

Deutsche Ärzte Finanz

Beratungs- und Vermittlungs-Aktiengesellschaft

www.aerzte-finanz.de



Achim Heinrichs,
Personalreferent Vertriebsrecruiting

Selbständig – aber nicht alleine!

Die Deutsche Ärzte Finanz ist die einzige rein arzt spezifische Finanz- und Wirtschaftsberatung in Deutschland und hält einen Spitzenplatz unter den Finanzdienstleistern, die auf dem Markt der akademischen Heilberufe agieren. Dank seiner Spezialisierung auf die akademischen Heilberufe sowie seiner intensiven Zusammenarbeit mit Standesorganisationen, Ärzte- und Zahnärztekammern und der Deutschen Apotheker- und Ärztebank genießt das Unternehmen und seine Repräsentanten in der deutschen Ärzteschaft und bei Apothekern großes Vertrauen. Eingebunden in die internationale AXA-Gruppe, einem der größten Versicherer und Asset-Manager weltweit, bietet die Deutsche Ärzte Finanz zudem alle Vorzüge eines Großkonzerns.

Das Unternehmen zählt zu den professionellsten Anbietern für finanzielle Absicherung in der deutschen Ärzteschaft. Das Portfolio ist konsequent an den Bedürfnissen von Ärzten, Zahnärzten und Apothekern ausgerichtet und genügt höchsten Ansprüchen.

91,6 Millionen Euro erwirtschaftete die Deutsche Ärzte Finanz im Jahr 2009. Mit 43 Service-Centern und mehr als 400 Beratern ist das Unternehmen deutschlandweit vertreten. Schwerpunkte bilden dabei die Universitätsstandorte mit medizinischen Fakultäten. Unsere Repräsentanten sind ausgewiesene Experten in Finanz- und Vermögensfragen speziell für die akademischen Heilberufe. Alle sind durch Professionalität, Erfahrung und einen hohen Qualitätsanspruch miteinander verbunden. Ziel ist es, unter Einsatz aller Ressourcen, Fähigkeiten und Kompetenzen Ärzte und Apotheker darin zu unterstützen, finanziell erfolgreich zu sein und ihnen gleichzeitig zu ermöglichen, sich ganz auf ihren anspruchsvollen Beruf konzentrieren zu können.

Beim Einstieg werden den Finanzberatern der Deutschen Ärzte Finanz im Rahmen einer internen Ausbildung berufsbegleitend und praxisnah alle Handgriffe und Fakten der professionellen Beratung vermittelt. Au-

ßerdem werden sie speziell in Bezug auf medizinische Themen und die Bedürfnisse der Zielgruppe geschult.

Dieses „Training-on-the-Job“ bieten den perfekten Einstieg in die Selbständigkeit – selbständig ja, aber garantiert nicht allein! Die Berater können von Anfang an ihren Erfolg selbst bestimmen und erhalten für die ersten drei Jahre ein festes Einkommen. Von der eigenen Repräsentanz bis zur Exklusiv-Partnerschaft stehen ihnen alle Wege offen. Die Besten erhalten nach mindestens drei Jahren Unternehmenszugehörigkeit abhängig von ihrem Umsatz Wertrechte an der Deutschen Ärzte Finanz. Neben dieser Unternehmensbeteiligung bieten wir auch weitere attraktive Karriereoptionen, z.B. eine Position mit Führungsverantwortung. Über den Teamleiter hinaus ist der Aufstieg über den Service-Center-Leiter bis hin zum Leiter mehrerer regionaler Geschäftsstellen möglich.

Weitere Informationen finden Sie unter www.finanzkarriere.de

Was fordern Sie von Berufseinsteigern?

Wir bieten Hochschulabsolventen und Young Professionals durch einen risikolosen Einstieg in die Selbständigkeit schnellen und nachhaltigen Erfolg in einer tollen Zielgruppe. Dieser Erfolg hängt selbstverständlich unmittelbar von den Fähigkeiten und der Persönlichkeit der Kandidaten selbst ab. Die Bewerber sollten als Basis daher möglichst über einen Hochschulabschluss verfügen - gerne aus dem Bereich der Wirtschaftswissenschaften. Ganz entscheidend sind Skills wie Motivation, Leistungsbereitschaft, Persönlichkeit und Kommunikations- und Kontaktfreude - Vertriebsaffinität immer vorausgesetzt.

Wie sieht ein typischer Arbeitstag im Unternehmen aus?

Den typischen Arbeitstag gibt es in unserem Vertrieb so nicht. Zum einen ist jeder Kun-

de und somit jeder Tag anders, zum anderen obliegt die Organisation des eigenen Arbeitstages jedem Berater selbst – einer der Vorteile der Selbständigkeit.

Insgesamt stehen zwei Tätigkeiten im Vordergrund der Arbeit unserer Repräsentanten: die Neukundenakquise und die Pflege des Kundenbestandes. Beide sind gekennzeichnet durch eine ganzheitliche und vertrauensvolle Beratung mit dem Ziel eines zufriedenen Kunden – egal ob an der Hochschule, im Krankenhaus, in der niedergelassenen Praxis, dem Ärztezentrum oder der Apotheke.

Welche Aufstiegs- und Weiterbildungsmöglichkeiten bietet Ihr Unternehmen?

