



KAUFLEUTE FÜR VERSICHERUNGEN
UND FINANZEN IM VERTRIEB
BACHELOR OF ARTS/SCIENCE, BWL/
VERSICHERUNG – VERTRIEB
KAUFLEUTE FÜR BÜROMANAGEMENT

FÜR ALLE, DIE SICH TRAUEN

DIE EIGENE ZUKUNFT ZU GESTALTEN.
AUF UNTERSCHIEDLICHSTE MENSCHEN
ZUZUGEHEN. DIREKT BEIM MARKTFÜHRER
DURCHZUSTARTEN.

Azubis, **hier ist Ihr Zuhause!**

Trauen Sie sich! Finden Sie Ihre
Herausforderung auf
karriere.allianz.de.

Allianz 

Überlassen Sie Ihre Karriere nicht dem Zufall.

Mit einer Ausbildung bei der Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG können Sie als Berufseinsteiger, der gerne Leistung zeigt, Ihre Zukunft von Beginn an aktiv mitgestalten. Damit schaffen Sie optimale Bedingungen für den Auftakt Ihrer beruflichen Laufbahn.

Auf den folgenden Seiten zeigen wir Ihnen, wie attraktiv die (Berufs-)Ausbildungen oder das duale Studium bei uns sind.

! Um die Broschüre lesbarer zu gestalten, verwenden wir nur die männliche Bezeichnung. Selbstverständlich meinen wir damit sowohl Frauen als auch Männer.



Inhalt

- 2 Vorwort.
Überlassen Sie Ihre Karriere nicht dem Zufall.
- 4 Kaufmann für Versicherungen und Finanzen.
Eine abwechslungsreiche und vielseitige Ausbildung im Vertrieb.
- 9 Bachelor Versicherung, Ausrichtung Vertrieb.
Duales Studium. Theorie und Praxis.
- 13 Kaufmann für Büromanagement.
Eine attraktive Ausbildung an ausgewählten Standorten.
- 16 Berufsausbildung bei der Allianz: das Wichtigste über uns.
Und jetzt zur Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG.
- 17 Berufsausbildung bei der Allianz.
Der Job-Matcher.
- 19 Ihre Bewerbung.
Lernen wir uns kennen?

Kaufmann für Versicherungen und Finanzen.

Eine abwechslungsreiche und vielseitige Ausbildung im Vertrieb.

Wie sieht meine Ausbildung aus?

Während Ihrer gesamten Ausbildung begleiten wir Sie individuell und praxisnah.

Die Ausbildungsinhalte:



Der Ausbildungsbetrieb



Arbeitsgestaltung, kaufmännische Steuerung und Kontrolle



Versicherungs- und Finanzprodukte



Kundenberatung und Verkauf



Bestandskundenmanagement

Die Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen dauert je nach Schulabschluss zwei bis drei Jahre. Sie findet im Vertrieb hauptsächlich in einer ausgewählten Allianz Agentur statt. Dort erhalten Sie auch fundiertes Fachwissen über Finanzprodukte.

Die notwendigen theoretischen Kenntnisse werden Ihnen durch Seminare in der Allianz Außendienst Akademie und den Besuch der Berufsschule vermittelt. Die Berufsausbildung wird durch eine schriftliche und eine mündliche IHK-Prüfung abgeschlossen.



Wie sieht mein Alltag im Beruf aus?



Ein Kundenbetreuer ...

➔ ... ist im Auftrag des Vertreters unterwegs und betreut eigenständig einen festen Kundenkreis. Sein Arbeitstag in einer Allianz Agentur beginnt in der Regel mit der Vorbereitung der anstehenden Termine und einem kurzen Abstimmungsgespräch mit dem Vertreter. Sein Verkaufsgeschick kann der Kundenbetreuer jeden Tag in Kundenterminen beweisen. Dort ist er in seinem Element: Beraten, Überzeu-

gen, Verkaufen. Die flexible Zeiteinteilung ermöglicht es ihm hin und wieder, private Erledigungen und Freizeitaktivitäten in den Tag vorzuverlegen.

Während der Vor- und Nachbereitung der Termine in der Agentur besteht die Möglichkeit, sich mit den Kollegen zu treffen und mit ihnen Erfahrungen sowie wichtige Fachinformationen auszutauschen.

