



CAPITAL FUTURE

Der Weg

9 Monate,
die Ihr Leben
positiv verändern





Goran Fištrek
Generaldirektor

Capital Future ist seit Jahren die richtige Adresse für kompetente Beratung und attraktive Karrierechancen.

Diesen Erfolg verdanken wir sowohl unseren ausgezeichneten Produktpartnern als auch unserem speziell entwickelten Capital Future-Ausbildungskonzept. An unsere Berater stellen wir hohe Ansprüche. Das heißt für uns: Wir qualifizieren jeden Berater neun Monate in unserer Capital-Future Akademie. Darüber hinaus ermöglichen und begleiten wir die Ausbildung zum „Versicherungsfachmann/-frau (IHK)“. So arbeiten wir ausschließlich mit staatlich geprüften und registrierten Versicherungsexperten zusammen – für die Sicherheit und die best mögliche Beratung unserer Klienten.

Wir haben die Erfahrung gemacht, dass der Capital Future-Weg Menschen hilft, sich positiv zu entwickeln. So haben wir bereits viele nebenberufliche Berater zu erfolgreichen Führungskräften mit ihrem eigenen Team ausgebildet. Und das, obwohl sie meist aus ganz anderen Berufen kommen.

Wir haben Freude an unserer Arbeit und überdurchschnittlichem, finanziellem Erfolg. Seien Sie mit dabei! Wir begleiten Sie gerne auf diesem erfolgreichen Weg!



Kennenlernen

Infoabend

Sie erfahren alles über unser Unternehmen und unsere Philosophie. Lernen Sie bei uns die neue Art der Vorsorgeberatung kennen und entdecken Sie, welches Potential darin steckt.

Testphase

Sie haben nun die Chance, sich unser Unternehmen näher anzuschauen. Wir nutzen die Zeit, um auch Sie besser kennen zu lernen. Ihnen gefällt, was Sie erlebt haben und wir sehen Ihren Willen, sich der neuen Herausforderung zu stellen? Dann starten Sie mit Ihrer Ausbildung bei Capital Future!



Baustein 1

Die Basis

In den ersten vier Wochen vermitteln wir Ihnen einen Eindruck, welche Herausforderungen in der Finanzbranche – Ihrer neuen Zukunft – auf Sie warten. Erfahren Sie, wie Sie Ihre zukünftigen Klienten über ihren finanziellen Bedarf im Alter aufklären. Sie lernen, wie Sie finanzielle Lücken des Klienten erkennen und welche Lösungen zur Verfügung stehen. Sie werden schon nach wenigen Seminaren die Erkenntnis gewinnen: Das verstehe ich! Das kann ich auch!

Baustein 2

Der Start

Im Fokus der nun folgenden Wochen steht das Thema Altersvorsorge. Leicht verständlich und praxisnah vermitteln Ihnen unsere erfahrenen Dozenten das Basiswissen rund um Rente und Vorsorgelösungen. Für Ihre Klienten ist es wichtig, dass sie sorgenfrei ihre Rentenzeit genießen können. Wir zeigen Ihnen, wie Sie für Ihre Klienten die passende Vorsorgestrategie entwickeln. In den Seminaren trainieren Sie gemeinsam mit Ihren Kollegen, wie Sie Ihre Klienten kompetent und sicher beraten und ihnen helfen, die richtige Entscheidung zu treffen.

Der Karriere-Turbo: Werden Sie Versicherungsfachmann/-frau!

Nach Abschluss des 3. Bausteins können Sie für Ihre Karriere bei Capital Future den Turbo einschalten. Die Ausbildung „Versicherungsfachmann/-frau (IHK)“ in Kooperation mit dem führenden Seminaranbieter GOING PUBLIC! bereitet Sie effizient und berufsbegleitend auf die Prüfung vor der IHK vor. Die Inhalte der 3- bis 7-monatigen Qualifikation werden in Seminarform vermittelt. Die Wiederholungs- und Übungsaufgaben sowie die Prüfungssimulation bearbeiten Sie online.

