

Deutsche Ärzte Finanz

Beratungs- und Vermittlungs-Aktiengesellschaft

www.aerzte-finanz.de



Selbständig – aber nicht alleine!

Die Deutsche Ärzte Finanz hält einen Spitzenplatz unter den Finanzdienstleistern, die exklusiv auf dem Markt der akademischen Heilberufe agieren. Dank eines einzigartigen Zielgruppen-Know-hows und eines weitreichenden Netzwerkes genießen 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 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 42

Service-Centern und mehr als 400 Beratern ist das Unternehmen deutschlandweit vertreten. Schwerpunkte bilden dabei die Universitätsstandorte mit medizinischen Fakultäten.

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

Dieses „Training-on-the-Job“ bietet 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 Karrieremöglichkeiten, 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.finanzzkarriere.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 sehr lukrativen Zielgruppe. Dieser Erfolg hängt allerdings 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 Wirtschaftswis-

senschaften. 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 unserer Vertriebsorganisation so nicht. Zum einen ist jeder Kunde 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. 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 eigenen 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!

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 hinweg 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



*Achim Heinrichs,
Personalreferent Vertriebsrecruiting*

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 auf einer solchen Messe den Grundstein für meinen späteren Berufseinstieg und meine jetzige Position legen können!

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