Wie kann ich Karriere machen?



Ihr Start bei der Allianz: Kundenbetreuer des Vertreters.

Ihre erste Station nach der Ausbildung: Als Kundenbetreuer des Vertreters sind Sie in einer Allianz Agentur fest angestellt und beziehen ein monatliches Grundgehalt plus einen variablen Vergütungsbestandteil für Ihre erfolgreiche Vermittlungsarbeit. Sie betreuen eigenverantwortlich die Kunden Ihrer Agentur und gestalten Ihren Tagesablauf in Absprache mit dem Vertreter weitgehend selbst. So genießen Sie die Sicherheit eines Angestellten, aber auch viele Freiheiten eines Selbstständigen.

Setzen Sie Ihre Fähigkeiten effektiv ein und entwickeln Sie sich mithilfe der Allianz gezielt weiter!



Selbstständiger Allianz Vertreter.

Wer ehrgeizige Ziele und viel Selbstvertrauen hat, möchte irgendwann sein eigener Chef sein. Eine eigene Allianz Agentur ist für engagierte Vertriebsmitarbeiter eine hervorragende Perspektive. Als Agenturinhaber treffen Sie strategische Entscheidungen und können Ihre Ideen in die Tat umsetzen. Sie tragen dabei eine hohe Verantwortung, haben dafür aber persönliche Gestaltungsfreiheit. Die Allianz unterstützt Sie in jeder Phase technisch, organisatorisch und durch eine umfassende persönliche Betreuung.



Produktspezialist.

Die Allianz gibt qualifizierten Kundenbetreuern die Chance, sich auf bestimmte Produktgruppen zu spezialisieren. Wenn dieser Weg für Sie infrage kommt, bereiten wir Sie über mehrere Monate theoretisch und praktisch auf Ihre besonderen Aufgaben vor. Als Produktspezialist sind Sie gefragter Ansprechpartner für Ihre Allianz Vertreter und Kunden und können mit Ihrem Expertenwissen in vielen Fällen auch komplexe Problemstellungen lösen.



Führungskraft.

Wer strategische Entscheidungen zu treffen hat, braucht ganz besondere Fähigkeiten. Die Führungskräfte der Allianz, etwa Vertreterbereichsleiter, beweisen täglich Führungsstärke, soziale Kompetenz und Vermittlungsgeschick. Wir suchen ständig und ganz gezielt Mitarbeiter, die die Voraussetzungen und die Bereitschaft dazu mitbringen, und bilden sie in intensiven Lehrgängen aus.



Ein Verkäufer stellt sich vor.



Michael Marx ...

→ ... arbeitete seit dem Ende seiner Berufsausbildung erfolgreich in einer Allianz Agentur als Kundenbetreuer. Nach Realschulabschluss und Zivildienst hat ihn sein Weg direkt zur Allianz geführt. An seiner Arbeit schätzt Michael Marx vor allem den direkten Kontakt zu den Kunden. Er ist in den wenigen Jahren seiner Tätigkeit für die Allianz zu einem erfahrenen Berater gereift. Sein nächstes Ziel hat er bereits erreicht: Er hat sich als Allianz Hauptvertreter mit einer eigenen Agentur selbstständig gemacht.

„Es ist jedes Mal eine Herausforderung, dem Gesprächspartner den Nutzen des ei-

nen oder anderen Produktes begreiflich zu machen. Ich verkaufe ja keine Autos, die ich einfach vorführen könnte. Ich muss immer wieder erklären und überzeugen.“

Michael Marx weiß aus Erfahrung, worauf es im Vertrieb besonders ankommt:

„Kommunikationsstärke und Organisations-talent sind natürlich ganz wichtig, aber entscheidend ist die eigene Persönlichkeit: Wer bereit ist, auch private Facetten ins Gespräch einzubringen, gewinnt viel leichter das Vertrauen der Kunden.“

Was sollte ich mitbringen?

Wir bieten erstklassige Produkte, und Sie haben die Fähigkeiten, unsere Marke zu repräsentieren.