Zu Beginn der Tätigkeit qualifizieren wir unsere Nachwuchskräfte in einem „Training-on-the-Job“ Programm zum Finanzexperten für Ärzte und Apotheker. Dabei vermitteln wir im Rahmen von zentralen Schulungen einerseits Kenntnisse über unser Unternehmen, unsere Philosophie, unsere Produkte sowie das am Markt einzigartige Heilberufe-Netzwerk – einer der Erfolgshintergründe unserer Organisation. In aufeinander abgestimmten Coaching-Phasen werden andererseits Persönlichkeit und Kommunikation gestärkt. In der Geschäftsstelle vor Ort erlernen die jungen Berater das Geschäft in der Praxis, angeleitet von Mentoren. Abgerundet wird das Programm durch spezielle Fachseminare gegen Ende der ersten 3 Jahre. Darüber hinaus bieten wir besonders erfolgreichen Beratern attraktive Aufstiegschancen: Von der eigenen Repräsentanz bis zur Exklusiv-Partnerschaft stehen ihnen alle Wege offen. Und wer zusätzlich Führungsverantwortung übernehmen möchte, kann vom Teamleiter bis zum Leiter mehrerer regionaler Geschäftsstellen aufsteigen. Allein die Leistung und der Wille zählen! Übrigens: 92% unserer Finanzberater würden sich laut einer Zufriedenheitsbefragung wieder für die Deutsche Ärzte Finanz entscheiden – auch wegen der äußerst positiven Entwicklungsmöglichkeiten.

Gibt es ein spezielles Unternehmensmotto oder eine Unternehmensphilosophie?

Wenn es um Finanzen geht, sind wir der Berater, dem die Ärzte vertrauen. Dabei begleiten wir unsere Klientel in allen Berufs- und Lebensphasen: während der Ausbildung an der Hochschule und im Krankenhaus über

die verschiedenen Karrierephasen wie Praxisgründung bis hin zur Ruhestandsplanung bieten wir eine kompetente Beratung mit passgenauen Lösungen für spezielle Anforderungen einer speziellen Zielgruppe! Dabei hilft uns unser einzigartiges Heilberufe-Netzwerk.

Was raten Sie den Kandidaten der TALENTS für den Messebesuch bzw. für das terminierte Gespräch mit den Unternehmensvertretern?

Offenheit und Vorbereitung. Nutzen Sie die erstklassige Gelegenheit einer Absolventenmesse um möglichst viele gute Gespräche mit den Personalentscheidern direkt vor Ort zu führen. Dies bedarf natürlich einer entsprechenden Vorbereitung: Verkaufen Sie sich als „Produkt“, stellen Sie Fragen und hinterlassen Sie Ihre – wie auch immer gestalteten – Unterlagen und somit mehr als einen ersten Eindruck. Zeigen Sie, wer Sie sind, was Sie können und warum Sie die Position bekommen sollten. Aber bleiben Sie authentisch! Dann finden Sie das richtige Unternehmen mit der passenden Tätigkeit.

Was empfehlen Sie als besondere Qualifikation, die Bewerber für Ihr Unternehmen mitbringen sollten?

Erfolgsorientierte Menschen mit einer starken persönlichen Wirkung einerseits und hoher Frustrationstoleranz andererseits haben es im Verkauf leichter. Der perfekte Bewerber besticht durch ausgeprägte Kontakt- und Kommunikationsfreude und zeigt hohe Bereitschaft, seinen Erfolg durch eigene Leistung nachhaltig zu beeinflussen.

Bieten Sie auch Einstiegsmöglichkeiten für Bachelorabsolventen an?

Ja, selbstverständlich bieten wir auch Bachelorabsolventen die gleichen Einstiegschancen wie allen anderen Absolventen. Für uns sind die Persönlichkeit und die Vertriebsaffinität eines Kandidaten ausschlaggebend, nicht die Art des Abschlusses.

Welchen persönlichen Tipp aus Ihrer eigenen Bewerbungsphase können Sie den Lesern geben?

Bemühen Sie sich und suchen Sie aktiv den Kontakt. Seien Sie offen in alle Richtungen, aber verbiegen Sie sich nicht. Flexibilität erhöht die Chancen, aber halten Sie an Ihren Zielen fest. Wer nicht weiß, wo er hin will, merkt auch nicht, wenn er den falschen Weg einschlägt. Die aktive Teilnahme an Recruitingmessen kann ich aus eigener Erfahrung absolut empfehlen: auch ich habe damals auf einer solchen Messe den Grundstein für meinen späteren beruflichen Erfolg legen können!

Wie sehen Ihre Einstellungspläne für 2011/2012 aus?

Wir sind in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen und möchten das auch weiterhin tun – langsam aber stetig: Nachhaltigkeit ist uns dabei sehr wichtig. Im Jahr 2012 möchten wir unsere Teams an allen 43 Standorten verstärken und bieten daher über 60 motivierten und leistungshungrigen Absolventen eine attraktive Einstiegsmöglichkeit in die Finanzdienstleistungsbranche.

Was macht den Berufseinstieg in Ihrem Unternehmen besonders attraktiv?

Die wesentlichen Unterschiede zu anderen Unternehmen sind unsere Philosophie, die Konzentration auf und die etablierte Stellung innerhalb der Zielgruppe akademischer Heilberufe, ein tolles Einarbeitungsprogramm zum risikolosen Einstieg in eine selbstständige Tätigkeit im Vertrieb sowie die damit einhergehenden Perspektiven und Entwicklungsmöglichkeiten: persönlich wie auch finanziell.

Ich freue mich auf die Gespräche mit Ihnen!

Interviewpartner:
Achim Heinrichs,
Personalreferent Vertriebsrecruiting
Deutsche Ärzte Finanz Beratungs- und Vermittlungs-AG