



2 | 3

Die fünf Bausteine für Ihren Erfolg

Unabhängig von der Art Ihrer Schulbildung, Ihrem bisherigen Beruf und Ihren Vorkenntnissen erhalten Sie bei der Deutschen Vermögensberatung genau die Unterstützung für Ihre Karriere, die Sie brauchen. Die qualifizierte Ausbildung fördert Sie jeweils nach Ihrem Wissen und Ihrem Bedarf. In drei Jahren erwerben Sie die fachlichen, verkäuferischen und unternehmerischen Kompetenzen, die Sie für Ihre Tätigkeit als selbstständiger Handelsvertreter benötigen. Daneben erweitern Sie bereits früh Ihre Persönlichkeits- und Führungskompetenz und sind damit in der Lage, sich und andere effizient zu organisieren und zu führen. Neben einem Pflichtprogramm haben Sie vielfältige Möglichkeiten, Ihren Bildungsweg nach Ihren eigenen Interessen und Bedarfen zu gestalten.

Die qualifizierte Ausbildung bei der Deutschen Vermögensberatung fördert Sie damit gezielt, aufbauend auf Ihrem ganz individuellen Wissensstand. Sie ist so spezifisch wie nötig, so übergreifend wie möglich und immer so aktuell, dass Sie mit dem erworbenen Know-how bei Ihren Kunden und Partnern punkten. Wo immer Sie beruflich hinwollen, unsere modulare Ausbildung begleitet Sie Schritt für Schritt.

Starten Sie Ihre Karriere mit der Deutschen Vermögensberatung!



Unternehmerische Kompetenz

Schon während Ihrer Ausbildung erlernen Sie alle notwendigen Grundlagen für eine erfolgreiche selbstständige Tätigkeit: kaufmännisches Denken, Zeit- und Kostenmanagement sowie die Strategien zum Aufbau Ihres eigenen Unternehmens.

Fachliche Kompetenz

Sie erlernen das notwendige Fachwissen, das Sie zur Beratung Ihrer Kunden brauchen. Sie werden zum Fachmann in Sachen Versicherung Investment, Finanzierung und Bausparen. Ihre Ausbildung ist abgestimmt auf die Erfordernisse, die sich aus der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie und den neuen gesetzlichen Erfordernissen des Finanzanlagenvermittlergesetzes sowie der Wohnimmobilienkreditrichtlinie ergeben.





Verkäuferische Kompetenz

Sie erfahren, wie Sie in einem Beratungsgespräch erfolgreich vorgehen und modern Medien einsetzen, wie Sie aus zufriedenen Kunden neue Kontakte generieren und wie Sie so zum Verkaufsprofi werden.



Persönlichkeitskompetenz

Sie wachsen in eine verantwortungsvolle Tätigkeit hinein, setzen sich Ziele und planen Ihre Karriere. Wir stärken Sie mit wertvollen Tipps in Rhetorik, Auftreten und Erscheinungsbild und unterstützen Ihre Persönlichkeitsentwicklung auf dem Weg zum unternehmerischen Erfolg und als



Führungskompetenz

In Ihrer Entwicklung zur Führungskraft erlernen Sie Planung, Organisation, Führung und Kontrolle einer Organisation. Unsere qualifizierte Führungsausbildung sowie entsprechendes Handwerkszeug für die Führungspraxis im täglichen Arbeitsalltag erleichtern Ihnen diese Tätigkeit. 4 | 5

In 36 Monaten zum Unternehmer

Die Ausbildung zum Vermögensberater dauert etwa 36 Monate, also ungefähr so lange wie die Ausbildung in einem anerkannten Ausbildungsberuf. Nachfolgend finden Sie die zentralen Ausbildungsbausteine für jedes Ausbildungsjahr.