Was wir erwarten:



Guter Schulabschluss:

- Abitur
- Mittlere Reife



Führerschein der Klasse B



Ausgeprägte Lese- und Rechtschreibfähigkeit



Gutes Zahlenverständnis



Sicherer Umgang mit aktueller Computer-
software und gängigen Büroprogrammen



Freude am Verkaufen



Eigeninitiative und Selbstverantwortung



Ausgeprägte Kundenorientierung



Kommunikationsstärke



Engagement und Einsatzbereitschaft



Schnelle Auffassungsgabe



Strukturiertes Arbeiten



Gepflegtes Äußeres und sicheres Auftreten



Duales Studium. Die Theorie.

Sie möchten studieren – möglichst praxisnah, modern und auf hohem Niveau? Sie haben klare Ziele und beruflich ehrgeizige Pläne, möchten Verantwortung übernehmen und anderen einen Schritt voraus sein? Dann sind Sie bei uns richtig!

Bachelor-Studiengang Versicherung mit der Ausrichtung Vertrieb heißt: Sie studieren Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Versicherungswirtschaft bei einem unserer Kooperationspartner.

Kombiniert wird dies mit einer praktischen Ausbildung bei der Allianz im Vertriebsbereich.

Beruflich entscheiden Sie sich damit für eine Zukunft im Wachstumsmarkt Versicherungen und Finanzdienstleistungen.

Ihr duales Studium dauert drei Jahre, in denen sich Theorie und Praxis blockweise insgesamt zu je ca. 50 Prozent ergänzen. Sie schließen es – je nach Hochschulstandort – mit dem international anerkannten Abschluss „Bachelor of Arts“ bzw. „Bachelor of Science“ ab.

Die wichtigsten Studieninhalte:

Betriebswirtschaftslehre	Wirtschaftsmathematik und Statistik	Vertriebsmanagement
Volkswirtschaftslehre	IT	Risikomanagement
Recht	Betriebliches Rechnungswesen	Finanzdienstleistungsmanagement
Versicherungsg Englisch	Persönlichkeitsentwicklung	

Das Beste:

Sie verdienen bereits während des Studiums Geld, und die Allianz bietet Ihnen im Anschluss vielfältige Karrieremöglichkeiten.

Wie sieht mein Alltag im Beruf aus? Die Praxis.

Sie bringen Ihre im Studium erworbenen Kenntnisse direkt in die Praxis ein. Dabei lernen Sie, wie die Allianz Vertriebsorganisation funktioniert.

Die Praxisphasen Ihrer Ausbildung absolvieren Sie im Vertrieb der Allianz, in Ausbildungszentren, regionalen Geschäftsstellen und Agenturen.

Unsere Ausbilder sind immer für Sie da und trainieren Sie intensiv in Seminaren und Workshops.

Sie arbeiten eigenverantwortlich in Projekten mit und sammeln Wissen über unsere Versicherungs- und Vorsorgeprodukte, über Immobilienfinanzierungen und über die Möglichkeiten von Vermögensanlagen. Wir vermitteln Ihnen alle wichtigen Grundlagen in Marketing und Controlling und machen Sie fit in Personal- und Rechnungswesen sowie IT.

Unsere Ausbilder zeigen Ihnen, wie man den Bedarf eines Kunden analysiert, um ihn entsprechend seiner Lebenssituation zu beraten. Sie erfahren, wie man neue Kunden gewinnt und wie wichtig der Dienstleistungsgedanke für uns ist. Neu erlernte Methoden und Techniken erproben Sie im Praxistraining.

Außerdem:

Während der praktischen Phasen können Sie sich mit Ihren Mitstudenten austauschen und finden Rat und Unterstützung bei unseren erfahrenen Mitarbeitern – Ihren Kollegen.



1 ist mir
wichtig:

Analysieren,
beraten und
verkaufen
macht Spaß!

Wohin führt mein Weg? Die Perspektive.

Nach dem erfolgreichen Studienabschluss kann Ihr Karriereprogramm im Vertrieb der Allianz beginnen. Damit fördern wir Sie auch nach dem Studium weiter.

