SICHERHEIT AUS LEIDENSCHAFT

RVM

Mit Sicherheit besser ausgebildet

KAUFMANN FÜR VERSICHERUNGEN UND FINANZEN (m/w/d) – 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 FÜR VERSICHERUNGEN UND FINANZEN (m/w/d) – FACHRICHTUNG VERSICHERUNG

VORAUSSETZUNGEN

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

AUSBILDUNGSBEGINN UND -LEHRDAUER

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

AUSBILDUNGSVERLAUF

1. Spartenübergreifende Ausbildung

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

Ab dem zweiten Lehrjahr erfolgt Deine praktische Ausbildung vornehmlich in Deinem Stammteam. Dort erweiterst Du – durch Unterstützung Deines Paten – Dein bereits erlerntes Grundwissen.

2. Projektarbeiten und Präsentationen

Ab Beginn Deiner Ausbildung arbeitest Du immer wieder in spannenden Projekten mit und bereitest Deine eigenen Präsentationen vor.

3. Interne Weiterbildung

Zur fachlichen und persönlichen Weiterbildung finden regelmäßig interne Seminare statt. Neben den Seminaren rund um das Thema Versicherungen besuchst Du 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 Deine Prüfungen nimmst Du an diversen Fachseminaren beim Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft (BWV) und der IHK teil.

AUSBILDUNGSINHALTE

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, Angebotsrechnung, Deckungsbestätigungen, Schäden etc.), wobei Dir hierbei immer Dein Pate unterstützend zur Seite steht.

SICHERHEIT AUS LEIDENSCHAFT

RVM

BEWIRB DICH JETZT. WIR FREUEN UNS AUF DICH!

RVM Versicherungsmakler GmbH
Maggi Wiedwald
Personal und Verwaltung
Arbachtalstraße 22 | 72800 Eningen
Tel. +49 7121 923-1349 | Fax +49 7121 923-200
wiedwald@rvm.de | www.rvm.de