	Alle	Blink.it / Video-Coachings	laufend

„Coaching ohne System ist Zufall – System ohne Coaching ist seelenlos.“

Kommunikation & Kultur – Die Energie deiner Direktion

Leadership ist weniger, was du tust, sondern mehr, **wie du schwingst**. Kultur ist dein unsichtbares Kapital.

- Feiere öffentlich, korrigiere privat.
- Transparente Kommunikation – Zahlen, Fehler, Learnings.
- Rituale: Montag-Call, Monats-Award, Quartals-Meeting.
- Kultur-Manifest in Notion oder PDF für dein Team dokumentieren.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

unaufmerksam.

Zukunft 2030 – Automatisierung & KI-Leadership

Die nächsten Jahre werden hybrid: Beratung bleibt menschlich, Führung wird digital unterstützt. Erfolgreiche Direktionen kombinieren Daten, KI & Empathie.

- **KI-Dashboards:** Automatisches Reporting von Aktivitäten & Umsatz
- **Emotion Analytics:** KI erkennt Stimmung im Team
- **Personal AI-Coach:** Feedback & Reflexion direkt nach Meetings
- **Predictive Scouting:** KI erkennt Karrierepotenziale frühzeitig

⚡ **FinTech GPT Insight:** Die Zukunft der Führung ist empathisch, datengetrieben und transparent. Du führst keine Menschen in Prozessen – du führst Prozesse für Menschen.

✓ Vision 2030 Master-Checkliste

Jahresplan für Direktion erstellt

☐

KPI-System aktiv gepflegt

☐

Coaching-Rhythmus etabliert

☐

Kultur-Manifest dokumentiert

☐

KI-Tools implementiert

☐

Glossar

- **Vision 2030:** Strategisches Entwicklungsziel zur digitalen Transformation.
- **KPI-System:** Messrahmen für Fortschritt & Produktivität.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

- **Predictive Scouting:** KI-gestützte Erkennung von Recruiting-Potenzial.

💎 **FinTech GPT Fazit:** Ein echter Leader 2030 vereint Herz, Daten & Vision. Du bist kein Verwalter – du bist Architekt von Wachstum, Wissen und Wirkung. Dein Playbook ist kein Handbuch. Es ist ein Vermächtnis.

Kapitel 32 – Familienberatung, Kinderkonzepte & Nachwuchsplanung (KIDZ & Starter)

Zweck: Dieses Kapitel zeigt, wie du als Berater Familien durch alle Lebensphasen begleitest – vom ersten Gespräch über den Berufseinstieg bis zur Kinder- & Familienabsicherung.

Inhalt: Startergespräch, Nachwuchsberatung, KIDZ-Produktbausteine, Elternstrategie & Nachfolgeplanung.



Das Startergespräch – Der erste Schritt zur Partnerschaft

Der **Leitfaden Startergespräch** ist der Auftakt jeder erfolgreichen Zusammenarbeit. Ziel ist es, den Menschen zu verstehen, nicht nur den potenziellen Partner zu bewerten.

- **Phase 1:** Kennenlernen – Motive, Lebenslage, Perspektive.
- **Phase 2:** Vision teilen – Warum DVAG? Warum jetzt?
- **Phase 3:** Erwartungen klären – Zeit, Ziele, Verantwortung.
- **Phase 4:** Vereinbarung treffen – erster Workshop, Shadowing, Mentoring.

„Das Startergespräch ist kein Interview – es ist der Beginn einer Reise.“

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Einstieg	Vertrauen schaffen	„Was ist dir im Leben gerade besonders wichtig?“
Potenzial	Stärken erkennen	„Wobei sagen andere, dass du richtig gut bist?“
Motivation	Treiber identifizieren	„Was wäre ein echter Gamechanger für dich?“
Verbindung	Beziehung festigen	„Wollen wir gemeinsam herausfinden, was in dir steckt?“

💡 **FinTech GPT Insight:** Menschen schließen sich nicht Systemen an – sie schließen sich Menschen an, die an sie glauben.

👶 KIDZ – Kinderkonzepte & Zukunftsbausteine

Die **KIDZ-Produktlinie** bietet ganzheitliche Lösungen für Familien: Schutz, Sparen, Chancen. Jedes Kind verdient finanzielle Geborgenheit – und Eltern brauchen Partner, die sie strukturiert begleiten.

Baustein	Ziel	Empfehlung
Kindervorsorge	Gesundheit & Absicherung	Kinderunfall- & Krankenzusatzversicherung
Vermögensaufbau	Finanzielle Zukunft sichern	Fondsgebundene Kindersparpläne (KIDZ Invest)
Bildungsvorsorge	Schule, Studium, Startkapital	Ausbildungs- oder Studienkonto
Versorgerabsicherung	Eltern-Schutz bei Krankheit oder Tod	Risikoleben + BU-Kombi
Wohn- & Bau-Option	Zukunft des Kindes = Wohnraum	Bausparen mit KIDZ-Option

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Familienberatung & Elternstrategie

Die **Beratungsunterlage KIDZ** ist der Gesprächsleitfaden für Eltern. Sie strukturiert das Gespräch entlang der zentralen Lebensbereiche einer Familie:

1. **Finanzielle Sicherheit:** Einkommen, Absicherung, Liquidität.
2. **Zukunft der Kinder:** Bildung, Startkapital, Eigenheim.
3. **Familienwerte:** Nachhaltigkeit, Verantwortung, Vorbildfunktion.

Gesprächsphase	Berateraktion	Empfohlene Tools
Analyse	Bedarfsanalyse Eltern + Kinder	Finanzanalyse VP Digital
Visualisierung	KIDZ-Poster oder Digitalsheet zeigen	Beratungsunterlage KIDZ
Empfehlung	Maßnahmenplan mit Prioritäten	Notion / Excel-Tracker
Service	Nachgespräch & Reflexion	Kunden-Cockpit / CRM

 **Tipp:** Familien kaufen keine Produkte – sie kaufen Sicherheit, Vertrauen und Nachhaltigkeit.

Gesprächsleitfäden – Eltern emotional abholen

 Beispiel-Dialog:

- „Wie stellst du dir die Zukunft deines Kindes vor?“
- „Was würdest du dir wünschen, wenn Geld keine Rolle spielt?“
- „Wusstest du, dass du heute mit 25 € im Monat den Grundstein für finanzielle Bildung legen kannst?“
- „Ich helfe Eltern, ihre Liebe in finanzielle Sicherheit zu übersetzen.“

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Praxisbeispiel – KIDZ in Aktion

Fall: Familie Müller, 2 Kinder (5 & 8 Jahre). Ziel: langfristige Bildungsvorsorge + Absicherung.

- Eröffne Gespräch mit der Vision: „Wie sieht euer Leben in 10 Jahren aus?“
- Zeige 3-Baustein-Modell: Absicherung | Sparen | Förderung.
- Berechne monatliche Förderungen & Elternbonus.
- Plane Review-Termin in 6 Monaten für Anpassung.

