

INTER Versicherungsgruppe: Selbstbestimmt und sicher vertriebllich arbeiten

Das neue Karrieremodell der INTER bringt Erfolg und soziale Sicherheit unter einen Hut

MANNHEIM. Das Beste zweier Welten: Wer als Vertriebspartner bei der INTER startet, genießt die Freiheit der Selbstständigkeit und zugleich viele Elemente der Sicherheit, die eher aus der Arbeitnehmerwelt bekannt sind. Das neue Karrieremodell unterstützt Quereinsteiger nicht nur bei der erfolgreichen Qualifikation, sondern darüber hinaus auch finanziell beim Aufbau einer Agentur.

„Angesichts einer immer komplexeren Welt voller Unwägbarkeiten wird es heute immer wichtiger, Kunden umfassend und kompetent zu beraten“, sagt Vertriebsvorstand Michael Schillinger. „Die INTER unterstützt dies mit ihrer DIN-zertifizierten ganzheitlichen Beratung.“ Denn es geht – beispielsweise bei Arztpraxen – um die wirklich existenzielle Notwendigkeit eines möglichst lückenlosen Schutzkonzeptes, das auch Risiken wie Hackerangriffe und Datendiebstahl absichert, wobei die Cyber-Forensik der INTER im Schadenfall auch gleich beim Wiederaufbau hilft.

Dieser Entwicklung trägt die INTER Rechnung, indem sie künftig nicht mehr nur den reinen Abschluss eines Versicherungsvertrages honoriert, sondern auch die zunehmend wichtigeren und häufigeren Beratungen von Kunden. „Wir verkaufen den Menschen in unserem Selbstverständnis keine Produkte mehr, sondern bieten vor allem elementar wichtige Kompetenzen bei der Rundum-Absicherung von Gefahren“, betont Eberhard Thielges, Bereichsleiter Ausschließlichsvertrieb bei der INTER.

Das neue Karrieremodell verbindet Freiheit und Sicherheit

Der Kern des Karrieremodells: Die INTER hilft Einsteigern von der Gründung ihrer Agentur über den Aufbau und eine denkbare Expansion bis hin zum wohlverdienten Ruhestand. Dabei bietet die INTER auch Zuschüsse zur Altersvorsorge. Wer im Vertrieb der INTER anfängt, bekommt also zunächst einmal eine individuell zugeschnittene Ausbildung. Standard ist der geprüfte

INTER Versicherungsgruppe
Unternehmenskommunikation
André Dinzler
(0621) 427-1334
presse@inter.de

28. September 2023

Versicherungsfachmann/-frau IHK (m/w/d). Dann folgen qualifizierte Beratung und auch finanzielle Unterstützung beim Aufbau der Agentur von der Gründung bis zur Expansion. So können sich neue Vertriebspartner sofort dem widmen, worauf es ankommt: die Beratung beim Kunden.

Das Spannende: Kenntnisse in der Versicherungsbranche oder im Verkauf sind nicht zu Beginn nötig. Durch das professionelle Onboarding und die engmaschige Unterstützung am Anfang erwerben alle Neueinsteiger die erforderlichen Fähigkeiten, um die Tätigkeit dauerhaft erfolgreich ausüben zu können.

Weitere Informationen unter <https://www.inter.de/ueber-uns/karriere-im-vertrieb>

Über die INTER

Individuelle Lösungen auf Top-Niveau – dafür steht die INTER Versicherungsgruppe seit über 100 Jahren. Neben der Geschäftsausrichtung auf Privatkunden und das mittelständische Gewerbe ist die INTER aus Tradition Handwerkern und Ärzten eng verbunden. Als solider und verlässlicher Partner bietet die INTER ihren Kunden mit Versicherungs- und Vorsorgeprodukten ein hohes Maß an finanzieller Sicherheit und legt seit jeher besonderen Wert auf Service und Qualität. Auch das Thema Nachhaltigkeit spielt deshalb bei der INTER eine zentrale Rolle. Insgesamt arbeiten über 1600 Menschen für die INTER, davon rund 1.000 am Unternehmenssitz im kurpfälzischen Mannheim.