

Wie läuft der Wechsel zu Mayflower eigentlich ab?

Informationen für Consultants mit Berufs- und Branchenerfahrung ab Seite zwei

Informationen für Berufsstarter ab Seite fünf

www.mayflower-capital.de

Mayflower Capital AG
Mergenthalerallee 15 - 21
D-65760 Eschborn

Fon: +49(0)6196 - 58 68 - 0
Fax: +49(0)6196 - 58 68 - 440

info@mayflower-capital.de



Für Consultants mit Berufs- und Branchenerfahrung

1. Kontaktaufnahme und Bewerbung

Wie können Sie mit uns Kontakt aufnehmen? – Natürlich über die üblichen Wege wie Email oder Telefon. Sie können sich auch direkt an einen unserer Managing Partner vor Ort wenden. Einige der heutigen Mayflower Consultants haben den Kontakt zu einem Managing Partner oder einem unserer Vorstandsmitglieder z.B. über Xing aufgenommen. Andere haben bestehende Kontakte zu Mayflower-Mitarbeitern genutzt.

Wir wissen, wie wichtig Vertraulichkeit in dieser Phase ist. Wir versprechen Ihnen, dass wir entsprechend sensibel mit Ihrer Kontaktaufnahme umgehen. Das bietet Ihnen auch die Möglichkeit, sich erst einmal über Mayflower zu informieren und über die Chancen, die das Mayflower-Modell Ihnen bieten kann.

In einem Informationsgespräch lernen wir uns gegenseitig kennen. Sie erhalten alle Informationen, die Sie benötigen, um zu ermitteln wie sich insbesondere Ihre wirtschaftliche Zukunft im Mayflower-Partnermodell entwickeln kann. Wenn sich Ihr Interesse konkretisiert, klären wir in einem weiteren persönlichen Gespräch die nächsten Details.

Wenn auch wir von Ihnen begeistert sind, erhalten Sie schnell und unkompliziert von uns Ihre Vertragsunterlagen. Willkommen bei Mayflower!

Für Consultants mit Berufs- und Branchenerfahrung

2. Nach Vertragsabschluss

Sobald Sie Ihren Vertrag als Mayflower-Consultant unterschrieben haben, beginnt für Sie eine sehr bewegende Phase. Das ist nachvollziehbar, denn schließlich beginnt man nur selten eine neue Karriere. Ihre bisherige Tätigkeit schließen Sie professionell ab. Viele administrative Tätigkeiten können jetzt erledigt werden. Sie benötigen diverse Unterlagen und fragen sich vielleicht, mit welchem Notebook sie künftig am besten arbeiten sollten. In all diesen Fragen unterstützen wir Sie. Versprochen! Sicher freuen Sie sich ungeduldig und erwartungsfroh auf Ihren ersten Tag bei Mayflower.

3. Start / Einarbeitung

Jetzt geht es endlich los! Sie beziehen Ihr repräsentatives Büro in einem der Mayflower-Standorte. Ihre neuen Kollegen heißen Sie herzlich willkommen.

Gemeinsam mit den anderen Mayflower-Consultants, die mit Ihnen starten, nehmen Sie an einer mehrtägigen Einführungsschulung in der Mayflower-Zentrale in Eschborn teil. Da Sie das Geschäft grundsätzlich kennen, konzentrieren wir uns darauf, Ihnen die Dinge zu zeigen, die Sie für einen schnellen, erfolgreichen Start bei Mayflower benötigen: Wie funktionieren die IT-Systeme? Wie komme ich an die Informationen, die für mich wichtig sind? Wie funktionieren die Abläufe bei Mayflower? Wie kann ich von den Erfahrungen profitieren, die andere Consultants bei Ihrem Einstieg bei Mayflower gemacht haben?

Sie lernen alle wesentlichen Ansprechpartner aus der Mayflower-Zentrale persönlich kennen – und können sofort loslegen!

Für Consultants mit Berufs- und Branchenerfahrung

4. Die ersten drei Monate

Seit der Aufnahme des operativen Geschäftsbetriebs im Sommer 2008 konnten wir viel Erfahrung sammeln, wie für neue Mayflower-Consultants das erste Jahr verläuft. Statistisch gesehen sind die ersten drei Monate eine Einarbeitungsphase: Man richtet sich ein, führt die ersten Kundengespräche und nimmt dabei jeweils die Gesamtsituation der Kunden auf. Hieraus ergibt sich oft Handlungsbedarf, und so beginnt das produktive Beratungsgeschäft. Jeder Consultant bestimmt selbst, wie schnell er die bisherige Produktivität wieder erreicht und dann weiter ausbaut. Immer mehr neue Mayflower-Consultants knüpfen quasi nahtlos an ihren gewohnten Erfolg an.

5. Das erste Jahr

Spätestens nach drei Monaten hat man in der Regel die alte Produktivität wieder erreicht. Auch die anfangs neuen Themen wie z.B. denkmalgeschützte Immobilien oder die ETF-Strategie werden – begleitet durch Schulungen und Trainings – für Sie zur Routine. Die bewährten Akquisestrategien von Mayflower führen dazu, dass Sie Ihren Kundenstamm nachhaltig erweitern und Ihr Kundenportfolio dabei diversifizieren.

Nach der Einarbeitungsphase liegt das durchschnittliche Jahreseinkommen bei etwa 90.000 Euro und steigt dann nochmals signifikant. Es sollte Ihr Anspruch sein, spätestens ab dem zweiten Jahr bei Mayflower Ihr vorheriges Einkommensniveau um mindestens zehn bis zwanzig Prozent zu übertreffen.

Für Berufsstarter

1. Kontaktaufnahme und Bewerbung

Idealer Weise bewerben Sie sich auf eine unserer Stellen, die wir speziell für Berufsstarter ausschreiben. Den attraktivsten Einstieg verspricht unser Associate-Programm.

In einem Informationsgespräch lernen wir uns gegenseitig kennen. Sie erhalten alle Informationen, die Sie benötigen, um zu ermitteln wie sich insbesondere Ihre wirtschaftliche Zukunft im Mayflower-Partnermodell entwickeln kann. Wenn sich Ihr Interesse konkretisiert, klären wir in einem weiteren persönlichen Gespräch die nächsten Details.

Wenn auch wir von Ihnen begeistert sind, erhalten Sie schnell und unkompliziert von uns Ihre Vertragsunterlagen. Willkommen bei Mayflower!

2. Start / Einarbeitung

Jetzt geht es endlich los! Sie beziehen Ihr repräsentatives Büro in einem der Mayflower-Standorte. Ihre neuen Kollegen heißen Sie herzlich willkommen.

Gemeinsam mit den anderen Mayflower-Consultants, die mit Ihnen starten, nehmen Sie an einer mehrtägigen Einführungsschulung in der Mayflower-Zentrale in Eschborn teil. Für Associate Consultants ist sie auch der Beginn eines 24-monatigen Ausbildungsprogramms. In dieser Zeit bilden wir Sie umfassend und praxisorientiert aus in den Bereichen Altersversorgung, Krankenversicherung, Kompositversicherungen, Geldanlage, Finanzierung, und Immobilien.

Sie lernen alle wesentlichen Ansprechpartner aus der Mayflower-Zentrale persönlich kennen. Diese Kontakte sind für Sie dauerhaft von Nutzen.

Für Berufsstarter

3. Die ersten drei Monate

In den ersten drei Monaten führen wir Sie zur Prüfung zum Versicherungsfachmann vor der IHK. Sie werden in diesen Wochen sehr viel lernen. Trotzdem müssen Sie sich keine Sorgen vor der Prüfung machen. Mit unserer Unterstützung sind Sie bestmöglich vorbereitet.

4. Das erste Jahr

Mit Abschluss der Prüfung zum Versicherungsfachmann können Sie mit der Kundenberatung beginnen. Ausbildung und Praxis gehen Hand in Hand. Sie gewinnen mit unserer Hilfe Ihre ersten Kunden und weiten sukzessive Ihre Beratungskompetenzen aus. Im Associate-Programm erhalten Sie eine fixe, nicht rückzahlbare Vergütung von 2.000 Euro monatlich sowie die Einnahmen, die aus Ihrer Tätigkeit in der Kundenberatung resultieren. Im ersten Jahr ist ein Einkommen von 40.000 Euro realistisch. Es sollte Ihr Anspruch sein, spätestens ab dem dritten Jahr bei Mayflower ein Einkommen von mindestens 80.000 Euro zu erzielen.