

Bundesweit: bAV-Spezialisten als Kundenberater betriebliche Altersversorgung |mwd

Sind Sie Versicherungsmakler mit einer Leidenschaft für die betriebliche Altersversorgung (bAV)?

Ist Akquise nicht so Ihr Ding und suchen Sie einen neuen Kundenzugang in Ihrem Spezialgebiet?

Dann mache ich Ihnen jetzt ein Angebot, das Sie nicht ablehnen können. Also, lesen Sie weiter...

Mein Name ist Stephan Sehl. Ich bin Geschäftsführer der FinanzCheckpoint GmbH und suche bundesweit professionelle

bAV-Spezialisten als Kundenberater betriebliche Altersversorgung |mwd.

In einem Rahmenvertrag mit einem Arbeitgeber mit über 50.000 Mitarbeitern in Deutschland sagen wir zu, sämtliche Mitarbeiter zur betrieblichen Altersversorgung zu beraten. Bundesweit.

Um eine passende Absicherung mit jedem zu versorgenden Mitarbeiter abzuschließen, brauchen wir deshalb bundesweit spezialisierte Kundenberater.

Das Unternehmen legt großen Wert darauf, dass wir die Mitarbeiter ohne Druck, fair und professionell beraten.

Die Vereinbarung sieht deshalb vor, dass nur erfahrene und zertifizierte Spezialisten die Beratung der Kunden vornehmen dürfen.

Interessiert Sie diese Aufgabe und können Sie einen der folgenden Abschlüsse vorweisen?

- bAV-Ökonom (ebs)
- BAV-Spezialist (IHK) oder
- Betriebswirt bAV (FH) oder
- Senior BAV-Spezialist (IHK) oder
- Experte Betriebliche Altersversorgung (DVA) oder
- Experte Betriebliche Altersversorgung (DMA) oder
- Geprüfter Fachwirt für Finanzberatung (IHK) oder
- Spezialist Betriebliche Altersversorgung (DVA) oder
- Fachberater für betriebliche Altersversorgung (BWV) oder
- Fachwirt für Versicherungen und Finanzen mit Schwerpunkt BAV (IHK)
- Berater/-in Betriebliche Vorsorge (IHK)
- BVSF Fachberater/-in für betriebliche Altersversorgung

Dann könnte das ab Januar 2021 ein interessantes Projekt für Sie sein!

Falls Sie noch keinen der Abschlüsse vorweisen können, und dennoch interessiert sind, lesen Sie bitte auch weiter...

Lassen Sie mich Ihnen erzählen, wie wir das Projekt aufstellen. Und welche Aufgaben auf Sie zukommen, wie wir Sie unterstützen und was Sie noch mitbringen müssen.

Das Projekt:

Das Unternehmen ist Krisen- und Pandemie-sicher und beschäftigt überwiegend gut bis sehr gut verdienende Mitarbeiter.

Das Angebot der betrieblichen Altersversorgung dient der Absicherung der Mitarbeiter. Es soll dem Unternehmen aber auch bei der Gewinnung neuer Mitarbeiter helfen.

Der Rahmenvertrag sieht exklusive Konditionen vor, wie eine Berufsunfähigkeits-Absicherung ohne Gesundheitsfragen.

Ihre Aufgabe:

Als Kundenberater bekommen Sie von uns den direkten Zugang zu den zu versichernden Personen. Sie betreiben selbst keine Akquise.

Sie sagen uns, wie viele Gespräche Sie an welchem Tag führen können. Wir übermitteln Ihnen die Beratungstermine (maximal zehn je

Tag) vor Ort beim Arbeitgeber oder via Online-Beratung.

Wie viele Termine das in Ihrem speziellen Fall sein können, besprechen wir zu Beginn unserer Zusammenarbeit.

Ja, Sie haben richtig gelesen, es gibt viel zu tun. Wir nutzen daher auch einen erprobten und normierten Beratungsprozess, der effizient durch das Gespräch führt.

Wichtig: Die Teilnahme am bAV-Projekt oder eine bestimmte Anzahl an Beratungsterminen kann nicht garantiert werden. Auch dann nicht, wenn Sie alle Grund-Voraussetzungen erfüllen und sich ordnungsgemäß bewerben.

Die Vergütung:

Aufgrund des Arbeitgeber-Zuschusses erwarten wir eine durchschnittliche Bewertungssumme von 60.000 Euro. Diese kann für Sie zu einer durchschnittlichen Vergütung von rund 600 Euro pro Vertrag führen.

Dazu schließen Sie eine Vermittlungs-Vereinbarung mit uns ab.

Wenn Sie dem Kunden über die bAV hinaus Versicherungen oder Finanz-Dienstleistungen vermitteln, dann reichen Sie diese Anträge über Ihre eigenen Wege ein und erhalten die volle Vergütung.

Über uns reichen Sie also lediglich die betriebliche Altersversorgung ein.

Sie brauchen keinen Taschenrechner, um zu ermitteln, dass Sie als bAV-Spezialist in diesem Projekt sehr viel Geld verdienen und sich optional über diesen Kundenzugang auch Ihren Bestand ausbauen können.

