

FAQ's

Wie hoch ist meine Entlohnung während und nach der Ausbildung? Arbeite ich nur auf Provision?

→ Damit Sie sich zu Beginn Ihrer Laufbahn bei uns auf Ihre Ausbildung und das Kennenlernen Ihrer Kunden konzentrieren können, garantieren wir Ihnen anfänglich ein solides Basisgehalt. Nach rund 24 Monaten wird dieses Basisgehalt durch eine ansprechende Einkommensgarantie abgelöst.

Habe ich ein Kunden-Portefeuille? Wie setzt sich dieses zusammen? Berate ich nur Privat- oder auch KMU-Kunden?

→ Bereits zu Beginn Ihrer Tätigkeit übernehmen Sie die Verantwortung für Ihr eigenes Kunden-Portefeuille. Dieses gilt es zu pflegen und auszubauen. Es handelt sich dabei um Privat-, wie auch KMU-Kunden.

Wie sieht mein Tätigkeitsgebiet konkret aus?

→ Sie sind sowohl im Bereich Versicherung, als auch im Bereich Bank tätig, wobei Sie Ihre Kunden in allen Lebenssituationen beraten und betreuen. Sie analysieren persönliche Bedürfnisse, erkennen Risiken und erarbeiten massgeschneiderte Bank- und Versicherungslösungen zur Absicherung Ihrer Kunden. Sie werden zum Vertrauenspartner in Vorsorge-, Versicherungs- und Finanzfragen.

Wie werde ich auf meine neue Aufgabe vorbereitet?

→ Es erwartet Sie ein abgerundetes und intensives Einführungsprogramm an unserer Bâloise Akademie. Ihr Verkaufsleiter und Ihr Generalagent coachen Sie zudem intensiv und individuell nach Ihren Bedürfnissen. Ihre Fähigkeiten können Sie durch zusätzliche Weiterbildungen kontinuierlich ausbauen.

Was bedeutet VBV-Zertifizierung?

→ Der Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft (VBV), welcher zuständig ist für die Koordination und Förderung der Berufsbildung innerhalb der Versicherungswirtschaft ist, wurde von der Finanzmarktaufsicht (FINMA) beauftragt, eine Vermittlerqualifikation umzusetzen. Daraus entstand die sogenannte VBV-Zertifizierung. Diese verfolgt den gesetzlich verankerten Zweck, Personen die in der Versicherungsvermittlung tätig sind und sich die erforderlichen theoretischen und praktischen Fachkenntnisse erworben haben, zu zertifizieren. Versicherungsvermittler können sich – aufgrund dieser fundierten Weiterbildung - gegenüber den Kunden als gut qualifizierte Fachkräfte ausweisen.

Work-Life-Balance als Kundenberater bei der Basler?

→ Wir legen grossen Wert darauf, dass unsere Mitarbeitenden ihre Work-Life-Balance im Griff haben, denn nur so bleiben sie über viele Jahre motiviert, leistungsfähig und begeistert für ihren Job.

Wir machen Sie sicherer.

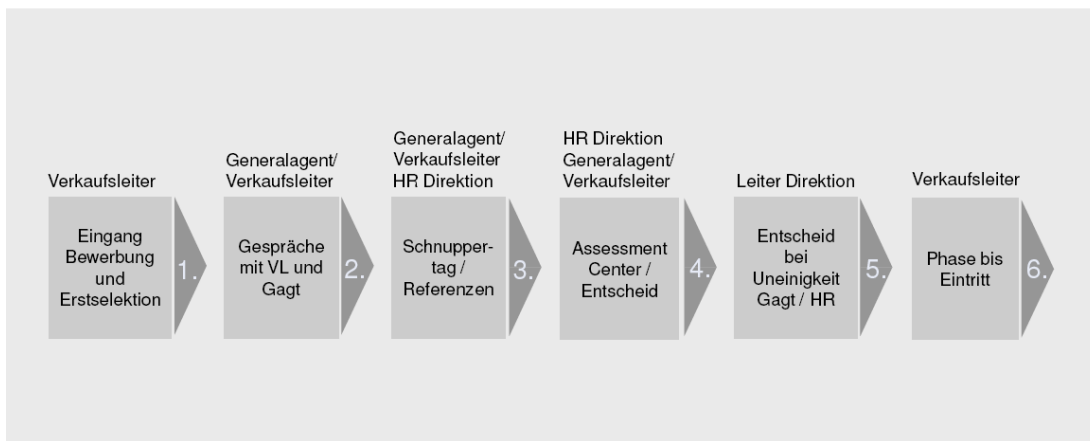
Wie organisiere ich meinen Arbeitstag?

- Sie sind ihr eigener Chef und organisieren Ihre Kundenbesuche als auch die Akquisition neuer Kunden selbstständig. In gewissem Sinne sind Sie "selbstständiger Unternehmer" und deshalb sind eine hohe Eigenverantwortung sowie grosse Gewissenhaftigkeit Grundvoraussetzungen für Ihren Erfolg.

Wie mobil muss ich sein? Erhalte ich ein Geschäftsfahrzeug?

- Sie verfügen über einen gültigen Führerausweis und sind im Besitz eines eigenen Fahrzeugs. Sie erhalten eine Spesenpauschale.

Wie bewerbe ich mich als Kundenberater bei der Basler?



Was sind die Hauptkriterien für meinen Erfolg als Kundenberater?

- Für diesen Beruf sollten Sie sich umfassende Fachkenntnisse aneignen, unternehmerisch denken, selbstständig und umsetzungsstark sein und verkäuferische Fähigkeiten haben. Grosser Fleiss und ein Flair für Kunden darf auf keinen Fall fehlen.

Bank SoBa

- Die Baloise Bank SoBa mit Hauptsitz in Solothurn, weitere Niederlassungen in Kantons- und angrenzendem Gebiet und Geschäftsstellen für Private Banking in Basel und Bern, beschäftigt rund 320 Mitarbeiter.

Die Baloise Bank SoBa entstand aus der Solothurner Kantonalbank. Diese wurde im Jahr 1995, nach einem Finanzdebakel, vom damaligen Schweizerischen Bankverein (SBV) übernommen und unter dem neuen Namen

"Solothurner Bank SoBa" als Tochtergesellschaft geführt. Im Zusammenhang mit der Fusion des Schweizerischen Bankvereins (SBV) und der Schweizerischen Bankgesellschaft (SBG) zur UBS AG wurde die Solothurner Bank SoBa an die Basler Versicherung veräussert. Diese wiederum führt die Bank unter dem heutigen Namen Baloise Bank SoBa.

Dank der Zusammenarbeit mit den Basler Versicherungen bietet die Baloise Bank SoBa ihre Produkte und Dienstleistungen über verschiedene Vertriebskanäle an. Die Basler will als fokussiertes Finanzdienstleistungsunternehmen die bestehenden Kundenbeziehungen besser ausschöpfen. Dazu wird die Produktpalette mit standardisierten Bankprodukten, bei denen ein Kundennutzen und ein Ertragswachstum resultieren, ergänzt. Die Baloise Bank SoBa bietet im angestammten Marktgebiet alle

Wir machen Sie sicherer.

Dienstleistungen einer regionalen Universalbank sowie Versicherungsprodukte der Basler Versicherungen für Privatpersonen, Geschäftskunden und institutionelle Kunden und an.

Zusätzlich vertreibt sie schweizweit standardisierte Bankprodukte aus den Bereichen Vorsorge, Vermögen und Hypothekendarfinanzierung über den Aussendienst der Basler Versicherungen.

Was ist die Basler Sicherheitswelt?

