

## Moderne Personalberatung tickt anders – moderner Service und Support für heranwachsendes und qualifiziertes Vertriebspersonal

**Bedauerlicherweise nehmen auf der Liste der unbeliebtesten Berufe Versicherungs- und Finanzdienstleister regelmäßig einen äußerst undankbaren Platz ein. Gleichzeitig tragen sie besonders hinsichtlich der Risiko- und Altersvorsorge eine große Verantwortung. Das Ziel muss sein, diesen Widerspruch endlich aufzulösen.**

**Bedauerlicherweise nehmen auf der Liste der unbeliebtesten Berufe Versicherungs- und Finanzdienstleister regelmäßig einen äußerst undankbaren Platz ein. Gleichzeitig tragen sie besonders hinsichtlich der Risiko- und Altersvorsorge eine große Verantwortung. Das Ziel muss sein, diesen Widerspruch endlich aufzulösen. Mit hoch qualifiziertem Personal am richtigen Einsatzort ist qualitativ hochwertige Beratung der Endkunden bei gleichzeitig hoher Zufriedenheit des Vertriebspersonals am Arbeitsplatz machbar. Die Chancenkompass GmbH löst dieses Problem für Kandidaten und Arbeitgeber. Mit Branchenkompetenz in der Finanzdienstleistung und Individualität.**

Die Bemühungen der Finanzdienstleistungsbranche um eine qualifizierte Ausbildung der Finanz- und Versicherungsexperten, seien es freie Makler, fest angestellte oder auf selbstständiger Basis arbeitende Menschen, unabhängig davon tragen alle inzwischen ebenso Früchte, wie die meist zunächst als schmerzhaft empfundenen regulatorischen Eingriffe von gesetzlicher Seite. Das Berufsbild beispielsweise des reinen Versicherungsvermittlers hat sich deutlich gewandelt, ist nach wie vor für viele Menschen sehr attraktiv und bietet interessante Perspektiven.

### **Personalberatung im Wandel**

Für eine Personal- und Managementberatung wie die Chancenkompass GmbH bedeutet das gegenüber der Vergangenheit ein deutlich verändertes Umfeld und eine neue Herangehensweise an die Suche nach geeigneten Kandidaten im Finanzdienstleistungsbereich. Die Qualitätsansprüche an die Bewerber und an den Nachwuchs sind erheblich gestiegen. Das Idealprofil des Finanzdienstleisters und Versicherungsvermittlers hat sich somit verändert. Aber es erscheint auch zwingend notwendig, bei der Suche und Vermittlung von Vertriebspersonal den Menschen in den Vordergrund zu rücken. So, wie es in der ganzheitlichen Finanzberatung selbst notwendig ist, die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zu erfragen und zu berücksichtigen, ist es ebenso notwendig, die richtigen Menschen an die richtigen Arbeitsplätze zu führen, wo sie langfristig Erfolg haben können. Das Erwecken unberechtigter Erwartungen bei Kandidaten und allzu positiv geschilderte Perspektiven sind fehl am Platz, führen zu Frustration und im schlimmsten Fall zu einer schnellen Trennung vom neuen Arbeitgeber. Das schadet allen Beteiligten. Langfristiger Erfolg für einen Mitarbeiter im Vertrieb bedeutet indessen Kontinuität und Zufriedenheit in der Kunden- bzw. Mandantenbeziehung. Eine der wesentlichen Voraussetzungen beim Aufbau von Vertrauen und entsprechende Nachhaltigkeit in der Beratung sowie die dauerhafte Betreuung, insbesondere in der Assekuranz, ist das was sich die Branche wünscht.

### **Der War for Talents läuft schon**

Dabei wird der Kampf um die gut ausgebildeten und qualifizierten Persönlichkeiten, in Berater- und Führungspositionen der Finanzdienstleister, in Zukunft sicherlich noch weiter zunehmen. Der demographische Faktor wird dazu führen, dass grundsätzlich weniger Nachwuchskräfte zur Verfügung stehen. Agenturen und Maklerunternehmen, die auf der Suche nach einem Nachfolger sind, spüren dies – ebenso wie Vertriebs- und Versicherungsgesellschaften – schon heute. Die

gestiegenen Anforderungen und die Anspruchshaltung der Verbraucher müssen dazu führen, die Personalauswahl bei Fach- und Führungskräften des Vertriebes neu zu fokussieren. Mag auch die Zahl der Menschen im Vertrieb von Finanzdienstleistungen aufgrund verschiedener Faktoren aktuell anfangen zu sinken, die Qualität des einzelnen Akteurs muss steigen.

