

Cornelia Rehm, Plansecur Beraterin aus 40597 Düsseldorf

„Authentisch und überzeugend“



In vielen Jahren bei der Sparkasse hatte ich mich von der Kundenberatung in eine verantwortungsreiche Stellung in der Vermögensverwaltung weiterentwickelt. Dort ging es um Asset Allocation und Kompetenzen im Wertpapierbereich. Allerdings fehlten mir nun zunehmend die Kundengespräche und -kontakte. Hinzu kamen die Veränderungen in der Finanzbranche: die Fokussierung im Vertrieb auf Verbundprodukte, verknüpft mit Verkaufsvorgaben in der Beratung. Andererseits war ich in ein komfortables System eingebunden, was Einkommen, Altersversorgung und sonstige Sozialleistungen betraf. Dennoch war mir klar: Das Leben ist viel zu kostbar, um in der Arbeitszeit unzufrieden zu sein.

Mich bewegte die Frage: Was will ich wirklich gerne machen, wofür kann ich mich begeistern? Meine Antwort: Kundenberatung in allen Finanzangelegenheiten und zwar ausschließlich orientiert an den individuellen Bedürfnissen der Kunden! Das bedeutete für mich: „Raus aus der Welt der Kreditinstitute!“

Im Dezember 2010 besuchte ich eine Abendveranstaltung in Düsseldorf – ein „Karriereforum für Finanzdienstleister“, bei dem sich Plansecur vorstellte. Alles war authentisch, anders und überzeugend. Vor diesem Hintergrund erschien mir der Weg in die Selbständigkeit machbar. Nach weiteren Kontakten im Düsseldorfer Beraterteam und einigen guten Gesprächen, besuchte ich den Unternehmer-Workshop in Kassel gemeinsam mit meinem Mann. Seine Einschätzung und sein Urteil waren mir wichtig. Er bestärkte mich in meiner Überzeugung, dass ich meine Idealvorstellungen von einem neuen Arbeitsumfeld auf selbständiger Basis bei Plansecur verwirklichen können würde.

Ich wusste, dass eine Selbständigkeit mir viel Energie, Disziplin, Beharrlichkeit und Selbstvertrauen abverlangen würde. Außerdem würde es Zeit brauchen, bis ich meine gewohnte Einkommenshöhe erreichte. Aber ich hatte den Mut, diesen Schritt zu tun.

Heute bin ich froh, dass ich zur Plansecur gegangen bin. Ich kann mir die Zeit für eine umfassende Bestandsaufnahme nehmen, erfrage beim Kunden – ohne Umsatzvorgaben im Kopf – dessen Ziele und Wünsche. Hiernach richtet sich das Konzept, das ich für ihn erarbeite. Dabei ist die gelebte Teamarbeit mit meinen Kollegen äußerst bereichernd. Mit ihren unterschiedlichen Schwerpunkten und Erfahrungen geben sie mir ihre Feedbacks und tragen somit zur Optimierung der Konzepte im Sinne der Kunden bei.