

## Über die R+V Versicherung.

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.



**R+V** DIE VERSICHERUNG  
MIT DEM PLUS.

Sie sehen Ihre Zukunft im Vertrieb?  
Dann senden Sie Ihre Bewerbung per E-Mail an:  
[Trainee\\_Vertrieb@ruv.de](mailto:Trainee_Vertrieb@ruv.de)

**R+V**  
DIE VERSICHERUNG  
MIT DEM PLUS.



IHR PLUS AN  
KARRIERECHANCEN.  
Im Außendienst der R+V.

Traineeprogramm  
Versicherungsvertrieb für  
(Fach-)Hochschulabsolventen (m/w)

## Clever verwirklichen.

Mit der Wahl Ihres Studienganges haben Sie bereits die Weichen für Ihre berufliche Zukunft gestellt. Sie möchten mit dem Einstieg in das Berufsleben nun Ihren Weg konsequent fortsetzen und sich auch persönlich weiterentwickeln?

**Dann nutzen Sie jetzt Ihre Chance und starten Sie als Spezialisten-Trainee bei R+V.**

Als Spezialist/-in beraten und betreuen Sie fachkundig unsere Firmenkunden und vermögenden Privatkunden. Dabei verkaufen Sie souverän und überzeugend unser vielfältiges Produktportfolio und unterstützen die Bank zuverlässig im Vertrieb des Versicherungsgeschäfts.

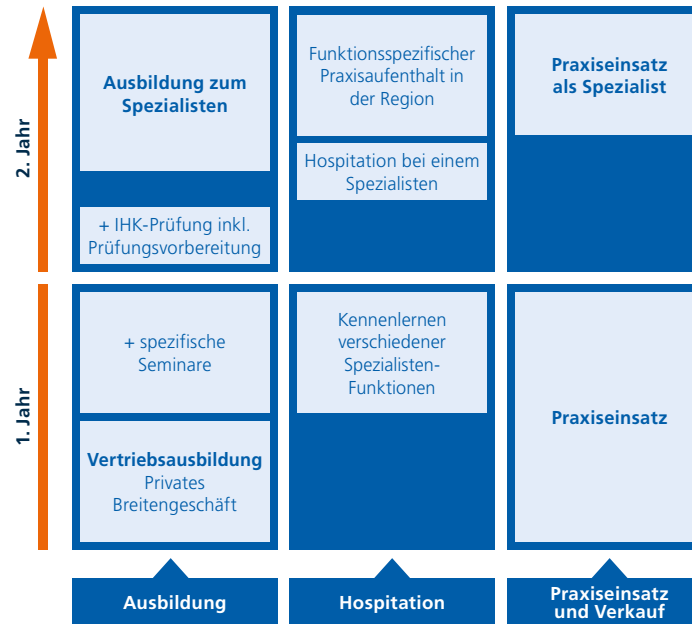
## Wir bieten Ihnen:

- > ein intensives praxisorientiertes Ausbildungsprogramm
- > eine individuelle Betreuung durch kompetente Ansprechpartner
- > anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben
- > ein attraktives Einkommen und vorbildliche Sozialleistungen
- > einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- > Entwicklungsmöglichkeiten in weiterführende Spezialistenfunktionen oder als Führungskraft

## Ihr praxisorientiertes Ausbildungsprogramm bei R+V im Überblick.

Beginn und Dauer:

- > quartalsweiser Beginn mit einer Ausbildungsdauer von 2 Jahren



## So haben Sie gute Chancen.

- > Ein erfolgreiches Studium der Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Versicherungen oder Finanzdienstleistungen
- > Die Fähigkeit, analytisch und konzeptionell zu denken
- > Kontakt- und Kommunikationsstärke
- > Freude an der Erarbeitung kundenorientierter Lösungen und am Verkauf
- > Begeisterungsfähigkeit, Eigeninitiative und Zielorientierung
- > Idealerweise erste praktische Erfahrungen in der Finanzdienstleistungsbranche