

Expansion und Gewinnung von neuen High Quality-Beratern

Welche Argumente sprechen für dieses Unternehmen aus Bewerbersicht?

Nachdem die Gewinnung von neuen und qualifizierten Kollegen sowie Führungskräften in der überregionalen Leitung von Geschäftsstellen prioritäre Bedeutung innerhalb der Entwicklungsstrategien des Unternehmens für die nächsten Jahre hat, finden diese Themen regelmäßig in den Bespre-

chungsrunden aller Führungskräfte breiten Raum für beständige Entwicklungs- und Verbesserungsprozesse. Was aber hat das Unternehmen an ›Mehr‹ gegenüber vielen anderen größeren Unternehmen aus dem Banken-, Versicherungs- und Finanzdienstleisterumfeld anzubieten?

Sicherheit

- Stabile und dauerhafte Unternehmensausrichtung durch Vision, Werte und Führung durch den Unternehmer
- Ein seit über 20 Jahren erprobtes und erfolgreiches Einarbeitungskonzept und intensives Training-on-the-Job durch einen erfahrenen Coach
- Liquiditätshilfe zum Einstieg sowie Übergang, d. h. verrechenbare Fixprovision
- Eine umfassende und seriöse Produktauswahl für Beratung mit ›Best Advice-Ansatz‹
- Professionelle Produktvorauswahl durch Spezialisten – deshalb Haftungsfreistellung für Finanzplaner in Bezug auf die Produkthaftung
- Eine besonders umfassende Vermögensschadenhaftpflicht (selbstverständlich schon frühzeitig auf die Vermittlerrichtlinie abgestimmt)
- Rechtssicherheit bei der Beratung durch zahlreiche Prophylaxemaßnahmen wie z. B. Beratungsprotokolle (auch in Bezug auf Veränderungen im Markt und die sich verändernde Rechtsprechung)
- Ein hochprofessionelles, produktneutrales und einzigartiges Finanzgutachten

Unabhängigkeit

- Eigenkapitalfinanziertes Unternehmen
- An VMS ist kein externes Unternehmen beteiligt
- VMS ist an keinem Produkthanbieter beteiligt

- Keine Produktionsverpflichtung gegenüber Produkthanbietern
- Keine Produkt- bzw. Produktfeldvorgaben bei VMS
- VMS geht nicht an die Börse – keine Abhängigkeit von Analysten und Aktionären

Mehr-Wert

- Ganzheitliche Beratung
- Zufriedenheitsgarantie
- Vier-Gespräche-Beratungskonzept
- Anspruchsvolle und hochwertige Mandantenzielgruppe
- Überdurchschnittliches, nach oben offenes Einkommen
- Professionelle, getestete Finanzplanungs- und Verkaufsausbildung auf sehr hohem Niveau
- Professionelles, erprobtes Akquisekonzept zur Neukundengewinnung bei Einstieg
- Einzigartiges, zweistufiges Empfehlungsmarketing
- Umfangreiche Unterstützung bei der Aus- und Weiterbildung (bis hin zum international höchsten Gütesiegel im Financial Planning, dem CFP)

■ In Hinblick auf die Erfahrungen der letzten Jahre und den aktuellen Veränderungen am Markt werden sich zunehmend sogenannte ›Einzelkämpfer‹ oder auch Ausschließlichkeitsvermittler der Assekuranz in ein am Markt langjährig erfolgreich operierendes Unternehmen integrieren wollen und müssen. Die Haftungsproblematik nimmt in den letzten Jahren stark zu, die



administrativen Tätigkeiten fressen einen Großteil der für die Beratung notwendigen Zeit auf und die Kosten sind für einzelne Berater zum großen Teil kaum noch zu verdienen. Hier bietet sich an, eine strategische Partnerschaft mit einem starken, erfahrenen und unabhängigen Unternehmen einzugehen, das kaum Konkurrenz am Markt kennt. Manufakturarbeit und anspruchsvolles Handwerk versus Massenverkauf von der Stange, der oft auch von Filialbanken, Assekuranzunternehmen und Massenvertrieben mit ihren Hunderten oftmals Nebenberuflern unqualifiziert angeboten wird.

Erfahren Sie den Unterschied und lernen Sie ein Unternehmen kennen, in dem der Unternehmer wie auch die am Unternehmen beteiligten Personen den Unterschied ausmachen: In Bezug auf Ehrlichkeit, Offenheit, Seriosität, Flexibilität, Innovationsfreude und Authentizität. Wir meinen, was wir sagen und sagen, was wir meinen!

1. Wir respektieren unsere Kollegen. Es ist wichtig, dass jeder bei VMS erlebt, dass die Organisation und das Management ihm im entscheidenden Moment den Rücken stärken. Und das nicht nur verbal.
2. Wir zeigen unseren Kollegen, dass sie wichtig sind und gebraucht werden. Wichtig dabei ist, dass das nicht nur symbolisch vermittelt wird. Wir schütteln nicht nur Hände, sondern fragen auch nach und stellen uns darauf ein.
3. Wir melden Erfolge auch wieder zurück – die beste Motivation ist eine Kombination aus Vertrauen und positivem Feed-

back. »Nicht kritisiert ist gelobt genug«, das ist nicht unser Ansatz.

4. Wir setzen auf authentische Führungskräfte, die vorleben, was sie einfordern. Jede Führungskraft muss zunächst und dauerhaft in der Praxis beweisen, dass sie das, was Sie neuen Kollegen beibringen möchte, auch selbst erfolgreich umsetzen kann. Theoretiker oder Schreibtischtäter haben bei uns keine Chance. Somit ist gewährleistet, dass unsere Coaches bei neuen Kollegen auch konkret praktische Unterstützung leisten.
5. Wir binden unsere Kollegen in interne wie externe Vorgänge mit ein. Wir fragen nach Vorschlägen. Und wichtig: Wir reagieren auch mit Veränderungen, wenn sie nötig sind.
6. Wir bieten diverse Angebote zur Weiterbildung an und geben allen Kollegen die Möglichkeit, sich beständig weiterzuentwickeln. Dies beinhaltet nicht nur fachliche Themen, sondern auch die Möglichkeit, im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung über sich hinaus zu wachsen.
7. Wir bieten ein Umfeld, in dem man sich nicht anpassen muss, sondern einbringen darf.
8. Eine gesunde Relation der Work-Life-Balance ist uns wichtig. Wir arbeiten gern, leben unser Privatleben jedoch genauso intensiv und binden die Lebenspartner mit ein.

■ Wir freuen uns auf jeden neuen Kollegen, der als Finanzplaner, Spezialist, Teamleiter oder als Geschäftsstellenleiter seinen Teil dazu beitragen möchte, dass wir gemeinsam immer besser werden. gs ■