→ Die Basler-Sicherheitswelt steht für einen einzigartigen Neuanatz von Versicherungsdienstleistungen und wird im ganzen Konzern gelebt. Wir stellen die persönliche Sicherheit unserer Kunden in den Mittelpunkt, ohne die traditionelle Beratung zu vernachlässigen. Zur Sicherheitswelt gehören ausgesuchte Schutzmittel, Kooperationen sowie ein Kundenmagazin. Alles für Privat- und bald auch für KMU-Kunden. Mit der Basler-Sicherheitswelt unterstützen wir unsere Kunden, damit Schaden gar nicht erst entsteht.

Welche technischen Hilfsmittel und welche Infrastruktur stehen mir zur Verfügung?

→ Sei erhalten von uns einen Laptop mit allen nötigen Programmen und mobilem Drucker. Sie erledigen Ihre Administration (Vor- / Nachbearbeitung der Kundenbesuche) in einem Ihnen zur Verfügung gestellten Büro. Sie haben jedoch auch die Möglichkeit, jederzeit von zuhause aus auf Ihre Daten zuzugreifen.

Welche fachlichen Voraussetzungen werden erwartet?

→ Wir erwarten grosses Interesse Ihrerseits an der umfassenden Aufgabe als Kundenberater. Das notwendige Wissen vermitteln wir Ihnen mit Hilfe von Kursen an unserer Bâloise Akademie und in berufsbegleitendem Einsatz zusammen mit Ihrem Vorgesetzten, welcher Sie am Anfang zu den Kunden begleitet und coacht, wie auch nachträglich nach Bedarf betreut.

Welche Anforderungen werden an meine Person gestellt?

→ Ein sicheres, kompetentes Auftreten, unternehmerisches Denken, Durchhaltevermögen, keine Angst auf Menschen zuzugehen und deren Bedürfnisse zu erfragen.

Wie viele Ferientage stehen mir zu?

→ 23 Arbeitstage. Ab einem Alter von 46 Jahren jedes Jahr einen Tag mehr bis Sie 60 sind.

Wie geht die Basler generell mit ihren Mitarbeitenden um?

→ Die Basler legt grossen Wert auf einen angenehmen Umgang, geprägt von gegenseitigem Respekt und grossem Vertrauen.

Was bietet mir die Basler in Sachen Freizeit?

→ Diverse Sportclubs (Tennis, Golf, Bowling, etc.), Vergünstigte Aufenthalte in unserem Hotel Spitzhorn in Saanenmöser, jährlich ein zweitägiger Schnee-Anlass, alle zwei Jahre Basler Sport-Games, etc.

Wir machen Sie sicherer.

Können bei der Basler zusätzliche Urlaubstage bezogen werden?

→ Ja, diverse bezahlte Urlaubstage für spezielle Anlässe (z.B. Zügelstage, Vaterschaftsurlaub von 5 Tagen, Dienstjahr-Jubiläum etc.) werden angeboten.

Welche weiteren Vorteile bietet mir die Basler als Arbeitgeberin?

→ Um nur einige davon zu nennen: Vergünstigte Aktienbezugsmöglichkeiten, Kinderkrippe Bäl4Kids, gratis Rechtsberatung, Vergünstigungen für den öffentlichen Verkehr u.v.m.

Welchen Vorteil habe ich persönlich von der Bank Baloise SoBa?

→ Gratis Kontoführung, gratis Kreditkarte, vergünstigte Hypotheken, persönliche Inhouse-Beratung

Welche Vergünstigungen habe ich auf Versicherungsprodukten?

→ Sie haben rund 25% Rabatt auf alle Versicherungen und profitieren von unserer persönlichen Inhouse-Beratung.

Weitere Informationen:

Basler Versicherungen
Sales & Marketing, Strategic Recruiting
NAPA 138
Aeschengraben 21, Postfach
4002 Basel

Ruth Wolf: 061/285 79 72
ruth.wolf@baloise.ch