

## Kundenberater (m/w) für Versicherungen und Finanzen

---

**Als Finanzberater müssen Sie sich entscheiden: Entweder nutzen Sie ausschließlich die Vorteile einer starken Versicherungsmarke.**

**Oder Sie verzichten auf die geordnete Vertriebs-Unterstützung der Marke und werden Makler mit vielen Kooperations-Partnern.**

**Was wäre, wenn Sie die Vorteile der Marke und gleichzeitig eine große Auswahl an Kooperations-Partnern für Ihre Kunden haben können?**

Wenn Ihr Finanzberater-Herz jetzt höher schlägt, dann mache ich Ihnen ein Gesprächsangebot, das Sie nicht ausschlagen können. Also, lesen Sie weiter.

Mein Name ist Roman Krollpfeifer. Ich bin Generalagent der Bayerischen in Kassel.

In meinen vierzehn Jahren als Finanzberater habe ich gelernt, dass Kunden am liebsten einen festen Ansprechpartner haben, und nicht mehrere. Sie möchten ihre Finanzverträge nicht verstreut bei drei Betreuern haben und im Ernstfall überlegen, wen sie anrufen müssen.

Deshalb ist mein Ziel und das Ziel meiner acht Mitarbeiter, jeden Kunden umfassend und in allen Finanzfragen zu beraten. Wir gehen nicht zum Kunden, schließen eine Hausrat-Versicherung ab und verschwinden dann wieder.

Bevor wir über Produkte sprechen, stellen wir unser Unternehmen, unsere Dienstleistung und unser Vorgehen vor. Erst wenn der Kunde weiß, was er von uns erwarten kann, entscheidet er sich, ob er mit uns arbeiten möchte. Wenn ja, bekommt er eine umfassende Finanz-Analyse und erst danach sprechen wir über Produkte.

Unsere Kunden sind mit dieser Art der Betreuung so zufrieden, dass sie uns auf dem Bewertungs-Portal ‚Proven Expert‘ die höchste Punktzahl geben.

Jetzt brauchen wir Verstärkung für unsere Teams in Kassel und Göttingen. Und da kommen Sie ins Spiel.

**Wir stellen zwei Kundenberater (m/w) für Versicherungen und Finanzen ein.**

Helfen Sie uns, unsere Kunden noch besser zu betreuen und sorgen Sie dafür, dass jeder Kunde seine persönliche Finanz-Analyse bekommt. Entwerfen Sie seine Privatbilanz und werden Sie für alle Fragen rund ums Geld sein erster Ansprechpartner.

**Was Sie von uns bekommen:**

### **Starke Markenprodukte der Bayerischen**

Die plusrente der Bayerischen ist ein innovatives Vorsorgeprodukt. Für bestimmte Einkäufe schreiben wir dem Kunden einen Teil des Kaufpreises auf seine persönliche Altersvorsorge gut.

Die Pangaea Life Investment-Rente ist eine fondsgebundene Rentenversicherung, die ausschließlich in nachhaltige Sachwert-Anlagen investiert. Der Kunde kombiniert seine ethischen, sozialen und ökologischen Ansprüche mit den Vorteilen einer lebenslangen Rente. 100% transparent.

Mit der Meine-Eine-Police versichert der Kunde in nur einem Vertrag bis zu über sieben Risiken. Das Besondere: In den Versicherungs-Bedingungen steht nur drin, was nicht versichert ist. Alles andere ist versichert. Noch einfacher geht's nicht.

Mit dem Safe-Home-Baustein hat der Kunde volle Kontrolle über sein Heim. Moderne Sicherheitstechnik schlägt sofort Alarm bei Einbruch, Feuer und Unwetter und informiert Polizei und Feuerwehr. Mit dem Safe-Home-Schutzbrief nimmt die Bayerische im Ernstfall dem Kunden Stress und Laufereien ab. Wo gibt's das sonst?