1. Jahr: Wir machen Sie zum Beratungs- und Verkaufsprofi als Kundenbetreuer in einer Geschäftsstelle im Allianz Vertrieb. Vielleicht führen Sie aber auch als Leiter einer Verkaufsregion einige unserer nebenberuflichen Vertreter und sammeln damit erste Erfahrungen in Personalverantwortung.

2. Jahr: Wir unterstützen Sie mit Seminaren und Verkaufstrainings dabei, sich auf ein bestimmtes Geschäftsfeld zu spezialisieren.

ab dem 3. Jahr: Beginnt für Sie die konkrete Vorbereitung auf Ihre Zielfunktion als:



Inhaber einer Allianz Agentur.

Das bedeutet eigenverantwortliches Handeln als selbstständiger Unternehmer beim Exklusivverkauf von Allianz Produkten in einer Allianz Agentur.



Fachspezialist im Allianz Vertrieb.

Als angestellter Berater und Verkaufsprofi sind Sie der Ansprechpartner, wenn es um Versicherungs-, Vorsorge- und Finanzanlageprodukte für einen speziellen Kundenkreis geht.



Führungskraft im Allianz Vertrieb.

Sie leiten ein Verkaufsteam. Dazu gehört natürlich ein profundes Produktwissen. Sie wissen aber auch, wie man Menschen begeistert, sie anleitet, motiviert und fördert, um gemeinsam erfolgreich zu sein.

Sicher ist eines: Mit einer Berufsausbildung der Allianz punkten Sie immer!

Passt diese Ausbildung zu mir? Die Fakten.



Die Vergütung.

So finanzieren Sie Ihr Studium: Sie erhalten von uns eine attraktive Ausbildungsvergütung, die im Vergleich zu anderen anerkannten Ausbildungsberufen seit Jahren auf den vordersten Plätzen liegt. Die aktuellen Beträge finden Sie im Internet unter www.karriere.allianz.de

Zudem bieten wir diverse Zusatzleistungen: Unter anderem erhalten Sie als Mitarbeiter der Allianz erstklassige Konditionen für Ihre Versicherungsprodukte. Außerdem legen wir den Grundstein für Ihre Altersvorsorge.

Das Bewerberprofil.

Sie interessieren sich für den Bereich Versicherungen und Finanzdienstleistungen und streben eine Fach- oder Führungslaufbahn im Vertrieb an? Dann sind Sie bei uns richtig.

Wir suchen für unseren BA-Studiengang Versicherung mit Ausrichtung Vertrieb insbesondere Bewerber, die wissen, was sie wollen, und ihre Ziele konsequent verfolgen. Eine Fach- bzw. allgemeine Hochschulreife mit überdurchschnittlichem Abschluss setzen wir voraus. Sollten Sie bereits erste Berufserfahrungen gesammelt haben – umso besser!

Sie entsprechen diesem Profil? Dann sollten Sie sich unbedingt bei uns vorstellen! Nehmen Sie Ihre Zukunft in die Hand und bewerben Sie sich jetzt unter www.karriere.allianz.de

Wir freuen uns auf Sie!

Besonderen Wert legen wir auf Ihre persönlichen Stärken:

- Freude am Verkauf, Verhandlungsgeschick
- Interesse an Versicherungen und Finanzdienstleistungen
- Kontaktfreudigkeit, Kommunikationstalent, Kundenorientierung
- Selbstständigkeit, Kreativität, Wissensdurst
- Ziel- und Erfolgsorientierung

Kaufmann für Büromanagement.

Eine attraktive Ausbildung im Vertriebsinnen-
dienst an ausgewählten Standorten.

Die Ausbildung Kaufmann für Büromanagement führt die drei bisherigen Berufe Bürokaufmann, Kaufmann für Bürokommunikation und Fachangestellter für Bürokommunikation zu einem einzigen Beruf zusammen.

Damit entsteht eine Ausbildung, die eine „ganzheitliche, prozessorientierte Handlungskompetenz“ zum Ziel hat.

Die Ausbildungsinhalte:



Der Ausbildungsbetrieb



Bearbeitung kaufmännischer Vorgänge



Bearbeitung komplexer Büro- und
Geschäftsprozesse



Wahlqualifikationen: Personalwirtschaft,
Assistenz und Sekretariat



Organisation, Koordination und Durchführung
bürowirtschaftlicher Abläufe

Ihre Ausbildung dauert je nach Schulabschluss zweieinhalb bis drei Jahre und findet an den Lernorten Betrieb und Berufsschule statt. Die Kenntnisse aus den Themengebieten Personalwirtschaft und Assistenz/Sekretariat werden dabei durch den Ausbildungsbetrieb vermittelt.

Die Berufsausbildung wird durch eine schriftliche und eine mündliche IHK-Prüfung abgeschlossen. Die mündliche Prüfung basiert auf einem – von Ihnen selbst erarbeiteten – Report aus einer Wahlqualifikation.



Wie sieht mein Alltag im Beruf aus?

Sie führen organisatorische und kaufmännisch-verwaltende Tätigkeiten aus. So erledigen Sie beispielsweise den internen und externen Schriftverkehr, entwerfen Präsentationen, planen und überwachen Termine, bereiten Sitzungen vor und organisieren Dienstreisen. Sie unterstützen die Personaleinsatzplanung, bestellen Büromaterial und kaufen externe Dienstleistungen ein. Sie achten auf Datenschutz und Datensicherheit und führen qualitätssichernde Maßnahmen durch. Sie übernehmen ggf. auch Aufgaben im Marketing, im Veranstaltungsmanagement sowie in der Personalwirtschaft.

Wie kann ich Karriere machen?

Wenn Sie uns im Job überzeugt haben, finden wir gemeinsam den Weg, der zu Ihnen passt!



Sachbearbeiter des Geschäftsstellen-Innendienstes.

Dem Geschäftsstellen-Innendienst obliegen sämtliche Verwaltungsaufgaben in der Geschäftsstelle, wie z. B. die Vertragssachbearbeitung für die Haupt- und Generalvertreter sowie die nebenberuflichen Vertreter.



Sachbearbeiter in der zentralen Personalsachbearbeitung.

Die zentrale Personalsachbearbeitung ist im Wesentlichen verantwortlich für die Vertragsbearbeitung der Außendienstangestellten aller Geschäftsstellen des gesamten Vertriebsgebietes.



Büroleiter der Geschäftsstelle.

Der Büroleiter der Geschäftsstelle führt den Geschäftsstellen-Innendienst und stellt den betriebsorganisatorisch sowie technisch reibungslosen Verwaltungsablauf in der Geschäftsstelle sicher. Er unterstützt den Geschäftsstellenleiter bei Maßnahmen zur Zielerreichung, bei der Vertriebs- und Personalplanung sowie beim Kosten-Controlling. Darüber hinaus fördert er die Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst.

Was sollte ich mitbringen?

Was wir erwarten:



Guter Schulabschluss:

- (Fach-)Abitur
- Mittlere Reife



Sehr gute Ausdrucksfähigkeit in Wort und Schrift



Gute Englischkenntnisse



Schnelle Auffassungsgabe



Kommunikations- und Organisationstalent



Selbstständigkeit



Teamfähigkeit und Serviceorientierung



Flexibilität und Belastbarkeit



Sorgfalt und Zuverlässigkeit



Interesse an moderner IT- und Kommunikationstechnik



Und jetzt zur Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG.

Die Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG ist der starke Vertriebsarm der Allianz Deutschland AG, und mit selbstständigen Agenturen sind wir flächendeckend in Deutschland präsent. Allein in Deutschland beraten, betreuen und versorgen wir über 19 Millionen Privat- und Geschäftskunden mit unseren Versicherungs- und Finanzdienstleistungsprodukten.

Wir haben das klare Ziel, mit exzellenten Mitarbeitern, einem erstklassigen Geschäftsergebnis und der erforderlichen Finanzkraft der Partner der Wahl zu sein. Werden Sie Teil dieser Gemeinschaft!

Wir geben Sicherheit. Mit Versicherung, Vorsorge und Vermögensaufbau.

Ob zu Hause, im Straßenverkehr oder beim Sport: Jeder Mensch ist täglich vielen Risiken ausgesetzt. Bei Sach- oder Personenschäden können die daraus entstehenden Kosten existenzbedrohend sein. Wir sichern unsere Kunden gegen die finanziellen Folgen von Unfällen oder Krankheiten ab und geben ihnen die Gewissheit, im Schadenfall auf den kompetenten Rat und die schnelle Hilfe eines starken Partners zählen zu können.

