

Veröffentlicht am 30.04.2014 um 09:16 auf Wallstreet-Online

## Deutsche Vermögensberatung (DVAG) für Service- und Beratungsqualität ausgezeichnet / Wettbewerb "Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister" (FOTO)

Frankfurt (ots) - Deutschlands größter eigenständiger Finanzvertrieb Deutsche Vermögensberatung (DVAG) gehört erneut zu den Besten im branchenübergreifenden Wettbewerb "Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister 2014". Die Jury, bestehend aus der [Wirtschaftszeitung](#) "Handelsblatt", der Universität St. Gallen und der Rating-Agentur ServiceRating GmbH, zeichnete jetzt in Köln die 50 Sieger-Unternehmen aus. Die Preisträger wurden in einem siebenstufigen, wissenschaftlich fundierten Verfahren ermittelt, welches die Kundenorientierung und Servicequalität messbar und vergleichbar macht. Für ihren besonderen Beratungsansatz und langfristige Beratungsqualität erhielt die Deutsche Vermögensberatung zudem den Sonderpreis in der Kategorie "Finanzdienstleister".

### Persönliche Beratung als Königsweg

"Wir sehen in dieser Auszeichnung eine weitere Bestätigung für den Erfolg unserer Allfinanzkonzeption, die seit fast 40 Jahren die Grundlage unseres Geschäftsmodells bildet. Die kundenorientierte, bedarfsgerechte und umfassende Beratung und Betreuung durch einen persönlichen [Vermögensberater](#) vor Ort ist und bleibt unsere Stärke. Dies wissen rund 6 Millionen DVAG-Kunden zu schätzen", betont Christian Glanz, Mitglied des Vorstands der Deutschen Vermögensberatung (DVAG). Um die Beratungs- und Servicequalität auf dem konstant hohen Niveau zu halten, setzt die Deutsche Vermögensberatung auf die fortlaufende Aus- und Weiterbildung ihrer Vermögensberater sowie auf die weitgehende Unterstützung im Beratungsprozess und Dienstleistungsbereich. So stattete die Deutsche Vermögensberatung als erstes Unternehmen in Deutschland bereits 2010 ihre Vermögensberater mit iPads aus. Heute nutzen über 12.000 Berater regelmäßig iPads in der Kundenberatung und -betreuung sowie im mobilen Daten- und Office-Management. Mit über 50 modularen Beratungsanwendungen und der individuellen iPad-basierten Vermögensplanung können die DVAG-Vermögensberater ihre Beratung interaktiver und anschaulicher gestalten, ihren Kunden maßgeschneiderte, persönliche Lösungen anbieten und noch serviceorientierter arbeiten.

### Wettbewerb mit sieben Dimensionen

Für die Auszeichnung "Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister 2014" ist das wissenschaftliche "7-K-Modell" ausschlaggebend. Mittels eines Managementfragebogens, einer Kundenzufriedenheitsanalyse und eines Unternehmensaudits wird die Kundenorientierung bei jedem Teilnehmer des

Wettbewerbs umfassend beurteilt. Zentrale Rolle spielen dabei die sieben Bewertungskriterien:

- Kompetenz der Ansprechpartner;
- nachhaltige Beratungs- und Servicequalität;
- Kundenorientierung über alle Hierarchieebenen hinweg;
- konstant gute Leistungen für alle Kunden;
- offene Kommunikation mit Kunden und Geschäftspartnern;
- Leistungsangebot durch Kooperationspartner sowie
- langfristige Ausrichtung der Kundenbetreuung.

Anhand der Ergebnisse werden im zweiten Schritt die 50 kundenorientiertesten Dienstleister gekürt. Weitere Informationen zum Wettbewerb "Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister 2014" finden Sie online unter [www.bestedienstleister.de](http://www.bestedienstleister.de).

Über die Deutsche Vermögensberatung (DVAG)

Mit über 3.400 Direktionen und Geschäftsstellen betreut die Deutsche Vermögensberatung 6 Millionen Kunden rund um die Themen Finanzen, [Vorsorge](#) und Absicherung. Das 1975 von Prof. Dr. Reinfried Pohl gegründete Unternehmen ist Deutschlands größter eigenständiger Finanzvertrieb. Die DVAG bietet umfassende und branchenübergreifende Allfinanzberatung für breite Bevölkerungskreise, getreu dem Unternehmensleitsatz "Vermögensaufbau für jeden!" Aktuelle Informationen und Unternehmensnachrichten finden Sie unter [www.dvag.de](http://www.dvag.de).