

Ihre Zukunft mit R+V

Wir legen Wert auf Ihre individuelle Entwicklung, auf dauerhaftes Lernen und die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben.

R+V gehört zu den attraktivsten Arbeitgebern in Deutschland. Das bestätigt auch die Studie „Top-Arbeitgeber Deutschland“.



R+V DIE VERSICHERUNG
MIT DEM PLUS.

Interessiert?

Bewerben Sie sich online unter

www.ruv.de/karriere



R+V
DIE VERSICHERUNG
MIT DEM PLUS.



IHR PLUS AN
PERSPEKTIVE.
Im Vertrieb der R+V.

Einstieg als
Auszubildender (m/w)/
Studierender (m/w)

Wer wir sind

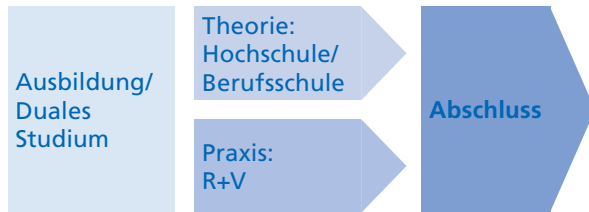
Als Versicherer der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken sind wir mit über 8 Millionen Privat- und Firmenkunden eine der größten deutschen Versicherungsgruppen.

Rund 15.000 Mitarbeiter entwickeln ständig neue maßgeschneiderte und innovative Versicherungslösungen für unsere Kunden.



Ihr Einstieg in den Vertrieb:

Wir unterstützen Sie mit zahlreichen Seminaren und Workshops. Sie werden in eigenen Projekten Verantwortung übernehmen und sich ständig weiterentwickeln. Dabei werden Sie von erfahrenen Ausbildern begleitet.



Während Ihrer Ausbildung erhalten Sie regelmäßig Rückmeldungen zu Ihren Fähigkeiten und Kenntnissen. Unsere Beurteilungskriterien sind transparent und bieten Ihnen eine klare Orientierung. So wissen Sie immer, wo Sie stehen und in welchen Bereichen Sie sich noch verbessern können.

Ihre Vorteile bei R+V:

- + Tarifliche Ausbildungsvergütung plus Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- + Miet-, Arbeitsmittel-, Fahrtkostenzuschüsse
- + Moderne Technikausstattung (Notebook, Smartphone)
- + Abwechslungsreiche Aufgaben in der Kundenberatung
- + Unterstützung durch kompetente Ausbilder und Kollegen
- + Flexible Arbeitszeiten

Ihre Perspektiven:

Sie werden optimal auf Ihre vertrieblichen Aufgaben in der Kundenberatung vorbereitet. Mit wachsender Erfahrung bieten sich Ihnen interessante berufliche Entwicklungs- und Karrieremöglichkeiten.

Erfahren Sie mehr zu den Möglichkeiten:
<https://www.ruv.de/karriere/erfahrungsberichte>

Oder erleben Sie uns im Vertriebsalltag:



Alica von Berg, Auszubildende

Durch eine Bekannte bin ich auf die Ausbildung zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen aufmerksam geworden. Schon im Bewerbungsgespräch habe ich mich sehr gut aufgehoben gefühlt und daher kam dann auch die Entscheidung für eine Ausbildung bei der R+V. Im Arbeitsalltag begleite ich meine Ausbilderin zu ihren Kundenterminen, führe eigene Termine durch, besetze unser Büro, um Rückfragen der Mitarbeiter der Bank zu klären, oder vertiefe mein fachliches Wissen in Seminaren und der Berufsschule. Wenn ich Fragen habe, stehen mir meine Kollegen als freundliche und hilfsbereite Ansprechpartner zur Seite. Wer also Spaß am Umgang mit Menschen hat, dem empfehle ich die Ausbildung auf jeden Fall.



Stefan Ritter, Bachelor-Studierender

Bei über 500 Versicherern das richtige Unternehmen für ein Studium zu finden ist nicht einfach. Teil eines Teams von 15.000 Mitarbeitern zu werden jedoch etwas ganz Besonderes. Seit dem ersten Tag werde ich bei R+V als Mensch wertgeschätzt und arbeite an verantwortungsvollen Aufgaben. Derzeit verfasse ich meine Bachelor-Arbeit und auch hier zeigt sich, dass dieses Unternehmen die richtige Entscheidung für mich gewesen ist. Neben der Unterstützung hierbei werde ich zudem auch vier Wochen für die Erstellung der Arbeit freigestellt. Mein Fazit: Die tolle Betreuung und die Verantwortung in den Praxisphasen im Vertrieb sind der optimale Berufseinstieg um sich mit Spaß im Bereich Versicherungen persönlich zu entwickeln.



Lukas Gabriel, PBL

Die Funktion Privatkundenbezirksleiter ist meiner Meinung nach die abwechslungsreichste Tätigkeit im R+V-Vertrieb. Zu meinen Aufgaben gehören unter anderem die Betreuung einer Volksbank, die Beratung, Betreuung und der Ausbau des Kundenbestandes sowie die Pflege des Beziehungsmanagements zu den Bankmitarbeitern. Mein Erfolgsrezept: Neben der Bewältigung und Ausübung der klassi-

schen Vertriebstätigkeiten arbeite ich sehr strukturiert und präzise. Auch mein gutes Zeitmanagement, Controlling und meine Arbeitsorganisation tragen zum Erfolg bei. Das macht mich sehr zufrieden und auch stolz, denn das Lob meiner Vorgesetzten und die positive Resonanz bleiben dabei einfach nicht aus.



Dirk Schlegelmilch, BD

Die R+V Versicherung ist nicht nur ein klasse Arbeitgeber, sondern auch gleichzeitig ein starker und verlässlicher Partner, der einen hohen Wert auf Mitarbeiterförderung legt. Nach erfolgreicher Absolvierung des dualen Studiums im Jahr 2011 bot sich mir die Chance, als Privatkundenbezirksleiter tätig zu werden. Hierbei konnte ich mein praktisches und theoretisches Wissen, das mir während der Studienzeit vermittelt wurde, hervorragend nutzen. Nach 5-jähriger Tätigkeit als Privatkundenbezirksleiter war der nächste Schritt die Weiterentwicklung in Richtung Bezirksdirektor. Meine neuen Aufgaben liegen vor allem im Bereich der Personalführung und der Vertriebskommunikation mit den Volks- und Raiffeisenbanken.