

## **Versicherungs-Kaufleute (IHK) im Nachwuchs-Förderprogramm zum professionellen Kundenberater mit IHK-Zertifikat |mwd**

---

**Haben Sie kürzlich Ihre Ausbildung zum Kaufmann oder zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen abgeschlossen? Und fühlen Sie sich im jetzigen Umfeld nicht mehr wohl?**

**Oder schließen Sie Ihre Ausbildung demnächst ab und denken darüber nach, welchen Weg Sie anschließend einschlagen wollen?**

**Möchten Sie Ihre Fähigkeiten im Bereich der Vorsorge- und Finanzberatung perfektionieren? Und suchen Sie ein Nachwuchs-Förderprogramm, das Ihre berufliche Laufbahn planmäßig, zielgerichtet und mit langfristiger Ausrichtung unterstützt? Und das Ihnen gleichzeitig eine Festanstellung und ein Festgehalt bietet?**

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

Mein Name ist Markus Lammerding. Ich bin Direktions-Spezialist Organisations-Entwicklung bei der Zurich-Gruppe und suche in Nordrhein-Westfalen (mögliche Standorte siehe unten) in Vollzeit und Festanstellung engagierte

**Versicherungs-Kaufleute (IHK) im Nachwuchs-Förderprogramm zum professionellen Kundenberater mit IHK-Zertifikat |mwd.**

[PS: Die Zurich bietet das Programm deutschlandweit an. Hier tippen für die anderen Regionen.]

Das Ziel der Zurich ist, ausgebildete Versicherungs-Kaufleute vom Azubi zum Profi zu qualifizieren und dabei Theorie und Praxis zu kombinieren.

Seien wir ehrlich, wer nach der Ausbildung im Betrieb bleibt, bleibt dort auch immer „Azubi“.

Deshalb steht das Zurich-Nachwuchsprogramm Menschen aus allen Unternehmen offen. Nach zwei Jahren steht das Zertifikat „Professioneller Kundenberater IHK“.

**Das Programm richtet sich an Menschen, die ihren Abschluss zum Kaufmann oder zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen abgeschlossen haben, oder kurz vorm Abschluss stehen, und in naher Zukunft noch keine eindeutige berufliche Perspektive für sich sehen.**

Das gilt auch für Menschen, die eine erste Tätigkeit nach ihrer Ausbildung aufgenommen haben und sich dort nicht wohl fühlen.

Die Erfahrung zeigt, dass eine Ausbildung im Bereich Versicherungen und Finanzen eine hervorragende und breitgefächerte Grundlage für weitere Qualifizierung ist.

Wir haben uns gefragt, wie der professionelle Kundenberater in fünf oder zehn Jahren arbeiten wird. Welche fachlichen, methodischen und vertrieblichen Kenntnisse und Fähigkeiten muss jemand in den nächsten Jahren aufbauen, um den steigenden Anforderungen der Kunden und seiner sozialen Verantwortung als Berater optimal gerecht zu werden und dabei überdurchschnittlich zu verdienen?

Auch wenn die Möglichkeiten zunehmen, online eigenständig einfache Versicherungs- und Finanz-Lösungen zu kaufen, werden Kunden bei komplexen Vorsorge-Konzepten stets auf professionelle Kundenberater zugreifen. Eine Familie mit zwei Kindern optimal abzusichern, unterscheidet sich erheblich davon, online eine Hausrat- oder Kfz-Versicherung abzuschließen. Von gewerblichen Versicherungen mal ganz abgesehen.

Wir glauben, dass die Zeiten vorbei sind, in denen Kundenberatung und Vertrieb im Vorbeigehen gelernt werden. Versicherungsnehmer sind dank Internet aufgeklärter. Die Digitalisierung ermöglicht eine automatische Administration und Kundengewinnung. Und die sozialen Medien bieten Kundenberatern einen direkten Draht zu Bestandskunden und Interessenten.

**Wir haben uns die einzelnen Bausteine angesehen und zu einem Nachwuchs-Förderprogramm kombiniert, das es am Markt in dieser Form kein zweites Mal gibt.**

Wir suchen vertriebs-affine Versicherungs-Kaufleute, die sich in einer bestehenden Zurich-Großagentur systematisch um Kundenanfragen, Änderungswünsche und Wiedervorlagen kümmern, aktiv den Kontakt zu Kunden pflegen und dabei lernen, planmäßig, eigenständig und professionell zu beraten.

Wir bieten eine langfristige Perspektive für ausgebildete Versicherungs-Kaufleute, die mit ihrer derzeitigen beruflichen Situation unzufrieden sind oder sich für die Zeit nach der Ausbildung noch nicht für einen Weg entschieden haben.

...und da kommen Sie ins Spiel.

**Ihre Hauptaufgabe als angehender professioneller Kundenberater (IHK) ist, ohne Vertriebsdruck den Kontakt zu Kunden aufzunehmen und zu pflegen. Sie bleiben im Gespräch und sorgen dafür, dass jeder Kunde jederzeit den passenden Versicherungsschutz und die benötigten Finanz-Dienstleistungen bekommt. Genau zugeschnitten auf seinen Bedarf, seinen jetzigen Lebensabschnitt und seine Pläne für die Zukunft.**

Ziel ist, dass Sie lernen, jeden Kunden ganzheitlich zu beraten. Sie schließen nicht einfach nur eine Hausratversicherung ab und verschwinden dann wieder, sondern Sie beraten jeden Kunden ganzheitlich. Sie sind Ansprechpartner des Kunden für alle Themen rund um Versicherungen und Finanzen und werden mindestens einmal im Jahr mit jedem Kunden sprechen.