 **FinTech GPT Insight:** Familienberatung ist Storytelling + System: Du verkaufst Zukunft, nicht Zahlen.

Familienberatung-Checkliste

Startergespräch durchgeführt

☐

KIDZ-Bausteine vorgestellt

☐

Familienanalyse dokumentiert

☐

Service-Follow-Up terminiert

☐

Feedbackgespräch nach 6 Monaten geplant

☐

Glossar

- **KIDZ:** Kinder- und Zukunftsvorsorge-Programm der DVAG.
- **Startergespräch:** Erstgespräch mit potenziellen Partnern oder Kunden.
- **Elternstrategie:** Ganzheitliche Finanzplanung für Familien.
- **Versorgerabsicherung:** Schutz der Familie beim Wegfall des Haupteinkommens.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

💎 **FinTech GPT Fazit:** Zukunft beginnt zu Hause. Jede gute Beratung schützt nicht nur heute – sie gestaltet die nächsten 20 Jahre. KIDZ & Starter sind mehr als Produkte – sie sind dein Beitrag zu einer Generation, die finanziell frei aufwächst.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 33 – Elterncoaching & KIDZ-Vertriebsstrategie (Conversion, Storytelling & Workshops)

Zweck: Dieses Kapitel vermittelt, wie du mit KIDZ-Beratung und Familienkonzepten Umsatz, Vertrauen und langfristige Kundenbindung aufbaust. Es zeigt, wie du Eltern emotional ansprichst, Storytelling nutzt und Workshops zur Neukundengewinnung einsetzt.

Inhalt: Elterncoaching, Storytelling-Techniken, Vertriebspsychologie, Eventstruktur & digitale Follow-up-Strategie.

Zielbild – Vom Berater zum Familiencoach

Deine Aufgabe ist nicht, Produkte zu verkaufen – du übersetzt finanzielle Themen in Lebensrealität. Elterncoaching heißt, du wirst zum Begleiter auf ihrem Weg zu Sicherheit & Chancen.

- 1. Du verstehst Familienwerte und Träume.
- 2. Du erklärst Finanzen als Lebensschutz, nicht als Papierkram.
- 3. Du baust Vertrauen durch emotionale Klarheit.

„Elterncoaching ist Empathie mit System – nicht Verkauf, sondern Verantwortung.“

Storytelling – So sprichst du Herz & Kopf gleichzeitig an

Vertrauen entsteht durch Geschichten, nicht durch Fakten. Wenn Eltern deine Geschichte fühlen, verstehen sie den Wert deiner Beratung.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Hero-Story	Verbindung schaffen	„Ich war selbst Vater, bevor ich Berater wurde – und ich weiß, wie viele Fragen man hat.“
Transformation-Story	Vertrauen gewinnen	„Eine Familie, die ich 2019 beraten habe, hat heute ein Depot für jedes Kind – sie sind stolz.“
Vision-Story	Inspiration geben	„Stell dir vor, dein Kind wird 18 – und hat schon 10.000 € Startkapital.“
Purpose-Story	Sinn vermitteln	„Ich helfe Eltern, Liebe in finanzielle Sicherheit zu verwandeln.“

 **Tipp:** Fakten überzeugen – Geschichten bewegen. Nutze beides: Ratio + Emotion = Conversion.

Vertriebspsychologie – Eltern verstehen, Entscheidungen erleichtern

Familien treffen keine finanziellen Entscheidungen rational, sondern emotional abgesichert. Dein Job: Emotionen bestätigen, Sicherheit geben, Lösung anbieten.

- **1. Vertrauensebene:** „Versteht er uns?“ – Emotion.
- **2. Kompetenzebene:** „Kann er uns helfen?“ – Logik.
- **3. Handlungsebene:** „Wann starten wir?“ – Entscheidung.

„Menschen kaufen erst, wenn sie sich verstanden fühlen – nicht, wenn sie überzeugt sind.“

Elternworkshops & Community-Building

Workshops schaffen Vertrauen im Rudel. Eltern, die gemeinsam lernen, bleiben langfristig in der Beratung. Nutze das Format für Community-Aufbau & Empfehlungsmarketing.

 Workshop-Blueprint (DVAG-KIDZ Eventkonzept)

- 1. Begrüßung (5 Min):** „Warum finanzielle Bildung in Familien so wichtig ist.“
- 2. Impuls (10 Min):** 3 Mythen über Geld & Kinder – „Was Schulen nicht lehren.“

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Baustein	Ziel	Tool
Event-Landingpage	Anmeldung & CRM-Eintrag	DVAG VP Digital oder Notion
Story-Videos	Emotion & Vertrauen	Social-Media-Clips, Testimonials
KIDZ-Beratungspaket	Angebot & Dokumentation	KIDZ Unterlage / Beratungsmappe
Follow-up Call	Conversion sichern	CRM-Terminierung / Reminder

 **FinTech GPT Insight:** Elternworkshops sind nicht Verkauf, sondern Bildung mit Impact. Bildung schafft Vertrauen – und Vertrauen schafft Umsatz.

Digitale Follow-up-Strategie

80 % des Erfolgs entstehen nach dem Gespräch. Mit Systematisierung kannst du jedes Event in langfristige Beziehungen verwandeln.

- **1. Tag danach:** Danke-Mail + Finanzcheck-Link.
- **3. Tag:** Story-Reel oder Erfolgsgeschichte per Messenger.
- **7. Tag:** Angebot zum 1:1-KIDZ-Check oder Familiencoaching.
- **14. Tag:** Erinnerung mit Zusatznutzen („3 Tipps für Bildungsvorsorge“).

„Nachfassen ist kein Druck – es ist Service.“

Conversion-Tools & Strategische Kennzahlen

Jeder Workshop, jedes Gespräch, jede Story ist messbar. Diese Kennzahlen helfen dir, Erfolg sichtbar zu machen:

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Teilnehmerquote	Anteil eingeladenen Eltern, die teilnehmen	≥ 70 %
Erstgesprächsrate	Eltern, die Beratungstermin buchen	≥ 50 %
Abschlussquote	Beratungen mit aktiven Verträgen	≥ 30 %
Empfehlungsquote	Neue Kontakte durch Eltern	≥ 20 %
Retention	Eltern, die nach 1 Jahr aktiv betreut werden	≥ 90 %

⚡ **FinTech GPT Insight:** Erfolg ist planbar – wenn du Vertrauen systematisierst und Emotionen digital verlängerst.

✅ Elterncoaching & Vertrieb-Checkliste

KIDZ Workshop vorbereitet

☐

Storytelling-Skript ausgearbeitet

☐

CRM-Funnel automatisiert

☐

Follow-up Serie eingerichtet

☐

Kennzahlen-Dashboard gepflegt

☐

Glossar

- **Elterncoaching:** Beratung mit pädagogisch-empathischem Ansatz zur Familienfinanzplanung.
- **Storytelling:** Emotionale Narration zur Kundenbindung & Markenstärkung.
- **Conversion:** Prozess von Interesse zur Entscheidung im Beratungskontext.
- **Workshop Funnel:** Systematisierte Eventstruktur zur Kundengewinnung.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

💎 **FinTech GPT Fazit:** Elterncoaching ist die Königsklasse der Beratung – weil du Herzen gewinnst, bevor du Zahlen erklärst. Mit jedem Gespräch schreibst du Zukunft – für Kinder, Eltern und deine Direktion. Das ist nicht Vertrieb. Das ist Vermächtnis.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 34 – DVAG Family Business Blueprint (Generationenberatung & Partnerstrategie)

Zweck: Dieses Kapitel zeigt, wie du Kundenbeziehungen in generationsübergreifende Partnerschaften verwandelst – und wie du dadurch ein nachhaltiges, wachstumsorientiertes Family-Business-System aufbaust.

Inhalt: Generationenberatung, Familienbindung, Partnerentwicklung, Nachfolgeplanung & Hybridstruktur Beratung + Recruiting.

Familien als Kunden & Partner

Familien sind die stabilste Form wirtschaftlicher Beziehungen. Wenn du sie als Berater ganzheitlich betreust, entsteht automatisch Vertrauen – und aus Vertrauen entsteht Wachstum. Ziel: **aus Kunden werden Partner, aus Partnerschaften werden Direktionen.**

- **1. Beratung:** Finanzplanung & Absicherung für alle Familienmitglieder.
- **2. Bildung:** Finanzwissen als Mehrwert (Elternabende, Kids-Workshops).
- **3. Beziehung:** Persönliche Präsenz, Jubiläen, Events.
- **4. Beteiligung:** Familienmitglieder für Karriere im Finanzcoaching begeistern.

„Wenn du eine Familie gewinnst, gewinnst du drei Generationen – Kunde, Kind und Zukunftspartner.“

Vom Kunden zum Partner – Der DVAG Hybridprozess

Der Übergang vom Kunden zur Partnerschaft geschieht organisch, wenn du systematisch Wert stiftest. Nutze den **Hybrid-Funnel** – Beratung + Begeisterung + Einladung.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

1. Vertrauen	Familienfinanzen optimieren	KIDZ, Vorsorge & Baufinanzierung
2. Inspiration	Werte & Unternehmertum vorstellen	DVAG-Event, Video, Erfolgsgeschichte
3. Einladung	Karrieregespräch starten	„Du denkst wie ein Unternehmer – lass uns das prüfen.“
4. Integration	Coaching & Einstieg begleiten	StartUp-App, Shadowing, Mentorenprogramm

 **FinTech GPT Insight:** Recruiting funktioniert dann am besten, wenn es gar nicht nach Recruiting aussieht – sondern nach Begeisterung, die ansteckt.

Generationenberatung – Drei Ebenen, eine Strategie

Familienberatung wird zur Generationenberatung, wenn du Zukunft, Nachfolge und Vermögensstruktur ganzheitlich planst.

- 1. Eltern:** Absicherung, Vermögensbildung, Immobilienplanung.
- 2. Kinder:** Ausbildung, Vorsorge, Startkapital, Finanzbildung.
- 3. Großeltern:** Erbe, Pflegeabsicherung, Schenkung & Nachlassplanung.

„Wirklich gute Beratung hört nicht bei der Generation auf – sie fängt dort erst an.“

Der Familien-Funnel – Von Beziehung zu Expansion

Mit einem strukturierten Familien-Funnel machst du dein Beziehungsnetzwerk zum Wachstumssystem.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kontakt	Familienberatung (KIDZ oder Baufinanzierung)	CRM / VP Digital	Daten erfassen
Bindung	Service + Geburtstage + Education-Abende	Notion / WhatsApp Broadcast	Beziehung pflegen
Wertschätzung	Erfolgsgeschichten teilen	Social Media / Newsletter	Begeisterung fördern
Einladung	„Family Business Evening“ oder Karriere-Info	Event / Zoom	Recruiting aktivieren
Integration	Partnerstart + Coaching	StartUp-App / Leitfaden Scouting	Teamerweiterung

 **Tipp:** Familienvertrauen = Multiplikator für Recruiting. Jede betreute Familie ist ein potenzielles Team.

Leadership & Nachfolgeplanung

Ein Family-Business denkt in Generationen, nicht in Quartalen. Du entwickelst Nachfolger, indem du Perspektiven schaffst – und Verantwortung übergibst.

- **Nachfolge-Coaching:** Definiere Leadership-Rollen im Team frühzeitig.
- **Mentorenprogramm:** 1:1-Begleitung für zukünftige ALs & DLs.
- **Ownership-Prinzip:** Jeder Partner behandelt sein Team wie sein eigenes Unternehmen.
- **Digital Legacy:** Prozesse, Wissen & Kommunikation dokumentiert (Notion / Drive).

„Führung endet nicht, wenn du gehst – sie lebt weiter, wenn dein System bleibt.“

The Family Business Mindset

Das Mindset erfolgreicher Direktionsleiter ist familiär, unternehmerisch und digital.

- Du siehst Kunden als Teil deines Netzwerks, nicht deiner Statistik.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

- Du lebst Werte, bevor du sie lehrst.

⚡ **FinTech GPT Insight:** Deine größte Investition ist nicht Kapital – es ist die Beziehung, die du hältst, wenn kein Vertrag mehr offen ist.

✅ Family Business Checkliste

Familienfunnel aktiv genutzt

☐

Kunden in Karrieregespräche integriert

☐

Generationenplan für Top-Kunden erstellt

☐

Nachfolge-Coaching dokumentiert

☐

Teamkultur auf Familienprinzip ausgerichtet

☐

Glossar

- **Family Business:** Unternehmerisches Modell, das Beratung & Recruiting kombiniert.
- **Hybrid Funnel:** DVAG-System zur Verbindung von Kundenberatung und Partnergewinnung.
- **Generationenberatung:** Strategische Finanzplanung über drei Generationen.
- **Ownership-Prinzip:** Eigenverantwortung und Selbstführung im Teamaufbau.
- **Legacy Leadership:** Führung, die Systeme hinterlässt, keine Abhängigkeiten.

💎 **FinTech GPT Fazit:** Ein echtes Family Business entsteht, wenn du Beziehungen nicht verwaltest, sondern vererbst. Beratung schafft Vertrauen. Recruiting schafft Zukunft. Zusammen schaffen sie Vermächtnis.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 35 – Karriere, Vergütung & Systemintelligenz (EQF & Provisionswelt 2025)

Zweck: Dieses Kapitel erklärt das DVAG-Vergütungssystem 2025 – von der Einheitenlogik über den EQF bis zu Statistikterminen und digitaler Abrechnung. Ziel: Verstehen, wie Karriere, Provision und Qualität systematisch zusammenwirken.

