

## Finanzberater (m/w) in Festanstellung

[caption id="attachment\_100010009" align="alignleft" width="700"] Kommen Sie ins Team zu nowinta. Wir freuen uns auf Sie!/[caption]

**Möchten Sie sich im Bereich Finanzdienstleistungen weiter entwickeln? Arbeiten Sie bei einem Vermögensverwalter, einer Bank, einem Versicherungsvermittler oder bei einem Finanzvertrieb und haben den starken Wunsch, sich beruflich zu verändern? Oder planen Sie Ihren Berufseinstieg in der Finanzbranche?**

Mein Name ist Viktoria Beißwenger. Ich bin Personalleiterin bei der nowinta Finanzgruppe und suche für unsere Standorte in Aalen und Stuttgart

### **Finanzberater (m/w) in Festanstellung.**

Als mein Schwiegervater Gregor Beißwenger die nowinta vor 27 Jahren in Aalen gründete, hatte er eine klare Vorstellung davon, wie er seine Kunden gewinnen, beraten und betreuen wollte. Heute betreuen wir mit 40 MitarbeiterInnen mehr als 14.000 Kunden mit einem Gesamtvermögen von 300 Millionen Euro.

Die Wirtschaftswoche zeichnete nowinta in 2015 als einen der besten Vermögensverwalter Deutschlands aus. Sie können sich vorstellen, wie wir alle uns über diese Auszeichnung gefreut haben. Sie zeigt, dass unsere Finanzberater gute Arbeit leisten und von Kunden und unabhängigen Prüfern gleichermaßen wertgeschätzt werden.

### **Erlauben Sie mir, Ihnen etwas über unsere Arbeitsweise (und vielleicht auch demnächst Ihre?) zu erzählen.**

*Beginnen wir mit der Kundengewinnung.*

Wir glauben, dass ein Kunde uns nur erlaubt, mit ihm über seine Finanzen zu sprechen, wenn er uns mag und vertraut. Es ist nicht unsere Art, an fremden Türen zu klingeln und innerhalb einer Stunde Finanzprodukte zu verkaufen. Ganz im Gegenteil.

Viele Menschen kommen zu uns, weil Familie und Freunde uns empfehlen. Andere kommen zu uns, weil sie zu Gast bei einer unserer Veranstaltungen waren und neugierig wurden. Bei diesen Veranstaltungen lernt jemand zum Beispiel, wie er sein Traumhaus finanzieren kann. Oder wie er sich und die Familie finanziell vor möglicher Pflegebedürftigkeit schützen kann. Bei unserem Börsenfrühstück geht es um ... naja, Sie ahnen es.

Bei diesen Veranstaltungen lernen die Menschen uns kennen. Es waren vierzehn Events in diesem Jahr. Viele kommen wieder und vereinbaren in der Woche darauf ein persönliches Gespräch. Wir können uns für unsere Finanzberater keinen schöneren Weg vorstellen, Kunden zu gewinnen.

*Weiter geht es mit der Kundenberatung.*

Heutzutage gibt es mehr Versicherungs- und Finanzprodukte, als selbst mancher Experte verkraften kann. Wie soll der normale Mensch da noch durchblicken und trotzdem für sein Anliegen die beste Lösung finden?

Als Kundenberater sprechen wir mit jedem Kunden nach einem erprobten System. Das heißt nicht, dass Sie stur einen Katalog abfragen. Sie nutzen einen Leitfaden, damit Sie beim Kunden nichts vergessen und ihm anschließend genau die passende Lösung vorschlagen können. Dennoch bleibt jede Beratung individuell und sehr persönlich. Kein Daten-Eintippen in irgendein Standard-System.

Wir sind an keinen Produktpartner gebunden. Unser Angebot für die Kunden deckt ein breites Spektrum an Lösungen ab. Das geht über Versicherungen, Kapitalanlagen und Fonds bis hin zu Finanzierungen und Immobilien.

### **Unsere Kunden leben in der Region für Talente und Patente.**

Im Raum Stuttgart und Aalen leben und arbeiten viele Fach- und Führungskräfte. Unternehmen wie Daimler, Porsche, Bosch, Zeiss und viele andere Marktführer verfügen über hervorragend ausgebildete und gutverdienende Fachkräfte, die bald Familien gründen und Häuser bauen. Wir unterstützen diese Menschen bei der Finanzplanung.

Viele Menschen in unserer Region schätzen neben einer persönlichen Finanzberatung auch eine individuelle Vermögensverwaltung. Wir begleiten unsere Kunden oft ein Leben lang. Deshalb ist die Vermögensverwaltung eines unserer Spezialgebiete.

Hier haben wir zwei Investmentfonds aufgelegt, die wir selbst managen. Auch Kunden mit kleineren Investitionssummen oder einem monatlichen Sparplan haben dadurch Zugang zu unseren exklusiven Vermögensverwaltungs-Strategien. In den letzten Jahren haben

wir zudem unser Portfolio um den Bereich Immobilien ergänzt. Als Bauträger für innovative Wohnkonzepte ermöglichen wir unseren Kunden, von attraktiven und sicheren Renditen zu profitieren.

Sie als FinanzberaterIn bieten jedem Kunden einen ganzheitlichen Beratungsansatz. Sie beraten qualifiziert in den Bereichen Investments, Absicherung und Immobilien und erstellen auf dieser Basis ein individuelles Finanzkonzept passend zum Lebensweg des Kunden.

### **Was Sie als FinanzberaterIn von uns erwarten dürfen.**

Sie müssen nicht den kompletten Finanzmarkt auswendig kennen oder in jeder Sparte ein Experte oder eine Expertin sein. In unserem 100-Tage-Einarbeitungs-Programm bringen wir Ihnen alles bei, was Sie zunächst wissen müssen. Alles Weitere entwickeln wir gemeinsam.

In den Bereichen Versicherungen, Vermögensverwaltung und Immobilien haben wir jeweils einen Experten. Er kümmert sich um die fachliche Weiterbildung, nimmt an herausfordernden Kundengesprächen teil und unterstützt alle Kundenberater – und damit auch Sie – auf kurzem Wege.

Außerdem bekommen Sie ab dem ersten Tag einen Mentor. Ein erfahrener Kollege begleitet Sie bei der Einarbeitung und zeigt Ihnen alles, was Sie wissen müssen und wollen. Fragen Sie ihn auch, wie er unsere Mitarbeiterveranstaltungen findet. Im Jahr 2017 waren es fünf tolle Erlebnisse im Bereich Teambuilding, Weiterbildung, Sport und Kulinarik.

Sie bekommen ein planbares Festgehalt. Hinzu kommen Provisionen, deren Höhe Sie mit Ihrer Leistung selbst bestimmen können. An unserem Standort in Aalen gibt es zusätzlich die Möglichkeit Bestandskunden zu übernehmen und auszubauen. Mit speziellen Trainings für Vertrieb, Kundenberatung und Persönlichkeitsentwicklung unterstützen wir Sie dabei, das Einkommen zu erzielen, das Sie sich wünschen.

Sie sehen, wir legen großen Wert auf gemeinsames Arbeiten und eine gute Stimmung im Team. Unser Ziel ist, dass Sie abends mit einem Lächeln in den Feierabend gehen und am nächsten Morgen mit demselben Lächeln wiederkommen.

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

Wichtig ist, dass Sie gerne mit Menschen arbeiten, ein Gefühl für Zahlen haben und komplizierte Dinge einfach erklären können, oder bereit sind, das bei uns zu lernen.

Bringen Sie erste Erfahrungen und die Lust mit, sich in der Finanzbranche weiter zu entwickeln? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive, volle Unterstützung und ein familiäres 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 ersten Erfahrungen und Ihr Wille, unsere Kunden fair und kompetent zu beraten. Helfen Sie uns, unsere Kunden zufrieden zu stellen, sodass diese uns treu bleiben und an Familie und Freunde weiterempfehlen.

Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie es ist, mit uns zu arbeiten, dann schreiben Sie mir oder rufen Sie mich an. Ich möchte Sie bald kennen lernen.

Ihre

Viktoria Beißwenger  
Personalleiterin

nowinta Finanzgruppe  
73433 Aalen | Ellwanger Str. 32

Tel. 07361/9123-21

v.beisswenger@nowinta.de

www.nowinta.de