Das geht nur, weil uns über den Rahmenvertrag eine große Anzahl zu versichernder Personen zur Verfügung steht.

Das ist allerdings auch der Grund dafür, warum das Unternehmen und auch wir nur mit qualifizierten und erfahrenen Kundenberatern arbeiten werden.

Unterstützung von uns:

Sie erhalten von uns Beratungstermine im Hause des Arbeitgebers oder via Online-Beratung während der Arbeitszeit der zu versorgenden Mitarbeiter. Sie vereinbaren selbst also keine Gesprächstermine.

Sie folgen einem erprobten und normierten Beratungsprozess. Wir stellen erforderliche digitale Beratungs-Tools zur Verfügung. Antragsprozess und Beratungs-Dokumentation erfolgen digital.

Sie bekommen exklusive Konditionen, wie eine Berufsunfähigkeits-Versicherung ohne Gesundheitsfragen.

Um Sie optimal auf die Gesprächsführung vorzubereiten, nehmen Sie an einer Online-Schulung mit einem bundesweit bekannten Verkaufstrainer teil.

Ihr Profil:

1. Sie sind registrierte/r Versicherungsmakler/in, selbständig oder in Festanstellung.

Es spielt keine Rolle, ob Sie alleine am Projekt mitwirken möchten oder mit Ihrem Team.

2. Sie und ggf. Ihre Mitarbeiter, die Beratungsgespräche führen sollen, müssen ZWINGEND eine der oben genannten Zertifizierungen oder Abschlüsse vorweisen, die ich hier gerne wiederhole:

- bAV-Ökonom (ebs)
- BAV-Spezialist (IHK) oder
- Betriebswirt bAV (FH) oder
- Senior BAV-Spezialist (IHK) oder
- Experte Betriebliche Altersversorgung (DVA) oder
- Experte Betriebliche Altersversorgung (DMA) oder
- Geprüfter Fachwirt für Finanzberatung (IHK) oder
- Spezialist Betriebliche Altersversorgung (DVA) oder
- Fachberater für betriebliche Altersversorgung (BWV) oder
- Fachwirt für Versicherungen und Finanzen mit Schwerpunkt BAV (IHK)
- Berater/-in Betriebliche Vorsorge (IHK)
- BVSF Fachberater/-in für betriebliche Altersversorgung

3. Über die Zertifizierung hinaus bringen Sie **mindestens drei Jahre Erfahrung** in der Kundenberatung zur betrieblichen Altersversorgung (Direktversicherung) mit und sprechen verhandlungssicher deutsch.

Nur wenn Sie die Punkte 1-3 nachweisen, erfüllen Sie die Grund-Voraussetzungen zur Teilnahme am Projekt. Es gibt davon EINE Ausnahme:

Die Ausnahme: Erfüllen Sie die Punkte 1 und 3 (registrierter Versicherungsmakler und mehr als drei Jahre Beratungs-Erfahrung in der bAV-Direktversicherung), besitzen allerdings noch keinen der oben genannten Abschlüsse, und möchten trotzdem am Projekt teilnehmen?

Dann klicken Sie im Bewerbungsformular auf www.verbandsgeschaeft.de bei der Frage

- **bAV-Qualifikation vorhanden?**
 - Ja
 - **keine Qualifikation vorhanden / Kontakt zum Bildungs-Dienstleister aufnehmen**

die **zweite Möglichkeit an** (keine Qualifikation).

Damit tragen Sie sich für eine Qualifizierungs-Maßnahme ein. Unser Bildungs-Dienstleister schickt Ihnen anschließend ein Kurs-Angebot, mit dem Sie die Zertifizierung innerhalb von vier Wochen erlangen können. Ihre Bereitschaft zu lernen vorausgesetzt.

Die Kosten der Fortbildung tragen Sie selbst. Die Teilnahme am bAV-Projekt kann jedoch auch mit nachträglicher Zertifizierung nicht garantiert werden.

Nun liegt es an Ihnen, ob Sie uns in diesem bAV-Projekt begleiten möchten.

Bringen Sie fundierte Kenntnisse und Erfahrungen in der Kundenberatung zur betrieblichen Altersversorgung mit? Und möchten Sie sich unserem Projekt anschließen? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Chance, volle Unterstützung und einen profitablen Kundenzugang? Dann bewerben Sie sich.

Um sich zu bewerben, gehen Sie jetzt auf www.verbandsgeschaeft.de. Dort finden Sie weitere Informationen und ein Bewerbungsformular.

Bitte füllen Sie das Bewerbungsformular vollständig aus. Dann freue ich mich, Sie kennen zu lernen.

Ihr
Stephan Sehl
Geschäftsführer

FinanzCheckpoint GmbH
Walther-Rathenau-Str. 42a
14789 Wusterwitz

Gehen Sie jetzt auf:
>> www.verbandsgeschaeft.de

—
Personen- und Funktions-Bezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen