

Kurzinterview mit...

Thomas Pflugbeil, Agenturleiter

Lieber Thomas, warum hast du Dich für eine Ausbildung bei der Sparkassen-Versicherung Sachsen entschieden?

Tatsächlich habe ich das meiner Mutter zu verdanken. Ich hatte zuvor ein Studium an der TU Dresden begonnen, welches mich nicht wirklich glücklich gemacht hat. Meine Mutter legte mir dann eine Stellenanzeige der SV Sachsen hin und sagte, dass ich mich doch da mal bewerben solle. Es war die Anzeige zum BA-Studium bei der SV. Ihre Worte damals: ein duales Studium mit einem AG wie der SV Sachsen an der Seite ist viel besser für dich geeignet. Was soll ich sagen, Mama hatte Recht.

Was war für Dich an der Ausbildung bei der Sparkassen-Versicherung Sachsen besonders?

Ganz klar der hohe Praxisbezug. Viele Dinge, die wir theoretisch gelernt haben, konnten wir direkt im Kontakt mit unseren Kundinnen und Kunden anwenden. Das ist bis heute in der Ausbildung der Fall. Was bei mir aber ganz besonders war: Mit einem Kommilitonen konnte ich schon während des Studiums eine Agentur der SV Sachsen übernehmen. Das war eine Riesenchance und ein immenser Vertrauensbeweis in mich. Dafür bin ich der SV Sachsen bis heute dankbar.

Was zeichnet die Sparkassen-Versicherung Sachsen aus Deiner Sicht am meisten aus?

Bei den Kundinnen und Kunden genießen wir durch die Zugehörigkeit zur Sparkassen-Finanzgruppe ein sehr hohes Ansehen. Das spürt man jeden Tag, immer wieder. Die Kundinnen und Kunden unterscheiden nicht zwischen Sparkasse und Sparkassen-Versicherung Sachsen. Für sie ist das eins. Und genau das macht es aus. Die Verzahnung mit einer so vertrauensvollen Marke ist ein großer Vorteil, welcher immer wieder unter Beweis gestellt wird.

Welche Position begleitest Du jetzt und wie war dein Weg dahin?

Bis heute bin ich Leiter einer Agentur. Dabei habe ich mich stetig weiterentwickelt. Fachlich sowieso, schließlich sind die Anforderungen nicht geringer geworden. Im Gegenteil. Heute ist doch vieles komplexer. Aber auch Führungskräfte- und Persönlichkeitsseminare haben mich als Arbeitgeber, Trainer und Motivator geformt. Den richtigen Umgang mit seinen Mitmenschen auf Arbeit lernt man erst im Laufe der Zeit.

Was reizt Dich am Vertrieb und welche Eigenschaften sollten neue Mitarbeiter:innen im Vertrieb aus Deiner Sicht unbedingt mitbringen?

Es gibt einfach keine langweiligen Tage, das ist ausgeschlossen. Immer wieder lerne ich neue und interessante Menschen mit ihren Geschichten kennen. Gleichzeitig gibt es so viele langjährige und loyale Kundinnen und Kunden, für die wir sehr wichtig sind und für die es sich lohnt, auf Arbeit zu gehen. Und all das beschreibt sehr gut, was man für diesen Job mitbringen sollte: Freude am Umgang mit Menschen. Offenheit, Kontaktfreudigkeit, Natürlichkeit. Zuhören können. Aber auch ein hohes Maß an Kundenorientierung und Selbstmotivation.

Wofür schlägt dein Herz in Deiner Freizeit am meisten?

Mein Rennrad. Ich brauche einfach den sportlichen Ausgleich, um neue Kraft zu tanken und Ideen zu entwickeln. Und natürlich für meine Familie! :-)

Dein Lieblingszitat:

Da gibt es einige. Aber aus der Ausbildung ist mir ein Zitat ganz besonders hängen geblieben: Was man nicht anbietet, kann man nicht verkaufen.