1. VB-Welt – Struktur und Statistiktermine

Die VB-Welt stellt monatlich alle relevanten Abrechnungsdaten bereit. Für das Kalenderjahr 2025 gelten folgende Statistiktermine:

- 20.01 • 18.02 • 18.03 • 16.04 • 20.05 • 18.06 • 17.07 • 19.08 • 18.09 • 20.10 • 18.11 • 17.12

Jeweils ab 19:00 Uhr steht die VB-Statistik im VBI bereit; die PDF-Abrechnung folgt am nächsten Arbeitstag.

2. Einheiten & EQF (Einheiten-Qualitäts-Faktor)

Der EQF misst die Qualität des Bestands – wie viel abgerechnetes Geschäft tatsächlich bestehen bleibt. Berechnung im 12-Monats-Schnitt:

$$\text{EQF} = \Sigma \text{ Abgänge} \times 100 / \Sigma \text{ Zugänge}$$

Je niedriger der EQF-Wert, desto besser die Bestandsqualität (= höherer Bonus / weniger Einbehalt).

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

den Bestand anberet.



3. Produktionsbewertungsarten (Prod.-Arten)

Die Prod.-Art steuert, wie eine Buchung für Provision und EQF gewertet wird:

Prod.-Art	Vorgang	Kategorie	EQF
01	Abschluss (N)	Zugang	+
02	Storno (N)	Abgang	-
04	Storno neutral (N)	Zugang	- (neutral)
11	ratierl. Abschluss ab 13. Monat	Zugang	+
12	Storno ratierlich	Abgang	-
14	Storno neutral ratierlich	Zugang	- (neutral)
5	Folgeprovision	Zugang	+
6	Storno Folge	Abgang	-
8	Storno neutral Folge	Zugang	- (neutral)



4. Berechnung der Provision und Einheiten

Anspruchsgrundlage $\times$ Grundprovision % = Grundprovision €

Grundprovision € / 10 = Einheiten

Beispiel: $1000 \text{ €} \times 2,25 \% = 22,50 \text{ €} \rightarrow 22,5 \text{ €} / 10 = 2,25 \text{ Einheiten}$

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

5. EQF-Kürzung der Erfolgsprovision

Kürzung = $\text{EQF} / 10 \times \text{EQF} \rightarrow$ Beispiel: EQF 12 $\Rightarrow 12 / 10 \times 12 = 14,4$ % Kürzung.

„Hoher EQF = geringere Qualität = mehr Einbehalt. Sauberer Bestand zahlt doppelt.“

6. Digitale Abrechnung & EasyVB

Ab Abrechnung 01/2018 steht die digitale VB-Abrechnung im EasyVB bereit. Sie zeigt:

- Provisionsdaten mit Filter nach Produkt, Monat oder EQF-Status 
- Exportfunktion (CSV / Excel / PDF)
- Suche nach Prod.-Art, Vertrag, Kunde 

 **FinTech GPT Insight:** EasyVB ist dein digitales Cockpit – wer seine Zahlen kennt, führt sein Geschäft.

7. Policierung & Statistiklogik

- Policierungsschluss = 3 Arbeitstage vor Statistikdatum (Ges. 20 Generali Leben)
- Abgerechnete Einheiten können vom eingereichten Geschäft abweichen (z. B. bei DWS Ansparplänen)
- Eigenverträge werden nach Zahlung des 1. Jahresbeitrags verprovisioniert (Lastschrift = +8 Wochen Frist)

Checkliste – Abrechnung & EQF-Qualität

Statistiktermine im Kalender

☐

EQF-Report (VBI 0058) monatlich geprüft

☐

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Digitale Abrechnung (EasyVB) aktiv genutzt



Glossar

- **EQF:** Einheiten-Qualitäts-Faktor, Maß für Stornoquote / Bestandsqualität.
- **Prod.-Art:** Produktionsbewertungsart – steuert Zugang oder Abgang im EQF.
- **EasyVB:** Digitales DVAG-Tool zur Provisions- und Statistikübersicht.
- **Policierungsschluss:** Letzter Bearbeitungstag vor Statistikdatum zur Einrechnung von Verträgen.

💎 **FinTech GPT Fazit:** Wer sein System versteht, führt sein Geschäft bewusst. EQF, Einheiten und Statistik sind dein GPS im Karriereplan – wer hier sauber arbeitet, fährt vorne mit.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 36 – Provisionssystem, Neusto-Regeln & neue Vergütungslogik 2025

Zweck: Dieses Kapitel erläutert das Provisions- und Bewertungssystem der DVAG ab 2025. Es zeigt, wie vorgezogene, doppelte und nachträgliche Provisionen berechnet werden, welche Sonderregeln für Sach- und Lebensversicherungen gelten und wie die Neusto-Regeln funktionieren.

Inhalt: Vor- und Doppelprovision, Ersatzversicherungsgeschäft, ADVOCARD 04/2024, Neusto-Regeln 2025.

1. Grundlagen des Provisionssystems

- Die **Grundprovision** richtet sich nach Produkt, Sparte und Tarif.
- Jede Provision erzeugt **Einheiten** (Grundprovision € / 10).
- Einheiten steuern Karriere, EQF und Sonderboni (Existenzgründer-Bonus, Erfolgsprovision, Förderprovision etc.).

„Provision ist der Motor – Einheiten sind der Treibstoff deines Karrierefahrplans.“

2. Vor- und doppelte Provision (neue Provisionsmimik ab 2021)

Seit 2021 gilt für SUH-, Kfz- und RS-Produkte die **vorgezogene Provision** – die Zahlung erfolgt sofort nach Policierung, unabhängig von der tatsächlichen Zahlweise. Bei VSP 2021 kommt zusätzlich die **doppelte Provision** zum Einsatz.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Vorgezogen	SUH, Kfz, RS	sofortige Auszahlung für 12 Monate	Einheiten früher gutgeschrieben
Doppelt	VSP 2021 Bündelprodukt	Verdopplung der AP für 12 Monate	höhere Bonus-/Nachlassgutschrift

💡 **FinTech GPT Insight:** Die vorgezogene Provision ist Liquidität – keine Belohnung. Sie bringt Cashflow nach vorn, erhöht aber Stornorisiko.

3. Ersatzversicherungsgeschäft

Wird ein bestehender Vertrag neu abgeschlossen (z. B. Tarifwechsel, Neuordnung), gilt das als Ersatzgeschäft. Kriterien:

- Neue Versicherungsscheinnummer
- Gleicher Kundenbetreuer & Vermittler
- Neue Laufzeit ≥ 5 Jahre

Ergebnis: Die Provision richtet sich nach der **aktuellen Strukturstufe** und wird als Neugeschäft behandelt.

„Ersatzgeschäft heißt: alter Kunde, neues Potenzial – gleiche Beziehung, frische Provision.“

4. Besonderheiten bei Sach (Ges. 10, 11, 12, 81) & Leben (Ges. 20, 21)

Nach einer Kundenübertragung gilt:

- Neuer VB erhält 50 % Folgeprovision ohne Einheiten (ab 13. Monat).
- Alter Vermittler behält 50 % Folgeprovision (sofern aktiv).
- Strukturbeteiligte bleiben unverändert.