Und was ist, wenn die Bayerische mal nicht die perfekte Lösung hat? Dann helfen uns unsere Kooperations-Partner, unseren Kunden trotzdem zufrieden zu stellen. Perfekt.

### **Ständige Weiterbildung und gut beraten**

Eine Studie zeigt, dass Finanzberater, die sich regelmäßig fortbilden, signifikant mehr Einkommen haben, als andere. Deshalb legen wir großen Wert darauf, dass Sie sich weiterbilden. Denn wir möchten, dass Sie bei uns genug Geld verdienen, um das Leben zu führen,

dass Sie sich wünschen.

Die Bayerische bietet Ihnen zum Beispiel die Ausbildung zum Generationen-Berater. Und über die Initiative des Riester-Papst Joachim Haid eine qualifizierte Weiterbildung zum Pro-Riester-Berater.

Natürlich unterstützt die Bayerische auch alle Weiterbildungs-Maßnahmen der Initiative ‚gut beraten‘. Außerdem haben wir mit Martin Gräfer einen Vertriebsvorstand zum Anfassen. Er ist offen für Ideen und unterstützt uns Generalagenten und Kundenberater nach Kräften.

### **Planbares Einkommen als selbständiger Mitarbeiter**

Sie bekommen jeden Monat ein festes Einkommen. Außerdem bekommen Sie Provisionen für die von Ihnen vermittelten Finanzdienstleistungen.

Gleichzeitig nutzen Sie alle Vorteile eines selbständigen Mitarbeiters: Freie Zeiteinteilung, freie Wahl der Krankenversicherung und Altersvorsorge, ein nach oben offenes selbstbestimmtes Einkommen.

Trotzdem nutzen Sie den Innendienst am Hauptsitz in Kassel, unsere Fachspezialisten und alle Vorteile unserer Generalagentur und der Bayerischen. In regelmäßigen Team-Meetings entwickeln wir gemeinsam neue Ideen und Aktionen, um noch besser Kunden zu finden und zu pflegen. Denn in der Region Kassel/Göttingen gibt es viel für uns zu tun. Und Spaß macht es auch ?

Unser Ziel ist es, dass Sie bald fünftausend Euro im Monat verdienen. Wir glauben, dass Sie das erreichen können und helfen Ihnen dabei.

Wenn Sie sich auf ein Gebiet spezialisieren möchten, unterstützen wir Sie ebenfalls. Schließlich möchten wir jeden Kunden in allen Bereichen der Finanzdienstleistung kompetent beraten. Dabei hilft uns ein Team mit ausgewogenen Talenten. So sind wir im vergangenen Jahr von drei Mitarbeitern auf neun gewachsen. Und es geht weiter ...

### **Was Sie uns mitbringen:**

Sie sind geprüfter Versicherungsfachmann IHK oder haben eine Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen, zum Bankkaufmann oder eine ähnliche Qualifikation. Außerdem haben Sie drei Jahre oder mehr Berufserfahrung.

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 erforderliche Fähigkeiten und Erfahrungen mit? Dann bewerben Sie sich.

Auch dann, wenn Ihr Lebenslauf nicht perfekt auf alle unsere Anforderungen passt. Wir arbeiten Sie ein und bilden Sie weiter. Es spielt keine Rolle, ob Sie ein Mann oder eine Frau sind, woher Sie kommen oder wie alt Sie sind.

Für uns zählen Ihre Erfahrung und Ihr Wille, unsere Kunden fair und kompetent zu beraten. Helfen Sie uns, unsere Kunden zufrieden zu machen, sodass sie uns treu bleiben und uns an Freunde und Kollegen weiter empfehlen.

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.

Ihr  
Roman Krollpfeiffer

+49/561/50612850  
+49/173/5401423

Roman.Krollpfeiffer@diebayerische.de

Generalagentur der Bayerischen  
[www.diebayerische.de/roman-krollpfeiffer](http://www.diebayerische.de/roman-krollpfeiffer)  
Goethestr 59 • 34119 Kassel