Mit dem Abschluss „Versicherungsfachmann/-frau (IHK)“ ist der Weg frei für die Berufszulassung gemäß §34d Gewerbeordnung und Sie können so richtig durchstarten!

Die Themen der Ausbildungsmodule sind:

- Altersvorsorge und Unfallversicherung
- Haftpflicht-, Rechtsschutz- und Kfz-Versicherung
- Krankenversicherung
- Sachversicherungen und Zusammenfassung Rechtsgrundlagen
- Kundenberatung und Verkauf

Baustein 3

Erste Schritte

Ihr Wissen über die Themen Rente und private Altersvorsorge ist bereits sehr sicher. Sie haben so viel gelernt, dass Sie Ihre ersten Klienten beraten. Ausgerüstet mit viel Fachwissen, guten Werkzeugen und ausgewählten Lösungen machen Sie Ihre ersten selbstständigen Schritte. Um Ihre Beratungserfolge weiter zu stützen, trainieren wir Produktinhalte und Gesprächstechniken. Sie haben ab sofort die Möglichkeit, Ihren Karriere-Turbo einzuschalten. Starten Sie Ihre Zusatz-Qualifikation bei der IHK und werden Sie Versicherungsfachmann/-frau!

Baustein 4

Der Vorsorge-Profi

In Sachen Altersvorsorge sind Sie bereits ein Profi! Sie wenden Ihr Wissen immer öfter bei Ihren eigenen Klienten an. Nun machen wir Sie fit für die nächsten Themen. Denn Ihre Klienten wollen auch für den Fall von Arbeitskraftverlust und Unfall optimal beraten werden. Profitieren Sie von der Kompetenz der Seminarleiter und externen Dozenten. Praxisnah lernen Sie die ersten Fakten aus der Sachversicherung kennen. Außerdem erfahren Sie, wie zufriedene Kunden Sie gerne weiterempfehlen.

Baustein 5

Das Multitalent

Sie sind jetzt nicht nur Rentenexperte. Sie kennen sich auch schon sehr gut im Bereich der Unfallversicherung sowie rund um die Absicherung der Arbeitskraft aus. Die Anzahl Ihrer zufriedenen Klienten steigt stetig. Nun wird es Zeit, dass Sie weitere Bereiche der Sachversicherung kennen lernen. In diesen Wochen erfahren Sie alles über die Private Haftpflichtversicherung und über die Hausratversicherung. Sie haben konkrete Anregungen und Fragen zu Ihren Klientenbesuchen? Wir trainieren mit Ihnen professionelle Beratungstechniken.

9 *Monate,
die Ihr Leben
positiv verändern*



Baustein 6

Der Experte

Die Berufsunfähigkeitsversicherung zählt neben der Lebensversicherung zu den wichtigsten Vorsorgeprodukten. Denn der Staat übernimmt nur noch in speziellen Fällen die Absicherung. Dieser Umstand ist nur wenigen Arbeitnehmern bekannt. Wir machen Sie daher zum Experten in Sachen Berufsunfähigkeit. Ihre Klienten müssen wissen, welche Risiken eine Unterversorgung birgt und wie viel sie einsparen können, wenn sie möglichst früh in diese Vorsorgeform investieren.



Sebastian Kreuger

Mitarbeiter

Baustein 7

Der Förder-Spezialist

In diesen Wochen eignen Sie sich als Altersvorsorge-Profi noch spezielle Kenntnisse über die Riester- und die Rürup-Rente an. Jeder kennt sie – nur weiß kaum jemand, wie man die Förderungen am sinnvollsten einsetzt. Wir machen Sie zum Förder-Experten! Sie lernen alles über Zertifizierung, Zulagen vom Staat und mögliche Sparformen. Zusätzlich zum Fachwissen trainieren wir mit Ihnen und Ihren Kollegen die Beratungssituation beim Klienten. Dafür nutzen wir unter anderem professionelle Instrumente wie das Videotraining.

Baustein 8

Der Profi

Sie sind nun fast am Ende Ihrer Ausbildung bei Capital Future angelangt. In den letzten vier Wochen beschäftigen wir uns noch einmal intensiv mit den Themen Berufsunfähigkeit und Förder-Renten. Darüber hinaus trainieren wir das bisher Erlernte, um Sie optimal auf Ihre Abschlussprüfung vorzubereiten. Wir üben mit Ihnen Beratungstechniken, wiederholen Lösungsinhalte und vertiefen Ihr Versicherungsfachwissen. Nach der erfolgreich bestanden Prüfung beginnt Ihre Karriere als Führungskraft bei Capital Future. Wir gratulieren!



Die Entscheidung, Berater bei Capital Future zu werden, war eine der besten Entscheidungen meines Lebens.

Denn hier arbeite ich in einem System, das Engagement und Leistung belohnt. Jeden Monat reizt es mich, meine Umsatzziele zu erreichen und mir immer wieder höhere Ziele zu stecken. Mein nächstes Ziel: Ich mache die Vorsorgeberatung zu meinem Hauptberuf. Anders als in meinem vorher erlernten Beruf werde ich als

Vorsorgeberater entsprechend meiner Leistung entlohnt. Dank meiner hervorragenden Ausbildung bei Capital Future und meinem IHK-Abschluss als Versicherungsfachmann werde ich dieses Ziel auch erreichen! Mit dem Capital Future-Weg habe ich einen großen Schritt in meine Zukunft gemacht!

Wir stehen für Kompetenz und Erfahrung

Unabhängigkeit ist der entscheidende Erfolgsfaktor in der Finanzdienstleistung. Denn nur, wer ohne den Einfluss von Banken und Versicherungsgesellschaften individuelle Finanzkonzepte an den Klienten



vermitteln kann, verdient sein Vertrauen. Diesen Anspruch habe ich verfolgt, als ich im Jahr 2000 das Unternehmen Capital Future gründete. Meine Idee: Jedes Finanzkonzept unserer Klienten sollte individuell mit den jeweils passenden Lösungen gestaltet werden können – unabhängig und ohne äußeren Einfluss.

Aus meiner Vision wurde Wirklichkeit. Seit über zehn Jahren ist Capital Future nun erfolgreich am Markt. Im Frühjahr 2000 begann ich mit 20 motivierten Partnern, die meine Idee unterstützten. Nur zehn Jahre später arbeitet Capital Future mit fünfmal so vielen Beratern zusammen. Neben unserem Bonner Hauptquartier wurden weitere Außenbüros in Bonn, Köln und Berlin gegründet.

Der Erfolg des Unternehmens basiert auf einem bewährten System. Zum einen arbeiten wir dank unserer konstanten Präsenz im Markt mit allen bedeutenden Gesellschaften zusammen. Aus der vielfältigen Palette können wir die attraktivsten Produkte mit den besten Bedingungen und den kundenfreundlichsten Beiträgen wählen. Zum anderen ermöglichen wir unseren Beratern eine qualifizierte und berufsbegleitende Ausbildung zum Versicherungsfachmann. Viele unsere Berater kommen aus den unterschiedlichsten Berufen. Unser

speziell entwickeltes Capital Future-Ausbildungskonzept garantiert, dass jeder Berater fundiert auf seine Tätigkeit vorbereitet wird. Wöchentliche Inhouse-Schulungen, Seminare externer Dienstleister sowie professionelle eLearning-Module sorgen dafür, dass jeder motivierte Berater in nur neun Monaten ein qualifizierter Vorsorgeprofi mit einem eigenen Beraterteam werden kann. Das macht uns zur ersten Adresse für einen fantastischen Karrieresprung.

Immer mehr Klienten vertrauen der Erfahrung und der unabhängigen Beratung durch die Profis von Capital Future. Vertrauen auch Sie uns! Wir freuen uns, Sie in unserem Team begrüßen zu dürfen!