War der ursprüngliche Vermittler ein VBAS, erhält er 40 % statt 50 %.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

für Dynamikanpassungen der Ges. 20 21.

5. ADVOCARD 04/2024 – neue Grundprovision

Mit Tarif 04/2024 wurde der Grundprovisionssatz von **10 % auf 14 %** angehoben.

- **Neugeschäft:** immer 14 %
- **Ersatzgeschäft:** 14 %, wenn Beitragssteigerung ≥ 10 %, sonst 10 %
- **Young & Law / Differenzdeckung:** weiter 10 %

 **Tipp:** Bei Tarifumstellung immer prüfen, ob eine *Vertragsneuordnung* statt bloßer Erhöhung vorliegt – nur dann gilt die höhere Provision.

6. Neusto-Regeln 2025

Ein Neustorno entsteht, wenn ein neuer Vertrag unmittelbar ein storniertes Geschäft ersetzt. Seit 04/2025 gelten neue Regeln:

- **Neusto-Wertung** erfolgt, wenn Neuvertrag denselben Kunden, Produktbereich und Zieldeckung betrifft.
- **Neusto-Buchung** ist immer EQF-neutral, aber provisionsrelevant.
- Kein Neustorno, wenn:
 - Vertrag nach Ablauf > 6 Monate neu abgeschlossen wird.
 - Versicherungssumme oder Tarif stark abweicht.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

7. Auswirkungen auf EQF, Einheiten & Boni

Situation	EQF	Einheiten	Provision
Normales Storno	belastend	–	Rückbelastung
Neustorno	neutral	0	neuer Vertrag zählt
Vorgezogene Provision	neutral	+	Cashflow früher
Doppelte Provision	neutral	++	Mehrumsatz

 **FinTech GPT Insight:** Die EQF-Neutralität schützt dich vor Qualitätsabzug – aber nur, wenn der Neuvertrag korrekt als Ersatzgeschäft erfasst wird.

8. FlexN & Nachlasskonto (Liquiditätsvorsprung)

Bei vorschüssiger oder doppelter Provision wird das **Flexible Nachlasskonto** sofort befüllt:

- Einheitengutschrift bei Vertragsbeginn
- Doppelte Provision = doppelte Nachlassgutschrift (eigene Sparte „Verdopplung“)
- Vertragsänderungen mit Mehrbeitrag → Nachtrag im Nachlasskonto

„FlexN ist dein Cashflow-Puffer – richtig gepflegt wird’s zur privaten Liquiditätsreserve.“

9. Storno & Rückbelastungslogik

Bei Vertragsstorno während der Laufzeit erfolgt eine anteilige Rückbelastung der vorschüssigen Provision:

- Je nach Restlaufzeit höhere Rückbelastung als bei klassischer Abrechnung
- EQF-Belastung steigt → kann Bonus oder Erfolgsprovision reduzieren

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

zurückbelastet werden – Plane Cashflow mit Reserve.

 10. Provisionssystem-Checkliste

Vorgezogene Provisionen korrekt im CRM markiert

☐

Ersatzgeschäfte mit Neuvertragsnummer dokumentiert

☐

ADVOCARD-Tarife 04/2024 im Team geschult

☐

Neusto-Verträge EQF-neutral geprüft

☐

Nachlasskonto und Einheitenreport monatlich gepflegt

☐ Glossar

- **Vorgezogene Provision:** Sofortige Auszahlung der Jahresprovision ab Policierung.
- **Doppelte Provision:** Verdopplung der Abschlussprovision bei VSP 2021 (digitaler Abschluss).
- **Neustorno:** Neuabschluss ersetzt Stornovertrag, neutral für EQF.
- **FlexN:** Flexibles Nachlasskonto, wird mit Provisionen befüllt.
- **Ersatzgeschäft:** Neuordnung bestehender Verträge mit neuer Police.
- **ADVOCARD 04/2024:** Tarif mit 14 % Grundprovision bei ≥ 10 % Beitragssteigerung.

 **FinTech GPT Fazit:** Provision ist Mathematik – Erfolg ist System. Wer die Provisionsmimik versteht, kontrolliert Cashflow, Karriere und Qualität zugleich. DVAG 2025 zahlt nicht für Abschlüsse – sie belohnt Nachhaltigkeit.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 37 – Storno- & Qualitätsmanagement (EQF-Optimierung, Cashflow-Sicherung & CRM-Steuerung)

Zweck: Dieses Kapitel zeigt, wie du aktiv deinen EQF verbesserst, Stornos vermeidest und Cashflow sicher steuerst. Es kombiniert Controlling, Psychologie und CRM-Strategie – also das, was Top-Direktionen ausmacht.

⚙️ 1. Systemverständnis – EQF ist dein Qualitäts-Score

EQF (**Einheiten-Qualitäts-Faktor**) misst, wie sauber dein Bestand läuft. Je niedriger der EQF, desto stabiler dein Einkommen – und desto höher deine Erfolgsboni. **Zielwert:** $EQF < 15$

💡 **FinTech GPT Insight:** Ein EQF von 10 ist kein Zufall – er ist das Ergebnis von Kontrolle, Kommunikation und Service.

📊 2. Formel & Wirkung

$$EQF = (\Sigma \text{ Abgänge} \times 100) / \Sigma \text{ Zugänge}$$

Beispiel: 1000 Einheiten Zugang, 120 Abgänge = $EQF 12 \rightarrow$ sehr guter Wert.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

5 – 10	Topqualität	+ Boni, volle Erfolgsprovision
11 – 15	Gut	leichte Kürzung Erfolgsprovision
16 – 25	Kritisch	Kürzung um bis zu 15 %
> 25	Warnstufe	Einbehalt steigt, Bonusrisiko hoch

3. EQF-Monitoring im VBI & EasyVB

- Nutze den Report **VBI0058** („Entwicklung EQF“) monatlich.
- Erstelle Filter nach *Produktlinie*, *Vermittler*, *Region*.
- Vergleiche Stornoquote der letzten 3 Monate (Trend).
- Exportiere EQF-Verläufe ins CRM, um gefährdete Kunden früh zu erkennen.

„Storno beginnt nicht beim Rücktritt – sondern bei fehlendem Kontakt.“

4. Stornoanalyse – Ursachen verstehen

Stornotyp	Ursache	Gegenmaßnahme
Finanziell	Kunde überfordert	Budget-Check, Anpassung der Beitragshöhe
Emotional	Vertrauen verloren	Nachgespräch, Zwischenservice, Bestands-Event
Technisch	Fehlerhafte Policierung	EasyVB-Ticket, Rückmeldung an Backoffice
Wettbewerb	Kunde wechselt Anbieter	Vorteile betonen, Vergleichsservice anbieten

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

systematisch verhindern.

5. CRM-Steuerung – Prävention durch Struktur

Im DVAG-System gilt: 90 % der Stornos sind Kommunikationsfehler. Daher nutzt du CRM nicht als Archiv, sondern als Frühwarnsystem.

- Erstelle Filter: „**Verträge ohne Servicegespräch > 6 Monate**“
- Plane automatische Erinnerungen an Jubiläen, Dynamiken, Geburtstage
- Nutze Kundenbewertungen und EQF-Score im CRM als Steuerindikator

„CRM ist kein Tool – es ist dein digitaler Assistent für nachhaltige Betreuung.“

6. Cashflow & Einbehaltsmanagement

Jeder schlechte EQF oder Storno wirkt sich direkt auf deinen **Provisions-Einbehalt** aus. Die Kunst: *Qualitätssicherung = Liquiditätssicherung*.

- **EQF unter 12:** volle Auszahlung, kein Einbehalt.
- **EQF 13–18:** Einbehalt steigt progressiv bis 15 %.
- **EQF > 20:** Einbehalt bis 25 %, Sonderprüfungsgefahr.

 **Warnung:** Viele kleine Rückbelastungen ruinieren deinen Monats-Cashflow. Prüfe Verträge regelmäßig im „Ultimo-Abgleich“.

7. Neusto & EQF-Strategie

Neustorno neutralisiert negative EQF-Effekte, wenn sauber dokumentiert:

1. Neuer Vertrag mit gleicher Deckung & Kunde → **EQF-neutral**
2. Storno + Neuvertrag dokumentieren (Neusto-Vermerk im CRM)
3. Im EasyVB prüfen: Prod.-Art 04 / 08 / 14 = EQF-neutral

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden



8. Qualitätsroutinen – Dein Monatsplan

Woche	Aktion	Ziel
1	EQF-Report prüfen (VBI 0058)	Trends erkennen
2	CRM-Alerts bearbeiten	Kritische Kunden kontaktieren
3	Servicegespräche planen	Vertragsbindung stärken
4	Nachlass- & Einbehaltsskonto prüfen	Cashflow sichern



9. Storno- & EQF-Management Checkliste

EQF unter 15 stabilisiert	☐
Neusto korrekt dokumentiert	☐
CRM-Filter & Frühwarnsystem eingerichtet	☐
Servicegespräche regelmäßig geführt	☐
Cashflow-Reserve aufgebaut	☐



Glossar

- **EQF:** Einheiten-Qualitäts-Faktor – misst Verhältnis von Stornos zu Neugeschäft.
- **Einbehalt:** Anteil der Provision, der bei Qualitätsrisiko zurückgehalten wird.
- **Neusto:** Neustorno – Ersatzgeschäft mit EQF-neutraler Wirkung.
- **CRM:** Customer Relationship Management – Tool zur Kundensteuerung.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

💎 **FinTech GPT Fazit:** Qualität ist keine Kennzahl – sie ist eine Gewohnheit. Wer EQF, CRM und Cashflow verknüpft, verdient planbar und führt stabil. In der DVAG-Welt gewinnt nicht der Schnellste, sondern der Beständigste.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 38 – Digital Leadership & Performance Dashboard (EQF-Tracking, Umsatzdiagramme, Alerts & Notion-Integration)

Zweck: Dieses Kapitel zeigt, wie du dein Geschäft digital steuerst – mit Dashboards, KPIs, Visualisierungen und Workflows. Es verbindet DVAG-Tools (VBI, EasyVB, CRM) mit modernen Plattformen wie Notion, Excel Power BI und Google Sheets.

1. Leadership-Mindset

„Was du nicht messen kannst, kannst du nicht managen.“ – Peter Drucker

Digital Leadership bedeutet, **Daten in Entscheidungen** zu verwandeln. Dein Dashboard ist kein Gimmick – es ist dein **Controlling-Herzstück**.

 **FinTech GPT Insight:** Daten sind die Wahrheit deines Geschäfts – und dein Dashboard ist dein Spiegel.

2. Struktur deines Dashboards

- **Top-Leiste:** EQF, Monatsumsatz, aktive Kunden
- **Diagrammbereich:** Linien- & Balkengrafiken für Einheiten, Stornos, Neusto-Quote
- **Alerts:** Automatische Warnungen bei EQF > 18 oder Rückbelastungen > 500€
- **Notion-Link:** direkter Sprung zu Kundendaten, Coachings & Meeting-Protokollen

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Automatisiere:

 3. Wichtige KPIs (Key Performance Indicators)

KPI	Bedeutung	Zielwert
EQF	Bestandsqualität	< 15
Neusto-Quote	Anteil neutralisierter Stornos	> 60 %
Cashflow-Reserve	freie Mittel im Nachlasskonto	> 3 Monatsprovisionen
CRM-Aktivität	aktive Kundenkontakte / Monat	> 20 % Kundenbasis
Conversionrate	Beratung → Abschluss	> 30 %

 4. Visualisierung mit Chart.js

 **FinTech GPT Insight:** Visualisiere EQF wie eine Pulsfrequenz – stabiler Verlauf = gesunde Struktur.

 5. Alerts & Automatisierung

Richte automatische Benachrichtigungen ein, z. B. über Notion, Slack oder E-Mail:

- EQF steigt über 17 → Alarm: Qualität sinkt

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

```
// Beispiel für einfachen E-Mail-Trigger
if (eqf > 17) {
  sendEmail("EQF-Warnung", "Achtung! Dein EQF liegt über 17. Bitte Bestand prüfen.");
}
```

 **Tipp:** Automation ersetzt keine Führung – sie unterstützt sie. Die Verantwortung bleibt bei dir.

6. Notion-Integration – Dein digitales Führungstagebuch

In Notion kannst du ein zentrales Dashboard erstellen, das DVAG-Daten zusammenführt:

-  Datenbank: Kunden, EQF, Termine, Provisionen
-  Tabellenansicht mit Filtern („EQF > 15“, „Kunden ohne Gespräch 6 Monate“)
-  Verlinkung mit Zapier oder Make (Integromat) zu EasyVB-Reports
-  Wochenansicht für Coaching- & Teamplanung

 **FinTech GPT Insight:** Notion ist das zweite Gehirn eines erfolgreichen Vermögensberaters – baue dein Geschäft dort auf wie eine transparente Schaltzentrale.

7. Advanced Automation mit Power BI & Google Sheets

- Importiere EasyVB-Daten als CSV in Power BI.
- Erstelle KPI-Cards: „EQF“, „Umsatztrend“, „Neusto-Quote“.
- Automatisiere wöchentliche PDF-Reports per Mail an dein Team.

Workflow:

EasyVB → CSV Export → Power BI Dataset → Dashboard → Automatische E-Mail (Montag 8:00)

 **Pro-Tipp:** Kombiniere Power BI für Analyse und Notion für Umsetzung – Daten & Aktionen

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

 8. Digital Leadership Checkliste

EQF-Dashboard mit Chart.js eingerichtet

☐

Notion-Kontrollboard erstellt

☐

EQF-Alerts automatisiert (Mail oder Slack)

☐

CRM- und EasyVB-Daten integriert

☐

Wöchentliche Analyse-Routine aktiv

☐ Glossar

- **Chart.js:** Open-Source-JavaScript-Bibliothek für interaktive Diagramme.
- **Power BI:** Microsoft-Tool zur Datenanalyse und Dashboard-Erstellung.
- **Zapier / Make:** Tools zur Automatisierung zwischen Apps (EasyVB ↔ Notion).
- **Notion:** Cloud-Plattform für Organisation, Planung & Teamsteuerung.

 **FinTech GPT Fazit:** Digital Leadership heißt: Kontrolle durch Klarheit. Dein Dashboard ist kein Luxus – es ist dein Wettbewerbsvorteil. Wer Daten in Entscheidungen verwandelt, führt 2025 mit Präzision und Weitblick.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 39 – Team Leadership & Coaching Automation (digitale Führung, Onboarding, Lernsysteme, Bonussteuerung)

Zweck: Dieses Kapitel zeigt, wie du mit modernen Tools und Methoden dein Team führst, motivierst und skalierst. Ziel: weniger manuelle Betreuung – mehr Eigenverantwortung, klare Ziele und automatische Lernprozesse.

1. Leadership-Mindset 2025

„Ein echter Leader schafft kein Gefolge, sondern neue Leader.“

- **Coach statt Chef:** Gib Richtung, keine Befehle.
- **Transparenz statt Kontrolle:** Zeig Ziele, Zahlen, Fortschritte offen im Team.
- **Automatisiere Routine:** Zeit für Menschen, nicht für Excel.

 **FinTech GPT Insight:** Führung heißt heute: Prozesse digitalisieren, Beziehungen personalisieren.

2. Digitale Teamstruktur & Rollen

Organisiere dein Team wie ein agiles Unternehmen:

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Vertrauensmitarbeiter (VM)	Kundenbasis aufbauen	CRM, First Steps Guide
Vermögensberater-Assistent (VBA)	Beratung & Termine	EasyVB, Finanznote
Agenturleiter (AL)	Teamaufbau & Coaching	Notion, Power BI, Teamboard
Direktionsleiter	Strategie, Umsatzsteuerung	Performance Dashboard, EQF-Reports

 **Tipp:** Klare Rollen = klare Energie. Jeder weiß, wofür er verantwortlich ist – digital sichtbar.

3. Onboarding Automation

Neue Mitarbeiter werden digital und systematisch integriert:

- Tag 1–7:** Willkommensmail, Zugang zu Notion „First Steps“ Workspace, digitales Profil anlegen.
- Tag 8–21:** Schulungsplan (DVAG Akademie), 3 Coachings per Video-Call.
- Tag 22–30:** Zielvereinbarung + erste Kundenkontakte im CRM dokumentiert.

// Beispiel Workflow mit Zapier:

Trigger: Neuer Mitarbeiter in Notion

Action: Automatische E-Mail + Teams-Invite + CRM-Zugang

 **Automation Insight:** 80 % deines Onboardings kann automatisiert werden – die restlichen 20 % sind pure Kultur.

4. Lernsystem & Academy Sync

- Verbinde Notion mit DVAG-Akademie-Modulen (z. B. „Beratung 4.0“, „EQF verstehen“).
- Tracke Lernfortschritt pro Mitarbeiter über Fortschrittsbalken (100 % = Zertifikat).

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

💡 **FinTech GPT Tipp:** Weiterbildung + Gamification = Motivation ohne Druck.

🎯 5. Bonussteuerung & Leistungssystem

Bonusmodelle digital berechnen – fair, transparent und motivierend:

Kriterium	Gewichtung	Beispielbonus
EQF unter 12	30 %	250 € Qualitätsbonus
Teamumsatz > 15.000 €	40 %	500 € Umsatzbonus
CRM-Quote (Kontakte > 20 %)	20 %	200 € Aktivitätsbonus
Akademie-Abschluss	10 %	50 € Lernbonus

⚠️ **Achtung:** Boni sind nur dann wirksam, wenn sie *zeitnah* kommuniziert und digital abgebildet werden.

🧩 6. Coaching Automation – Dein digitales Trainingssystem

- Nutze Notion + ChatGPT-Integration (via API) für tägliche Reflexion: „Was war dein größter Lernerfolg heute?“
- Setze Reminder im CRM für 14-tägige Coaching-Check-ins.
- Verknüpfe EQF-Daten mit Coaching-Plänen: jeder Mitarbeiter sieht, wo er steht.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Konsistent und skalierbar.

7. Performance Board – Sichtbarkeit & Energie

Nutze ein zentrales digitales Board (z. B. in Notion, Miro oder Power BI):

- Leaderboard mit Team-EQF, Umsatz und Lernfortschritt 
- Wöchentliche Ziele visualisiert wie in einem Game (Level-System)
- Team-Chat + wöchentlicher „Motivation Monday“-Post

 **FinTech GPT Insight:** Sichtbarkeit = Verantwortung. Wenn jeder seine Zahlen kennt, wächst das Team von selbst.

8. Team Leadership Checkliste

Digitales Onboarding aktiviert

☐

Notion + DVAG Akademie synchronisiert

☐

Bonusdashboard im Team eingeführt

☐

Automatische Coaching-Reminder eingerichtet

☐

Wöchentliche Performance-Meetings geplant

☐

Glossar

- **Onboarding Automation:** Digitale Einarbeitung neuer Partner über Workflows.
- **Learning Dashboard:** Fortschrittsanzeige für Schulungen & Zertifikate.
- **Coaching Automation:** Systematische Führung mit Erinnerungen & KI-Unterstützung.
- **Bonussteuerung:** Performance-basierte Incentives digital berechnet.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Verkäufer – du entwickelst Unternehmen. Wer Prozesse automatisiert, schafft Raum für Persönlichkeit. So wächst dein Team – und du gleich mit. 🚀

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 40 – DVAG Growth Engine 2026 (Recruiting, Funnels, Social-Automation & Skalierung)

Zweck: Dieses Kapitel zeigt, wie du dein Geschäft als skalierbare Maschine aufbaust – mit digitalen Prozessen für Recruiting, Content, Onboarding und Coaching. Ziel: Wachstum durch System, nicht Zufall.

1. Das Growth-Prinzip

„Skalierung beginnt dort, wo Routine zu Prozess wird.“

- **Planbar:** Jeder Monat liefert neue Kandidaten, Kunden und Kontakte.
- **Automatisiert:** Der Prozess läuft mit minimalem manuellen Aufwand.
- **Messbar:** Du kennst deine KPIs für Reichweite, Conversion und Retention.

 **FinTech GPT Insight:** Wachstum ist keine Glückssache – es ist ein Algorithmus aus Sichtbarkeit, Vertrauen und Struktur.