Bei immer weiter sinkenden staatlichen Versorgungsleistungen ist der Rat unserer Vermittler zu den Themen Kranken- und Lebensversicherung sowie Altersvorsorge besonders gefragt. Dabei geht es um Entscheidungen fürs Leben. Und solche langfristigen Entscheidungen setzen vor allem das Vertrauen des Kunden in den Versicherer voraus. Der Name Allianz strahlt dieses Vertrauen aus. Auch deshalb sind wir im Zukunftsmarkt Private Vorsorge der Marktführer in Deutschland.

Der Bereich Vermögensmanagement ist unser drittes Kerngeschäft. Unsere Vertriebsstrategie setzt auf Versicherungs- und Finanzanlagenkompetenz aus einer Hand. Wir bieten nahezu die gesamte Produktpalette zu Versicherung, Vorsorge und Asset Management an.

1

Karrietipp:

Wir sind Marktführer - das gibt mir das nötige Selbstbewusstsein im Gespräch mit dem Kunden.

Anika Schröder,
ehemalige Auszubildende zur
Kauffrau für Versicherungen und Finanzen



Welcher Beruf passt zu mir?

Für Ihre Ausbildung und Karriere bei der Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG steht Ihnen eine Welt voller Chancen und Möglichkeiten offen. Dank unserer Größe, Dynamik und Kontinuität bieten wir Ihnen vielseitige Perspektiven und Sicherheit für Ihren beruflichen Werdegang. Als Marktführer stellen wir höchste Ansprüche in puncto Kundenzufriedenheit und Beratungsqualität. Unser Fokus richtet sich auf eine persönliche, bedarfsgerechte und professionelle Beratung. Unseren Kunden bieten wir höchste Qualität. Und Ihnen ermöglichen wir es, Ihre Leidenschaft für den Vertrieb optimal umzusetzen.

Gerade zu Beginn des Berufslebens kommt auch die große Zeit der Fragen, auf die man nur selten die passenden Antworten parat hat. Finden Sie heraus, welche Stärken Sie haben, welche Tätigkeiten Ihnen liegen und welches Berufsbild zu Ihnen passt – vollkommen kostenfrei.

Der Allianz Job-Matcher.

Hier finden Sie weitere Informationen zum Job-Matcher und können den Test direkt starten.

QR-Code zum Test:



Link zum Test:

<https://karriere.allianz.de/matcher-schueler>

Ihre Perspektiven auf einen Blick.

1

Ihr Arbeitgeber

Die Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG ist Deutschlands Versicherer Nummer Eins.

2

Ihre Ausbildung

Unsere praxisnahen Ausbildungen bereiten Sie gezielt auf Ihre späteren Aufgaben vor und fördern Ihre Selbstständigkeit.

3

Ihr Berufsalltag

Durch die anspruchsvollen Aufgaben und vielfältigen Kunden ist Ihr Alltag alles andere als alltäglich.

4

Ihre Perspektiven

Nach Ihrer Ausbildung stehen Ihnen viele Wege offen. Finden Sie heraus, welcher zu Ihnen passt!

A photograph of two women in a modern office environment. One woman with long blonde hair is smiling and looking towards the other woman, who has dark hair and is looking down at a smartphone. They are standing near a wooden table. The background shows a large window with a geometric pattern.

Lernen wir uns kennen?

Haben Sie Lust auf Zukunft?

Ihre Bewerbung richten Sie bitte an einen Ansprechpartner in Ihrer Wunschregion. Mehr dazu erfahren Sie unter:

 www.kundenbegeisterer-gesucht.de
www.karriere.allianz.de

Also zögern Sie nicht, sondern lassen Sie uns über Ihre mögliche Zukunft bei der Allianz sprechen.

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen.

Impressum

Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG

Fachbereich People Management

Abteilung Personalrecruiting

www.karriere.allianz.de

www.kundenbegeisterer-gesucht.de

www.facebook.com/allianzkarriere