

RVM



Mit Sicherheit
besser ausgebildet

KAUFMANN/-FRAU FÜR VERSICHERUNGEN
UND FINANZEN, FACHRICHTUNG VERSICHERUNG



WIR SIND: LEIDENSCHAFTLICH VERBINDLICH FREUNDSCHAFTLICH ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG
KOMPETENT EFFIZIENT ENGAGIERT INDIVIDUELL SOLIDE FLEXIBEL LEIDENSCHAFTLICH ENGAGIERT
VERBINDLICH FREUNDSCHAFTLICH ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG KOMPETENT VERBINDLICH
EFFIZIENT ENGAGIERT INDIVIDUELL FLEXIBEL LEIDENSCHAFTLICH FREUNDSCHAFTLICH KOMPETENT
ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG EFFIZIENT ENGAGIERT INDIVIDUELL SOLIDE FREUNDSCHAFTLICH
FLEXIBEL LEIDENSCHAFTLICH VERBINDLICH ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG KOMPETENT SOLIDE
LEIDENSCHAFTLICH VERBINDLICH FREUNDSCHAFTLICH ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG SOLIDE
KOMPETENT EFFIZIENT ENGAGIERT INDIVIDUELL SOLIDE FLEXIBEL LEIDENSCHAFTLICH ENGAGIERT
VERBINDLICH FREUNDSCHAFTLICH ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG KOMPETENT VERBINDLICH
EFFIZIENT ENGAGIERT INDIVIDUELL FLEXIBEL LEIDENSCHAFTLICH FREUNDSCHAFTLICH KOMPETENT
ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG EFFIZIENT ENGAGIERT INDIVIDUELL SOLIDE FREUNDSCHAFTLICH
FLEXIBEL LEIDENSCHAFTLICH VERBINDLICH ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG KOMPETENT SOLIDE
LEIDENSCHAFTLICH VERBINDLICH FREUNDSCHAFTLICH ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG SOLIDE
KOMPETENT EFFIZIENT ENGAGIERT INDIVIDUELL SOLIDE FLEXIBEL LEIDENSCHAFTLICH ENGAGIERT
VERBINDLICH FREUNDSCHAFTLICH ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG KOMPETENT VERBINDLICH
EFFIZIENT ENGAGIERT INDIVIDUELL FLEXIBEL LEIDENSCHAFTLICH FREUNDSCHAFTLICH KOMPETENT
ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG EFFIZIENT ENGAGIERT INDIVIDUELL SOLIDE FREUNDSCHAFTLICH
FLEXIBEL LEIDENSCHAFTLICH VERBINDLICH ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG KOMPETENT SOLIDE
LEIDENSCHAFTLICH VERBINDLICH FREUNDSCHAFTLICH ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG SOLIDE
KOMPETENT EFFIZIENT ENGAGIERT INDIVIDUELL SOLIDE FLEXIBEL LEIDENSCHAFTLICH ENGAGIERT
VERBINDLICH FREUNDSCHAFTLICH ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG KOMPETENT VERBINDLICH
EFFIZIENT ENGAGIERT INDIVIDUELL FLEXIBEL LEIDENSCHAFTLICH FREUNDSCHAFTLICH KOMPETENT
ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG EFFIZIENT ENGAGIERT INDIVIDUELL SOLIDE FREUNDSCHAFTLICH
FLEXIBEL LEIDENSCHAFTLICH VERBINDLICH ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG KOMPETENT SOLIDE
LEIDENSCHAFTLICH VERBINDLICH FREUNDSCHAFTLICH ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG SOLIDE
KOMPETENT EFFIZIENT ENGAGIERT INDIVIDUELL SOLIDE FLEXIBEL LEIDENSCHAFTLICH ENGAGIERT
VERBINDLICH FREUNDSCHAFTLICH ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG KOMPETENT VERBINDLICH
EFFIZIENT ENGAGIERT INDIVIDUELL FLEXIBEL LEIDENSCHAFTLICH FREUNDSCHAFTLICH KOMPETENT
ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG EFFIZIENT ENGAGIERT INDIVIDUELL SOLIDE FREUNDSCHAFTLICH
FLEXIBEL LEIDENSCHAFTLICH VERBINDLICH ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG KOMPETENT SOLIDE
LEIDENSCHAFTLICH VERBINDLICH FREUNDSCHAFTLICH ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG SOLIDE
KOMPETENT EFFIZIENT ENGAGIERT INDIVIDUELL SOLIDE FLEXIBEL LEIDENSCHAFTLICH ENGAGIERT
VERBINDLICH FREUNDSCHAFTLICH ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG KOMPETENT VERBINDLICH
EFFIZIENT ENGAGIERT INDIVIDUELL FLEXIBEL LEIDENSCHAFTLICH FREUNDSCHAFTLICH KOMPETENT
ERFAHREN KREATIV ZUVERLÄSSIG EFFIZIENT ENGAGIERT INDIVIDUELL SOLIDE FREUNDSCHAFTLICH





KAUFMANN/-FRAU FÜR VERSICHERUNGEN

UND FINANZEN

FACHRICHTUNG VERSICHERUNG

VORAUSSETZUNGEN

- guter Schulabschluss (Mittlere Reife, Fachhochschulreife oder Abitur)
- hohe Leistungs- und Begeisterungsfähigkeit
- schnelle Auffassungsgabe
- Freude an der Klärung komplexer Sachverhalte
- Teamfähigkeit
- Kommunikationstärkte
- Kundenorientierung
- sicheres Auftreten
- gepflegtes Erscheinungsbild

AUSBILDUNGSBEGINN UND -LEHRDAUER

Ihre Ausbildung beginnt immer am 1. September und dauert je nach Schulabschluss 2,5 oder 3 Jahre.