Der Schwerpunkt der Weiterbildung liegt deshalb auch bei der Methoden-Kompetenz: Persönliche Analyse, Überzeugungs-Strategien, Präsentations- und Marketing-Werkzeuge und vieles mehr. Sie werden Teil einer großen Agentur und lernen vertriebsnah mit den dortigen Spezialisten in Theorie und Praxis.

Ihre fachliche Förderung erfolgt je nach Stärken und Rahmen-Bedingungen der Agentur, in der Sie arbeiten werden. Die Förderung ist individuell und kann in Richtung Vorsorge, Sachversicherungen oder Bestandsausbau gehen. Ihrer persönlichen fachlichen Leidenschaft sind keine Grenzen gesetzt.

Neugierig?

**Sie passen prima in unser Nachwuchs-Förderprogramm, wenn Sie einen IHK-Abschluss zum Kaufmann oder zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen haben. Vielleicht bringen Sie schon erste Erfahrungen aus dem Versicherungs- oder Finanzvertrieb und der Kundenberatung mit. Das ist aber keine Voraussetzung.**

Es spielt keine Rolle, bei welchem Versicherer Sie Ihre Ausbildung gemacht haben. Oder ob Sie in einer Agentur oder in einem Maklerbetrieb gelernt haben. Das Zurich-Nachwuchs-Förderprogramm bietet allen Versicherungs-Kaufleuten eine Chance nach der Berufsausbildung.

Klingt das nach Ihnen?

**Sind Sie dort, wo Sie jetzt sind, unzufrieden oder unterfordert? Haben Sie Ambitionen und fühlen sich ausgebremst? Wollen Sie mehr? Dann lassen Sie uns reden.**

Wenn Sie allerdings einen Chef brauchen, der Ihnen morgens sagt, was Sie zu tun haben, und Ihnen im Laufe des Tages mindestens einen Anpfeiff gibt, dann sind Sie bei uns falsch.

Sie arbeiten mobil und voll-digital in einer Zurich-Großagentur in Wohnortnähe. **Mögliche Standorte sind:**

Bochum Bornheim Dorsten Dortmund Eschweiler Iserlohn Moers Oberhausen Odenthal Westerborg Wuppertal

**Gleichzeitig sind Sie im bundesweiten Austausch** mit allen Teilnehmern und Teilnehmerinnen im Förderprogramm. Allesamt frisch ausgebildete Versicherungs-Kaufleute, so wie Sie, die im Netzwerk eine eigene Dynamik und ein großartiges Miteinander entwickeln.

Sie sind ab dem ersten Tag Teil des Agentur-Teams. Sie haben flexible Arbeitszeiten und bekommen neben einer Festanstellung direkt nach Ihrer Ausbildung ein Gehalt von mindestens 2.600 Euro plus Reisekosten. Natürlich honorieren wir auch Ihre persönliche Leistung. Über die Provision bestimmen Sie die Höhe Ihres Verdienstes also selbst und haben Aussicht auf einen Dienstwagen.

Das Förderprogramm erstreckt sich über zwei Jahre und ist planmäßig in mehrere Bausteine aufgeteilt. Am Ende des Programmes steht das IHK-Zertifikat „Professioneller Kundenberater/in“.

Perspektivisch haben Sie die Möglichkeit, Agenturpartner zu werden, eine eigene Agentur zu übernehmen oder weiterhin in Festanstellung in einer Agentur zu arbeiten. Sie haben auch die Möglichkeit, die Ausbilder-Eignungsprüfung zu machen, berufsbegleitende Studiengänge zu absolvieren und sich fachlich und persönlich ständig fortzubilden.

Ich könnte noch lange weiterschreiben und tiefer in die Details gehen... allerdings möchte ich Ihnen das alles viel lieber am Telefon oder bei einer Tasse Kaffee erzählen.

Was halten Sie davon? Rufen Sie mich doch einfach an.

Sind Sie derzeit auf der Suche nach einer neuen beruflichen Heimat? Und schlägt Ihr Herz gerade höher? Dann werden Sie sich bei

uns wohlfühlen.

**Wichtig ist, dass Sie gerne mit Menschen arbeiten, ein Gefühl für Zahlen haben und große Lust haben, zu lernen.**

Mit Ihrem Einstieg bei der Zurich sichern Sie sich ein breitgefächertes Trainings- und Coaching-Angebot. Wir fördern Ihre fachliche und persönliche Entwicklung. Denn wir möchten langfristig mit Ihnen arbeiten.

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

Bringen Sie die erforderliche Berufsausbildung und die Lust mit, Kunden professionell in Versicherungs- und Finanzfragen zu beraten? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive, volle Unterstützung und ein familiäres Arbeitsumfeld? Dann bewerben Sie sich.

**Haben Sie Fragen?**

**Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie es ist, mit uns zu arbeiten? Ja?**

Dann schreiben Sie mir (gerne per WhatsApp) oder rufen Sie mich an. Ich möchte Sie kennen lernen und behandle unser Gespräch vertraulich.

Ihr

Markus Lammerding  
Direktionsspezialist  
Organisations-Entwicklung

Zurich Gruppe Deutschland  
Deutzer Allee 1  
50679 Köln

**Rufen Sie mich jetzt an:**

Telefon: +49 151 64 80 69 69

**Oder senden Sie mir eine WhatsApp:**

Chat starten > +49 151 64 80 69 69

**Oder senden Sie mir Ihren Lebenslauf:**

E-Mail: markus.lammerding@zurich.com

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

Tagged as: Zurich Nachwuchs-Förderprogramm