### **Vertrieb benötigt faire und verantwortungsbewusste Beraterpersönlichkeiten - Menschen mit Werten**

Ganz grundsätzlich geht es darum, dass die Finanzdienstleistungswirtschaft im Vertrieb Menschen benötigt, die neben einer Freude an der Kommunikation ein hohes Verantwortungsbewusstsein besitzen und faire, transparente und qualitativ hochwertige Beratung in den Vordergrund stellen. Sie müssen Werte vertreten, Werte leben.

Auch wenn die Diskussionen um mehr Frauen in Assekuranz- und Finanzwelt, in Fach- und Führungspositionen, mittlerweile wieder etwas abgeebbt zu sein scheint, so muss doch festgehalten werden, dass die Branche hier bisher noch auf ein großes Potenzial verzichtet. Frauen stehen hinsichtlich ihrer Fach-, Sozial- und Führungskompetenz den Männern in nichts nach, sind oft gerade in sozialen Kompetenzen den Männern sogar überlegen. Langsam aber stetig wächst daher auch der Anteil der Frauen im Versicherungsvertrieb.

### **Chancenkompass - Branchenkompetenz und Orientierung für Profis**

Die Arbeit einer Personal- und Managementberatung, wie Sie die Chancenkompass GmbH darstellt und wo sie auf langjähriger Erfahrung in der Finanzdienstleistungsbranche basiert, beginnt naturgemäß erst zu einem späteren Zeitpunkt im Berufsleben eines Kandidaten. Hier geht es meistens um die Profis der Branche. Heute und in Zukunft muss es bei der Suche nach geeignetem Personal für den Vertrieb von Finanzdienstleistungen - unabhängig davon, ob es sich um eine Innen- oder Außendienstposition, eine freiberufliche, selbstständige oder angestellte Position handelt - darum gehen, anhand der Persönlichkeitsstruktur und der gegebenen Befähigungen des Kandidaten durch eine gewissenhafte Analyse und Bewertung die Wünsche und Ziele des Kandidaten herauszuarbeiten und schließlich zu berücksichtigen. Die Fähigkeiten, aber ganz besonders die Wünsche und Ziele des einzelnen Menschen müssen mit dem Anforderungsprofil des Unternehmens detailliert abgeglichen werden. Klar formulierte Erwartungen beider Seiten müssen transparent und klar definiert und kommuniziert werden, damit es zu einer fairen und dauerhaften, also nachhaltigen Zusammenarbeit zwischen Mitarbeiter und Unternehmen kommt.

### **Klassisches Headhunting ist nicht das Ziel der Chancenkompass GmbH**

Bei der Suche nach geeignetem Personal für Unternehmen geht es im Übrigen aus Sicht der Chancenkompass GmbH nicht darum, zufriedene Mitarbeiter aus gut funktionierenden Strukturen herauszulösen. Es geht vielmehr darum, die Bedürfnisse von Kandidaten und suchenden Unternehmen auf positive Weise zu befriedigen. Zusammen mit qualifizierter Aus- und Weiterbildung bestehen hervorragende Chancen, passende Bewerber dauerhaft zu finden und zu integrieren. Hier steht die Chancenkompass GmbH eindeutig für eine nachhaltige Entwicklung.

### **Individuelle Personalberatung ist der Schlüssel zum Erfolg**

Kandidat und Unternehmen müssen in der Regel perfekt zueinander passen. Beide Seiten zu überprüfen und abzugleichen, ist die Aufgabe des Personal- und Managementberaters. Dies geschieht bei der Chancenkompass GmbH durch sorgfältiges Researching und mit nachfolgenden intensiven Orientierungsgesprächen, sowohl mit den Unternehmen - Banken, Versicherungen, Emissionshäuser und Finanzberatungsunternehmen - und noch sehr viel mehr mit den potenziellen Kandidaten.

In der Beziehung sowohl zu den Unternehmen, als auch zu den Kandidaten, zählt Nachhaltigkeit

ebenso, wie eine richtungsweisende Stärken-Schwächen-Analyse, die Unterstützung in der Orientierungsphase, die perfekte Aufbereitung von Bewerbungsunterlagen, im Bedarfsfall persönliches Coaching bis hin zur Begleitung in der Einarbeitungsphase im neuen Unternehmen.

Die Chancenkompass GmbH versteht sich somit auch als eine Lösung zum Outsourcing des Recruitings. Die Unternehmen sollen die Besten des Marktes präsentiert bekommen und die Kandidaten anhand identischer Wertevorstellungen das Gefühl von gegenseitigen Respekt und Geborgenheit erhalten.

**Kontakt:**

Lothar Rauer

Telefon: 030 364 209 96

Mobil: 0172 666 11 86

E-Mail: [lothar.rauer@chancenkompass.de](mailto:lothar.rauer@chancenkompass.de)

**Unternehmen:**

Chancenkompass GmbH

Personal & Management Consulting

Sembritzkistrasse 31A

12169 Berlin

Internet: [www.chancenkompass.de](http://www.chancenkompass.de)

logo chanceskompass