AUSBILDUNGSVERLAUF

1. Spartenübergreifende Ausbildung

Ab Beginn Ihrer Ausbildung werden Sie einem unserer Teams und somit auch Ihrem Paten zugeordnet, der Sie die ganze Ausbildung über begleitet. In Ihrem ersten Ausbildungsjahr stehen die theoretische Wissensvermittlung sowie das Kennenlernen unserer internen Abläufe im Vordergrund. Sie werden abwechselnd in unserer internen Ausbildungsakademie sowie in Ihrem Team spartenübergreifend ausgebildet. In unserer Ausbildungsakademie werden Sie – gemeinsam mit Ihren Mitauszubildenden – zuerst durch unsere Fachbereichsleiter theoretisch geschult, im Anschluss daran bearbeiten Sie unter individueller Betreuung reale Fälle.

Ab dem zweiten Lehrjahr erfolgt Ihre praktische Ausbildung vornehmlich in Ihrem Stammteam. Dort erweitern Sie – durch Unterstützung Ihres Paten – Ihr bereits erlerntes Grundwissen.

2. Projektarbeiten und Präsentationen

Ab Beginn Ihrer Ausbildung arbeiten Sie immer wieder in spannenden Projekten mit und bereiten Ihre eigenen Präsentationen vor.

3. Interne Weiterbildung

Zur fachlichen und persönlichen Weiterbildung finden regelmäßig interne Seminare statt. Neben den Seminaren rund um das Thema Versicherungen besuchen Sie auch folgende Weiterbildungen:

- Telefonseminar
- Briefstilseminar
- Präsentationstraining
- Leitbild RVM (Dienstleistung, Servicelevel)
- Optimale Jahresgespräche
- Kundengespräche führen

4. Externe Weiterbildung

Zur optimalen Vorbereitung auf den Berufsalltag sowie auf Ihre Prüfungen nehmen Sie an diversen Fachseminaren beim Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft (BWW) und der IHK teil.

AUSBILDUNGSMATERIAL

1. Betriebswirtschaft (SBW)

- Versicherungsverträge anbahnen
- Beim Abschluss von Versicherungen beraten
- Verträge bearbeiten
- Durchsetzung von Rechten ermöglichen
- u. v. a. m.

2. Steuerung und Kontrolle (SSK)

- Eine Versicherungsagentur gründen
- In einer Versicherungsagentur arbeiten
- Eine Agentur steuern

3. Gesamtwirtschaft (SGW)

- Die Berufsausbildung mitgestalten und auf die Rolle als Arbeitnehmer vorbereiten
- Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen

4. Informationsverarbeitung (SIV)

- Grundlagen, Textverarbeitung, Tabellenkalkulation, Projektkompetenz

5. Allgemeinbildende Fächer

- Deutsch, Gemeinschaftskunde, Religion

6. Ergänzungsfächer

- Allfinanz (Bankprodukte)
- Steuern (ggf.)
- Wirtschaftsenglisch (ggf.)

Die betrieblichen Ausbildungsinhalte orientieren sich am Ausbildungsrahmenplan:

Grundlegende Inhalte:

- Der Ausbildungsbetrieb
- Arbeitsgestaltung, kaufmännische Steuerung und Kontrolle
- Versicherungs- und Finanzprodukte
- Kundenberatung und Verkauf
- Bestandskundenmanagement

Spezifische Ausbildungsinhalte:

- Schaden- und Leistungsmanagement
- Marketing
- Risikomanagement
- Kundengewinnung und Kundenbindung
- Vertrieb von Versicherungsprodukten für Privatkunden
- Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden

Der Schwerpunkt der innerbetrieblichen Ausbildung liegt in der Bearbeitung von sämtlichen Kundenbelangen (Dokumentenprüfung, Angebotsberechnung, Deckungsbestätigungen, Schäden etc.), wobei Ihnen hierbei immer Ihr Pate unterstützend zur Seite steht.

SICHERHEIT AUS LEIDENSCHAFT

RVM

BEWERBEN SIE SICH JETZT. WIR FREUEN UNS AUF SIE!

RVM Versicherungsmakler GmbH
Margarete Wiedwald
Personal und Verwaltung
Arbachtalstraße 22 | 72800 Eningen u. A.
Tel. +49 7121 923-1349 | Fax +49 7121 923-1200
bewerbungen@rvm.de | www.rvm.de