Peter Schulte

Geschäftsführer

Testen Sie Ihre Motivation

Möchten Sie Ihr Leben positiv verändern?

	Ja	Nein		Ja	Nein
Wollen Sie über Ihre Arbeitszeit frei bestimmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Sind Ihnen Vorgesetzte wichtig, die Sie motivieren und fördern?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist Ihnen ein guter Verdienst entsprechend Ihrer Leistung wichtig?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Möchten Sie die Freiheit haben, unternehmerisch zu handeln?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wollen Sie Ihre Persönlichkeit frei entfalten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Bestimmen Sie Ihre Karriereschritte lieber selbst?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Möchten Sie, dass Ihre Fähigkeiten erkannt und gefördert werden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Möchten Sie mehr Führungsverantwortung übernehmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Antworten: 8 - 6 x Ja = sehr geeignet / 5 - 3 x Ja = geeignet / 2 - 0 x Ja = leider nicht geeignet



Bernd W. Klöckner

M.A., MBA. Bestsellerautor u.a.

„Die Rentenlüge 2.0“

Die Rentenlüge & großartige Chancen in der Finanzberatung

Die gesetzliche Rente ist am Ende. Magere Erhöhungen der Renten und Pensionen werden gefeiert. Nullrunden hinsichtlich etwaiger Rentenerhöhungen werden jedoch zum Normalfall. Zweifelsohne gilt: Die Menschen brauchen professionelle Finanzberatung mehr als jemals zuvor. Der Beruf des Finanzberaters ist einer der wichtigsten Berufe der Zukunft. Dabei gilt für alle Verbraucher: Keine Lösung ohne Preis. Eine Person, die sich heute nicht um ihre künftige Konsumfähigkeit kümmert, steht eines Tages im finanziellen Aus. Die Zahlen sind deutlich: Nach heutiger Kaufkraft verfügt die Mehrzahl der Bürger über künftige Renten- und Pensionseinkünfte von 600 bis 800 Euro heutige Kaufkraft. Und das bei 365 Tagen Urlaub im Jahr! Zum Sterben zu viel. Zum Leben zu wenig. Die Lösung: Eine frühzeitige, strukturierte und professionelle Beratung. Eine solche Beratung sichert den Menschen die künftige Konsumfähigkeit. Die alles entscheidende Frage an Sie selbst, an Ihre Freunde und Bekannten und an die Menschen, denen Sie begegnen, lautet: „Gut versorgt in Rente“ oder „Alter in Armut“? Die alles entschei-

dende Formel ist: $\text{Vermögen} = \text{Zeit} \times \text{Geld} \times \text{Ertrag}$. Sorgen Sie dafür, dass die Menschen, die Sie kennen, alle drei Faktoren nutzen. Möglichst früh professionell strukturiert sparen. Regelmäßig den Betrag sparen, der möglich ist. Das gesparte Geld möglichst rentierlich und sachwertorientiert anlegen. Machen Sie Freunde, Bekannte und Menschen, denen Sie begegnen, zu überzeugten Kunden. Und womöglich zu überzeugten Partnern, die selbst aktiv und erfolgreich mit anderen Menschen über Geld sprechen wollen. Eines ist offensichtlich: Niemals zuvor war der Beruf des Finanzberaters attraktiver und wertvoller als heute. Professionelle Finanzberatung verlangt ein Höchstmaß an Ausbildung und Kompetenz. Professionelle Finanzberatung ist eine einfach wertvolle Dienstleistung. Eine Dienstleistung, auf die Sie stolz sein können. Bei exzellenten Zukunftsaussichten. Bei – Ihrem Wunsch nach wirklichem Erfolg vorausgesetzt - exzellenten Verdienstmöglichkeiten.



CAPITAL FUTURE

Capital Future GmbH
Auf der Kaiserfuhr 49a, 53127 Bonn
Telefon: 0228/91933-0
Fax: 0228/91933-20
E-Mail: info@capital-future.de