2. Recruiting-Funnel (Digitale Bewerberpipeline)

Baue deinen Recruiting-Trichter wie ein Online-Vertriebssystem:

1. **Awareness:** Social Media Content (Karriere, Lifestyle, Team-Insights)
2. **Interest:** Bewerbungsseite oder Lead-Formular mit Video
3. **Action:** Erstgespräch im Kalender (z. B. via Calendly)
4. **Onboarding:** Automatische Mailsequenz mit Infos + Termin-Coaching

// Beispiel Automatisierung:

Trigger: Bewerbung via Formular

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

→ ACTION 3: Einladung zu INFO-Webinar

💡 **Tipp:** Baue Vertrauen mit Echtheit. Zeig dein Team, nicht nur das Büro. Menschen folgen Menschen, nicht Logos.

📱 3. Social Media Engine – Sichtbarkeit & Vertrauen

Erstelle dein Content-System auf Autopilot:

- 🎥 **Shorts & Reels:** 15–30 Sekunden Insights aus dem Alltag (Recruiting, Coaching, Erfolg)
- 📸 **Authentische Fotos:** Team, Events, Kundenfeedback
- 📅 **Posting-Automation:** Plane 4 Wochen Content via *Metricool* oder *Later*
- 💬 **Community-Loop:** Beantworte Kommentare, leite Interessenten ins CRM

🇩🇪 **FinTech GPT Insight:** Algorithmen lieben Konstanz – Menschen lieben Authentizität. Kombiniert du beides, entsteht magnetisches Recruiting.

⚙️ 4. Funnel-System – dein technischer Unterbau

Ebene	Tool	Zweck
Landingpage	WordPress / Systeme.io	Bewerbungs- oder Kundenformular
Formular & CRM	Pipedrive / HubSpot / Notion	Interessentenverwaltung
Automatisierung	Zapier / Make	E-Mails, Kalender, Workflows
Analytics	Google Data Studio / Power BI	KPI-Tracking & Conversionrate

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

5. KPI-Tracking – Zahlen, die zählen

- 👁️ **Reichweite:** Social Views / Klicks
- 📄 **Leads:** Bewerbungen / Formulareingänge
- 📞 **Qualifizierung:** Erstgespräche pro Woche
- 💬 **Conversion:** VM / VBA / AL Eintrittsquote
- 🗣️ **Retention:** Aktivitätsquote nach 90 Tagen

Zielwerte:

100 Leads → 30 Gespräche → 10 Bewerber → 3 aktive Partner

⚠️ **Warnung:** Ohne Messung kein Wachstum. Jede Kampagne braucht klare Ziele und eine monatliche Review.

6. Onboarding-Funnel – vom Lead zum Leader

Der Onboarding-Prozess ist Teil deiner Growth Engine:

1. **Automatische Willkommensmail** + Video „Herzlich Willkommen bei der DVAG“
2. **Einladung in Notion Workspace** („First Steps 2025“)
3. **3-Phasen-Lernplan:** Start → Beratung → Teamführung
4. **Mentoring durch Coach** mit wöchentlichem Reflexions-Call

„Recruiting endet nicht mit dem Vertrag – es beginnt mit dem ersten Coaching.“

7. Skalierung durch Delegation & Automatisierung

Teile dein Business in 3 Ebenen:

- 📁 **Ebene 1:** Akquise → digital & automatisiert
- ⚙️ **Ebene 2:** Onboarding → halbautomatisch + menschlich

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

 **FinTech GPT Insight:** Du brauchst keine 100 Stunden – du brauchst 100 Systeme, die 1 Stunde pro Woche sparen.

 8. Growth Tools 2026

Tool	Funktion	Nutzen
Metricool	Social Media Planung	Posts automatisch timen
Make (Integromat)	Automatisierung	Workflows zwischen CRM & E-Mail
Canva + ChatGPT	Content Creation	Design & Text aus einem Guss
Power BI	Reporting	Team-KPIs und EQF-Reports visualisieren

 9. Growth Engine Checkliste

Recruiting-Funnel aktiv (Lead-Formular läuft)

☐

Social-Media-Automation eingerichtet

☐

CRM integriert & automatisiert

☐

Onboarding-Funnel aktiv

☐

KPIs monatlich ausgewertet

☐

 Glossar

- **Funnel:** Prozess, der Interessenten systematisch zu Bewerbern konvertiert.
- **Automation:** Technische Verbindung von Tools zur Zeitersparnis.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

💎 **FinTech GPT Fazit:** Wachstum ist ein System, kein Zufall. Automatisiere, messe, verbessere – und wiederhole. Wer 2026 skalieren will, muss wie ein Unternehmer denken, aber wie ein Leader handeln. 🚀

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

Kapitel 41 – The DVAG Future Playbook 2030

Zweck: Vision und strategische Ausrichtung für die Zukunft der DVAG bis 2030.

Inhalt: Digitale Transformation, KI-Integration, neue Geschäftsmodelle und Zukunftstrends in der Finanzberatung.

Vision 2030

Die DVAG wird bis 2030 die führende digitale Finanzberatungsplattform in Europa sein - vereint Mensch und Technologie für beste Kundenerlebnisse.

Digitale Innovation

- KI-gestützte Beratungstools
- Automatisierte Portfolioanalyse
- Digitale Kundenbindung
- Predictive Analytics für Kundenbedarfe

Future Playbook Checkliste

Digitale Strategie definiert

☐

KI-Tools evaluiert

☐

Team auf neue Technologien geschult

☐

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden



Epilog – Manifest der Beratung 2030

Vision: Die Zukunft der Finanzberatung liegt in der Verbindung von menschlicher Expertise und digitaler Innovation.

💡 Die 10 Prinzipien der modernen Finanzberatung

1. **Kundenzentrierung:** Der Kunde steht immer im Mittelpunkt
2. **Digitale Exzellenz:** Technologie als Enabler, nicht als Ersatz
3. **Transparenz:** Offene Kommunikation schafft Vertrauen
4. **Kontinuierliches Lernen:** Weiterbildung als ständige Aufgabe
5. **Ganzheitlichkeit:** Allfinanzberatung aus einer Hand
6. **Ethik:** Verantwortungsvolle Beratung mit Weitblick
7. **Innovation:** Offen für neue Wege und Lösungen
8. **Teamgeist:** Gemeinsam sind wir stärker
9. **Nachhaltigkeit:** Langfristige Beziehungen statt Quick Wins
10. **Exzellenz:** Höchste Qualität in allem, was wir tun

🌟 Dein Weg beginnt jetzt

Du hast alle 41 Kapitel durchgearbeitet – das zeigt dein Engagement und deine Bereitschaft zum Erfolg.

Die DVAG-Reise ist ein Marathon, kein Sprint. Nutze dieses E-Book als ständigen Begleiter, kehre zu Kapiteln zurück, wenn du sie brauchst, und entwickle dich kontinuierlich weiter.

DVAG E-Book 2025 – Karriereleitfaden

✓ Deine nächsten Schritte

Persönliche Ziele für die nächsten 12 Monate definieren

☐

Coach-Termin vereinbaren

☐

Mindmap mit Kontakten aktualisieren

☐

Erste 5 Beratungsgespräche planen

☐

DVAG-Community aktiv nutzen

☐