

Kundenbetreuer Finanzdienstleistungen (m/w)

[caption id="attachment_100005277" align="alignleft" width="700"] Ich lade Sie ein, einen Tag mit mir zu arbeiten.[/caption]

Geht es Ihnen auch so? Für viele Finanzberater und Versicherungsvermittler wird sich in den nächsten drei Jahren entscheiden, ob sie noch so weiter arbeiten können, wie bisher. Vor allem Einzelkämpfer*innen machen sich Sorgen um ihre Zukunft und träumen davon, in einem Team mitarbeiten zu können.

Erkennen Sie sich hier gerade wieder? Dann mache ich Ihnen ein Gesprächsangebot, das Sie nicht ausschlagen können. Also, lesen Sie weiter...

Mein Name ist René Schulz. Ich leite seit 21 Jahren eine Finanzkanzlei in Berlin.

Immer mehr Gesetze und Papierkram. Und tausend andere Dinge, die Sie als Kundenberater und als Unternehmer in der Finanzdienstleistung nicht vergessen dürfen. Schon jetzt bleibt immer weniger Zeit für die Beratung und das Gespräch mit Kunden.

Viele Vermittler müssen sämtliche Herausforderungen ganz alleine meistern, haben kein tragfähiges Geschäftsmodell und kein Team, das beim Verwaltungskram hilft und schnelle Antworten weiß bei kniffligen Fachfragen. Oder einfach nur zuhört, wenn's mal nicht läuft.

Für unser Team suchen wir weitere Kundenbetreuer (m/w) für Finanzdienstleistungen aus der Region Berlin und östliches Brandenburg bis Frankfurt (Oder).

Gestern war ein schöner Tag für einen unserer Kunden. Die Bank genehmigte die Finanzierung für sein Traumhaus. Ich erinnere mich noch gut an den Tag, an dem wir uns kennen lernten.

Vor einem Jahr sprach ich zum ersten Mal mit der Familie. Nennen wir sie Sommer.

Familie Sommer hat eine Tochter, und ein Junge kündigte sich an. Ihre Wohnung war zu klein und die Sommers suchten vergeblich eine bezahlbare Wohnung in Berlin.

Damals sprachen wir darüber, ob nicht auch ein eigenes Haus infrage kommt.

Ich holte ein Blatt Papier heraus und wir taten einfach mal so, als ob der Hauskauf beschlossene Sache wäre und wir nun die finanziellen Möglichkeiten ausloten.

Schnell war klar, dass statt eines Nerven aufreibenden Neubaus ein gebrauchtes Haus interessant wäre. Die Sommers könnten einziehen und ihr neues Zuhause im Laufe der Zeit so ausbauen und einrichten, wie sie es sich wünschten.

Anstatt nun ein Haus zu suchen und anschließend zu prüfen, ob eine Bank es finanziert, besprachen wir vorher den finanziellen Rahmen. Ich erstellte ein Finanzgutachten und unterm Strich stand nun eine Zahl, die die Sommers sich leisten konnten und wollten.

Einige Monate später fanden sie ihr Traumhaus. Es hat einen großen Garten für die Kinder und die Renovierungen halten sich in Grenzen. Der Kaufpreis lässt bei der Finanzierung sogar noch Spielraum für eine neue Küche.

Und gestern sagte die Bank die Finanzierung zu, die sich genau im Rahmen meines Finanzgutachtens bewegt. Die Freude der Sommers war riesig. Meine auch ?

Mittlerweile machen storno-sichere Immobilien-Finanzierungen und Geldanlagen fünfzig Prozent unseres Geschäftes aus. Wir haben also schon das eine oder andere Dorf in Brandenburg gebaut ?

Unser Motto: Erst die Finanzierung klären, dann ein Haus suchen. Nicht umgekehrt. Im Vordergrund steht die ganzheitliche Beratung unseres Kunden. Was erwartet er vom Leben? Wie kann er sich das Leben leisten, dass er sich wünscht?

All das besprechen wir mit einander und suchen erst dann einen passenden Weg. Moderne Software-Werkzeuge und bewährte Systeme helfen uns dabei. Kein Stochern im Nebel. Kein Pi mal Daumen.

Und das Beste: Wir müssen uns um die Auswahl und Aktualisierung der Software und Systeme nicht kümmern. Das macht ein starker Partner im Hintergrund.

Das ist ein großer Vorteil gegenüber der Arbeitsweise vieler Einzelmakler, die auch noch Zeit für die Auswahl und Pflege ihrer

Vergleichs- und Verwaltungsprogramme investieren müssen oder sich zeitraubend mit Excel oder sonstigen Hilfsmitteln behelfen, anstatt beim Kunden zu sein und Geld zu verdienen.

