

Zukunftsmarkt Vorsorge- und Finanzberatung: Swiss Life Select bietet Karrierechancen für 200 Auszubildende

Eine qualifizierte Beratung in Vorsorge- und Finanzfragen ist heute wichtiger denn je. Die höhere Lebenserwartung der Menschen bei sinkender Geburtenrate und reduzierten staatlichen Vorsorgeleistungen sind prägende Elemente im Wandel der Gesellschaft. Verbraucher individuell rund um ihre private Absicherung zu beraten, ist deshalb eine Aufgabe mit gesellschaftlicher Relevanz.

Engagiertem Beraternachwuchs bietet Swiss Life Select langfristige Karriere- und Entwicklungschancen in einem zukunftssträchtigen Wachstumsmarkt: Im neuen Ausbildungsjahr 2016/17 plant das Unternehmen die Besetzung von bis zu 200 Ausbildungsplätzen.

Mit dem Ziel, rund 200 Ausbildungsplätze im kommenden Ausbildungsjahr zu vergeben, bestätigt Swiss Life Select den Plan, ihre bundesweite Präsenz in den rund 300 Finanzkanzleien auszubauen und weiter auf Wachstumskurs zu bleiben.

„Die Karriere- und Entwicklungschancen für leistungsbereite Berater sind heute hervorragend, denn der Bedarf an qualifizierter Finanz- und Vorsorgeberatung ist hoch“, sagt Stefan Kuehl, Geschäftsführer Vertrieb bei Swiss Life Select. Dabei legt das Unternehmen einen Schwerpunkt auf regionale Präsenz und bietet seinen Kunden damit ganzheitliche Beratungskompetenz vor Ort.

Attraktive Marktchancen: Professionelle Fachunterstützung aus dem Backoffice ermöglicht umfassende Aus- und Weiterbildung und langfristige Beratungskompetenz

Im dynamischen Marktumfeld sind die Marktteilnehmer gefordert, mit vielfältigen Entwicklungen und Trends Schritt zu halten und dabei eine hohe Beratungsqualität zu gewährleisten. Den selbstständigen, lizenzierten Finanzberatern von Swiss Life Select steht deshalb am Vertriebsstandort Hannover ein über 600-köpfiges Backoffice für alle administrativen und operativen Fragestellungen zur Verfügung. Der Zugriff auf diese Fachunterstützung erlaubt es den Beratern, sich vollumfänglich auf ihre Kernkompetenz, die ganzheitliche Vorsorge- und Finanzberatung, zu konzentrieren.

„Unsere Auszubildenden profitieren von diesem umfassenden Fachsupport ebenso wie erfahrene Finanzberater und Führungskräfte. Durch das Zusammenspiel von Vertrieb und Backoffice erhalten sie schon während ihrer Ausbildung einen ausgewogenen Mix aus Qualifizierungsmaßnahmen, individueller Betreuung durch die Ausbilder und regelmäßiger Begleitung der Finanzberater bei Beratungsgesprächen und Kundenterminen. Das macht sie fit für Theorie und Praxis“, erläutert Stefan Kuehl.

Konzeptionelle Maßarbeit: Gute Vorsorge- und Finanzlösungen müssen sich dem Kundenbedarf anpassen

„Im engen Kontakt mit unseren Kunden erleben wir jeden Tag die Bedeutung einer nachhaltigen Vorsorge“, hält Stefan Kuehl fest und erklärt weiter: „Der Wandel innerhalb unserer Gesellschaft hat sich dabei auf unsere Branche übertragen. Eine gute Finanzberatung muss heute sinnvolle Konzepte für jede erdenkliche Lebenssituation und jedes Budget liefern. Das ist eine verantwortungsvolle und wichtige Aufgabe.“

Der ganzheitliche Beratungsansatz bei Swiss Life Select orientiert sich an den Zielen und Wünschen der Kunden und beinhaltet – dank Best-Select-Prinzip und einer breiten Auswahl an qualitativ geprüften Produkten renommierter Banken, Versicherungen, Fondsgesellschaften und Bausparkassen – individuell bedarfsgerechte Vorsorgestrategien für jeden Kunden. Mit dieser

Dienstleistung bietet das Unternehmen seinen Kunden maßgeschneiderte Lösungen und erfüllt damit einen wachsenden Bedarf.

Pressekontakt:

Swiss Life Select Deutschland
Telefon: 0511 - 90 20 - 54 30
Fax: 0511 - 90 20 - 54 30
E-Mail: medien@swisslife.de

Unternehmen

Swiss Life AG - Niederlassung für Deutschland
Berliner Straße 85
80805 München

Internet: www.swisslife.de