1. Ausbildungsjahr

Unternehmerische Kompetenz

- > Karriereseminar 1
- > Karriereseminar 2
- > Existenzgründung

Fachliche Kompetenz

- > Sozialversicherung
- > Lebens- und private Rentenversicherung
- > Gesetzliche und private Krankenversicherung
- > Bausparen
- > Sachversicherungen (Haftpflicht, Hausrat, Unfall, Wohngebäude, Kfz, Rechtsschutz)
- > Investment
- > Betriebliche Altersversorgung

Verkäuferische Kompetenz

- > IT-Seminare und Webinare
- > Produktschulungen
- > Verkaufsbegleitung

Persönlichkeitskompetenz

- > Zielsetzung
- > Zeitmanagement

2. Ausbildungsjahr

Unternehmerische Kompetenz

- > Aktuelles Steuerrecht
- > Direktionsseminare

Fachliche Kompetenz

- > Fachliche Qualifizierung zum Vertrieb von Investmentprodukten
- > Fachliche Qualifizierung zur Immobilienkreditvermittlung
- > Produktschulungen
- > Besteuerung des Vermögensberaters
- > Buchführung des Vermögensberaters
- > Steuern in der Kundenberatung

Verkäuferische Kompetenz

- > Verkaufstraining
- > IT-Seminare und Webinare
- > 500-Einheiten-Plus-Seminar
- > Elemente fachlicher und verkäuferischer Kompetenz

Persönlichkeitskompetenz

- > Persönlichkeit für RGS
- > Direktionsseminare
- > Rhetorik 1
- > Charisma-Training

Führungskompetenz

- > Best Practice für RGS
- > Führungsausbildung in den Direktionsbereichen

3. Ausbildungsjahr

Unternehmerische Kompetenz

- > Qualitätsmanagement/Beratungs-Check
- > Direktionsseminare

Fachliche Kompetenz

- > Sachversicherungen für Firmenkunden
- > Immobilienfinanzierung in der Praxis
- > Zertifizierung zur Vermittlung von DV-Produkten
- > Smart Home

Verkäuferische Kompetenz

- > IT-Seminare und Webinare
- > Produktschulungen
- > Elemente fachlicher und verkäuferischer Kompetenz

Persönlichkeitskompetenz

- > Rhetorik 2
- > Das 1×1 des Erfolges
- > Wie Sieger denken
- > Moderation und Coaching

Führungskompetenz

- > Best Practice für GS
- > Führungswissen für GS
- > Führungsausbildung in den Direktionsbereichen

Erworbene Qualifikation im Rahmen Ihrer Ausbildung

Nach 36 Monaten haben Sie die Ausbildung der Deutschen Akademie für Vermögensberatung abgeschlossen und verfügen über die Qualifikationen:

- > Zertifizierte/-r Vermögensberater/-in für Allfinanzberatung
- > Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK)
- > Fachmann/-frau für Immobiliardarlehensvermittlung (IHK)

Auch nach der Ausbildung stehen Ihnen zahlreiche Bildungsangebote zur Verfügung, aus denen Sie individuell wählen können. Darüber hinaus unterstützen wir Sie mit den aufeinander abgestimmten Angeboten der Führungsausbildung.

Ihre Partner in der Ausbildung

Die erstklassigen Bildungsangebote werden Ihnen durch unsere eigenständigen Akademien für Aus- und Weiterbildung (DAV und FAV) zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus erhalten Sie vielfältige weitere Angebote direkt in Ihren Direktionen und Direktionsbereichen.





Notizen		

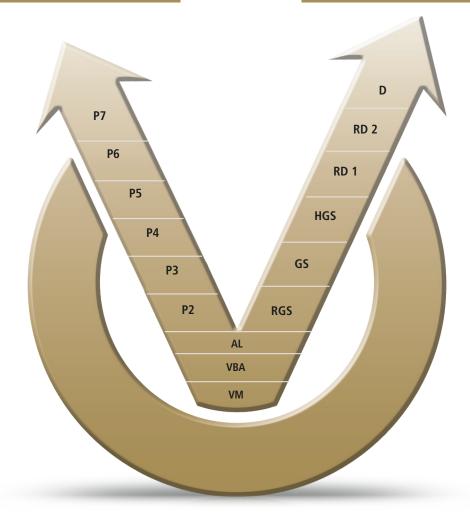
2 Wege − 2 Chancen

Berater in der Praxis

Sie bauen sich einen eigenen Kundenstamm auf und begleiten Ihre Kunden langfristig.

Erfolgreich im Unternehmensaufbau

Als Unternehmer im Unternehmen betreuen und leiten Sie ein Team von Vermögensberatern.



Ihr Vermögensberater:

Luca Pilling

Mergenthalerallee 77, 65760 Eschborn

Luca.Pilling@dvag.de

Mobil: 0152 5534 2782

Starttermin für Ihre Ausbildung:

Individuell vereinbar



AG 2956-9-18 01/2018 3GBH (1.a) © Deutsche Vermögensberatung AG