Mir und meinen Finanzberatern ist wichtig, dass wir viel Zeit mit unseren Kunden verbringen. Auf Papierkram und Administration haben wir einfach keine Lust und sind froh, dass wir eine Assistentin haben, die dafür sorgt, dass im Büro alles rund läuft. (Danke!)

Die Stimmung im Team ist prima. Ich lege großen Wert darauf, dass wir uns alle wohl fühlen und gerne mit einander arbeiten. Das gute Betriebsklima und die Fach-Spezialisten sparen uns enorm viel Zeit, die wir entweder mit Kunden oder einfach mit der Familie verbringen können.

Stress vermeiden wir, so gut es geht. Das spüren auch unsere Kunden und empfehlen uns weiter.

Wenn Sie also Lust haben, uns kennen zu lernen, rufen Sie mich an.

Ich zeige Ihnen, wie wir arbeiten. Und falls Sie mögen, testen Sie doch einfach mal ganz unverbindlich unser Geschäftsmodell bei ihren nächsten zwei oder drei Kunden. Doch Vorsicht: Es besteht die Gefahr, dass Sie danach gar nicht mehr anders arbeiten wollen ?

Also, was erwartet Sie bei uns?

- ein Beratungskonzept, das wir gemeinsam mit Kunden erarbeitet haben und das sich daran hält, was dem Kunden wichtig ist.
- kaum Storno, weil wir die Hälfte des Umsatzes mit Finanzierungen und Geldanlagen machen.
- eine Ausrichtung auf Kunden in gehobenen beruflichen Positionen und Unternehmern.
- ständige Weiterbildung, die Sie fachlich und persönlich stärkt und Ihren beruflichen Erfolg sichert.

Wir helfen Ihnen, wieder Spaß in Ihrem Beruf zu haben und so viel Geld zu verdienen, dass sie leben können, so wie sie es sich wünschen.

Es soll nicht überheblich klingen, wenn wir glauben, dass wir Ihren bisherigen Umsatz innerhalb eines Jahres verdoppeln können. Wenn Sie das wirklich wollen.

Dabei hilft Ihnen zum einen unser Beratungskonzept. Und zum anderen unser Backoffice. Es nimmt Ihnen alle nervigen Verwaltungstätigkeiten ab. So können Sie sich voll und ganz auf die Beratung Ihrer Kunden konzentrieren, und aufs Geld verdienen.

Sie werden sich bei uns wohl fühlen, ...

- wenn Sie eine Ausbildung im Bereich Versicherungen, Bank oder Baufinanzierung mitbringen oder eine vergleichbare Berufserfahrung.
- wenn Sie Ihre Kunden und Kollegen immer freundlich und aufmerksam behandeln, mit tollen Menschen gemeinsam im Team arbeiten möchten und gerne lachen.
- wenn sie keine Lust auf Verwaltungskram haben, und gerne mit einem klaren Beratungskonzept arbeiten, das Ihnen den Vertriebsdruck nimmt.
- wenn Sie ehrgeizig sind, ein angesehener Finanzberater werden und persönlich und geschäftlich in einem Team wachsen wollen.

Mein Team und ich wollen, dass Sie erfolgreich sind.

Wir wollen, dass sie genug Geld verdienen, um das Leben zu führen, dass Sie sich wünschen. Wir wollen, dass Sie die Wertschätzung Ihrer Kunden bekommen, die Sie als Finanzberater für Ihren Beruf verdienen. Wir wollen, dass Ihre Kunden Sie an Freunde und Kollegen weiter empfehlen. Deshalb unterstützen wir Sie.

Nun liegt es an Ihnen, ob wir Sie auf Ihrem beruflichen Weg begleiten dürfen.

Bringen Sie erste Erfahrungen und die Lust mit, sich als Finanzdienstleister*in weiter zu entwickeln? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive, volle Unterstützung und ein professionelles Arbeitsumfeld? Dann bewerben Sie sich.

Auch dann, wenn Ihr Lebenslauf nicht perfekt auf alle unsere Anforderungen passt. Es spielt keine Rolle, ob Sie ein Mann oder eine Frau sind, woher Sie kommen oder wie alt Sie sind. Für uns zählen Ihre Erfahrungen und Ihr Wille, unsere Kunden fair und kompetent zu betreuen. Helfen Sie uns, unsere Kunden zufrieden zu machen, sodass diese uns treu bleiben.

Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie es ist, mit uns zu arbeiten? Dann schreiben Sie mir oder rufen Sie mich an. Ich möchte Sie kennen lernen und behandle unser Gespräch vertraulich.

Ihr
René Schulz

Geschäftsführer
Finanzkanzlei Schulz

Rufen Sie mich jetzt an:

Tel.: +49 177 27 48 659

E-Mail: rene.schulz@swisslife-select.de