

Fragen und Antworten zum Vertriebsberater Investmentfonds

Was genau bedeutet die Bezeichnung „Region“ in der Ausschreibung?

Das Vertriebsgebiet Privatkunden von Union Investment gliedert sich deutschlandweit in fünf Regionen: Nord/Ost, West, Mitte, Baden-Württemberg und Bayern. Zusätzlich gibt es eine Region in Österreich. Der Vertriebsberater Investmentfonds betreut eine oder mehrere Genossenschaftsbanken, die zu einer Region gehören und von der Union Investment Privatfonds GmbH betreut werden.

Was genau darf man sich unter der freiberuflichen Tätigkeit vorstellen?

Auf freiberuflicher Basis bedeutet, dass der Vertriebsberater Investmentfonds selbstständig tätig ist. Diese Tätigkeit wird beim zuständigen Finanzamt eingetragen.

Wie viele Auftraggeber hat ein Vertriebsberater Investmentfonds?

In dieser freiberuflichen Tätigkeit gibt es in der Regel zwei bis drei unabhängige Auftraggeber. Je nach Umfang kann ein Vertriebsberater Investmentfonds auch weitere Auftraggeber haben – jedoch sollte die Vermittlung von Finanzprodukten oder Angeboten in derselben Branche aufgrund von Interessenkonflikten vermieden werden.

Welches Honorar kann ich für die freiberufliche Tätigkeit ansetzen?

Das Honorar ist die Bezahlung der geleisteten Stunden. Als Vertriebsberater Investmentfonds haben Sie mehrere Auftraggeber, welche Ihnen Ihre Stunden entlohnen, die Sie in der Geschäftsstelle, am Beraterplatz oder im Büro gearbeitet haben. Der Honorarsatz ist frei verhandelbar. Im Vertrag wird ein Maximum an Stunden pro Jahr vereinbart.

Was kann ich mir unter Leistungseinheiten vorstellen?

Die Tätigkeit umfasst eine vorab vertraglich vereinbarte Anzahl an Maximalstunden. Es ist sichergestellt, dass ausreichend Potenzial in der jeweiligen Region gegeben ist, sodass eine Vollausslastung der vereinbarten Stunden langfristig gewährleistet ist.

Was genau zählt zum Aufgabengebiet?

Sie beobachten die Kundenberater bei ihren Kundengesprächen und unterstützen sie bei der Vor- und Nachbereitung ihrer Termine – stets mit dem Ziel, die Beratungsqualität zu steigern. Dabei sind Sie für den Berater Impulsgeber für neue Beratungsansätze und Motivator für künftige Gespräche. Sie nehmen keine Beratung der Endkunden vor, sondern arbeiten in Abstimmung mit den Auftraggebern an der Qualitätssicherung in der Wertpapierberatung. Ihr Fokus liegt auf der individuellen Begleitung und beruflichen Weiterentwicklung von Kundenberatern. Erfahrungen in den Bereichen Führung oder Coaching sind von Vorteil.

Ist der Beruf rentenversicherungspflichtig?

Grundsätzlich besteht keine Rentenversicherungspflicht. Sie führen als Vertriebsberater Investmentfonds überwiegend eine beratende und nicht lehrende Tätigkeit aus.

Kann ein Vertriebsberater mit einer Geschäftsausstattung oder einem Auto von einem der Auftraggeber rechnen?

Jegliche Ausstattung ist im Rahmen der Selbstständigkeit selbst zu beschaffen beziehungsweise zu organisieren. Demnach kann jeder Vertriebsberater diesbezüglich seine eigenen Vorlieben bei der Anschaffung berücksichtigen.

Fragen und Antworten zum Vertriebsberater Investmentfonds

Kann ich mich auch online über die Internetseite von Union Investment bewerben?

Eine Onlinebewerbung ist derzeit leider nicht möglich. Bitte senden Sie bei Interesse ein Anschreiben, einen tabellarischen Lebenslauf und gegebenenfalls Zeugnisse per E-Mail an vbi@union-investment.de.

Wie sieht der Bewerbungsprozess aus?

Nachdem Ihre Bewerbung von uns auf Vollständigkeit geprüft wurde, leiten wir die Unterlagen an den jeweils zuständigen Kollegen im Außendienst weiter. Dieser steht im Austausch mit den Vermittlern und kann bewerten, welche Qualifikationen und Eignungen gewünscht sind. Sollte die Bewerbung für die Auftraggeber infrage kommen, werden Telefontermine und/oder Gesprächstermine in der jeweiligen Region vereinbart.

Zu welchen Terminen sind die Ausschreibungen zu besetzen?

Bestenfalls zum Quartalsbeginn – Abweichungen sind nach Rücksprache möglich.

Wie erlangt ein Vertriebsberater Investmentfonds Kenntnisse über die Produkte und auch Abläufe bei den Auftraggebern?

Nach einer dreiwöchigen Einarbeitung im Raum Frankfurt am Main folgt in der Regel eine umfangreiche Unterweisung in der Region. Die Einarbeitungszeit kann abgerechnet werden. Es soll in jedem Fall sichergestellt werden, dass neue Vertriebsberater – je nach ihren bisherigen Erfahrungen und Kenntnissen – zu Beginn eine umfangreiche Einarbeitung genossen haben. Neben den Präsenzterminen stehen dafür online auch Lernprogramme zur Verfügung.

Aus Geld Zukunft machen

Ihre Kontaktmöglichkeiten

Union Investment Service Bank AG
Wiesenhüttenstraße 10
60329 Frankfurt am Main
Telefon 069 58998-5200
Telefax 069 58998-9000
www.union-investment.de

Stand aller Informationen, Darstellungen und Erläuterungen: **17. April 2019**, soweit nicht anders angegeben.