



KUNDENBETREUER/-IN

FÜR ALLE, DIE SICH TRAUEN

DIE WELT MIT DEN AUGEN UNSERER KUNDEN ZU SEHEN. INNOVATIV ZU BERATEN. KUNDENBEDÜRFNISSE ÜBER ALLES ZU STELLEN.

Kundenbetreuer, **hier ist Ihr Zuhause!**

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

Allianz 

Willkommen bei der Nummer Eins.

Sie erwarten mehr vom Leben – und mehr von Ihrer beruflichen Zukunft? Sie wünschen sich ein Maximum an Abwechslung, Vielseitigkeit und anspruchsvollen Herausforderungen? Sie freuen sich auf vielfältige Aufgaben und attraktive Verdienstmöglichkeiten? Sie stehen anderen gerne mit Rat und Tat zur Seite? Und Sie suchen eine Aufgabe, der Sie mit Stolz und Begeisterung nachgehen können?

Dann starten Sie nicht irgendwo, sondern aus der Poleposition! Entdecken Sie die vielfältigen beruflichen Perspektiven als Kundenbetreuer in einer Allianz Agentur – und nutzen Sie den starken Rückenwind der Allianz, der Nummer Eins in Deutschland.



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



Inhalt

- 2 Vorwort.
Willkommen bei der Nummer Eins.
- 4 Warum zur Allianz?
Zukunft für Anspruchsvolle.
- 8 Wer passt zur Allianz?
Bahn frei für Ihre Begeisterung.
- 10 Ihre Ausbildung.
Freude am Erfolg – in Theorie und Praxis.
- 12 Ihre Perspektiven. **Die Allianz: ein Name und jede Menge Möglichkeiten.**
- 14 Zusammenfassung.
Ihre Chancen auf einen Blick.
- 15 Ihre Bewerbung.
Jetzt sind Sie gefragt!

Zukunft für Anspruchsvolle.

Der Job als Kundenbetreuer in einer Allianz Agentur bietet Ihnen nicht nur einen abwechslungsreichen, vielseitigen und anspruchsvollen Karriereestieg, sondern auch die Sicherheit und die Zukunftsstärke des Marktführers.

Mehr erleben.

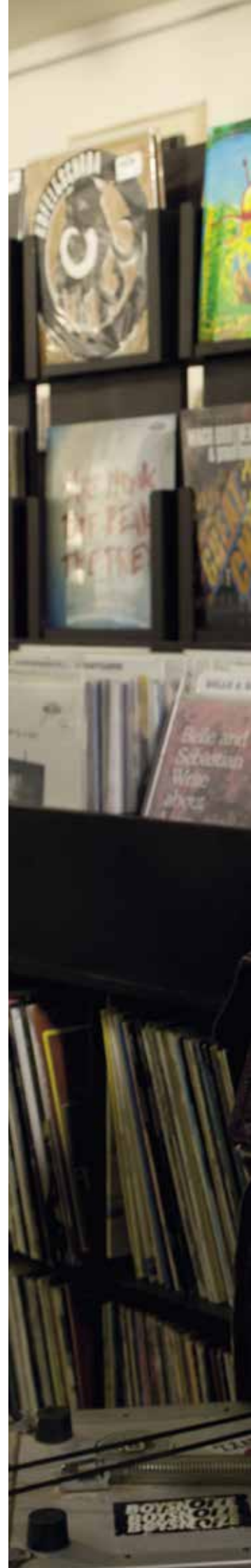
Kein Tag wie der andere! Ob Privates, Geschäftliches, Familie, Ausbildung, Beruf, Freizeit, Mobilität, Wohnen, Alter, Gesundheit ... Die Anforderungen an Sie sind so **abwechslungsreich und vielfältig** wie das Leben selbst. Und die Fragen, Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Kunden sind so verschieden und individuell wie die Lebensumstände jedes Einzelnen. Wenn das keine Herausforderung ist!

Mehr erreichen.

Leistung, die sich wirklich lohnt: Als Kundenbetreuer in einer Allianz Agentur dürfen Sie mit hervorragenden und zugleich sicheren **Verdienstmöglichkeiten** rechnen. Außerdem erwarten Sie zahlreiche Prämienevents und lukrative Bonusausschreibungen.

Sich stetig weiterzuentwickeln ist die wichtigste Voraussetzung für den dauerhaften Erfolg. Mit ihrem vorbildlichen Angebot an Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten wird die **Allianz Außendienst Akademie** Sie dabei intensiv unterstützen.

Wer noch mehr will – und dabei über die entsprechende Eignung verfügt –, dem bieten sich hervorragende Perspektiven, im Vertrieb der Allianz voranzukommen. So eröffnen sich Ihnen bei mehrjährigen herausragenden Leistungen vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten in der Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG.



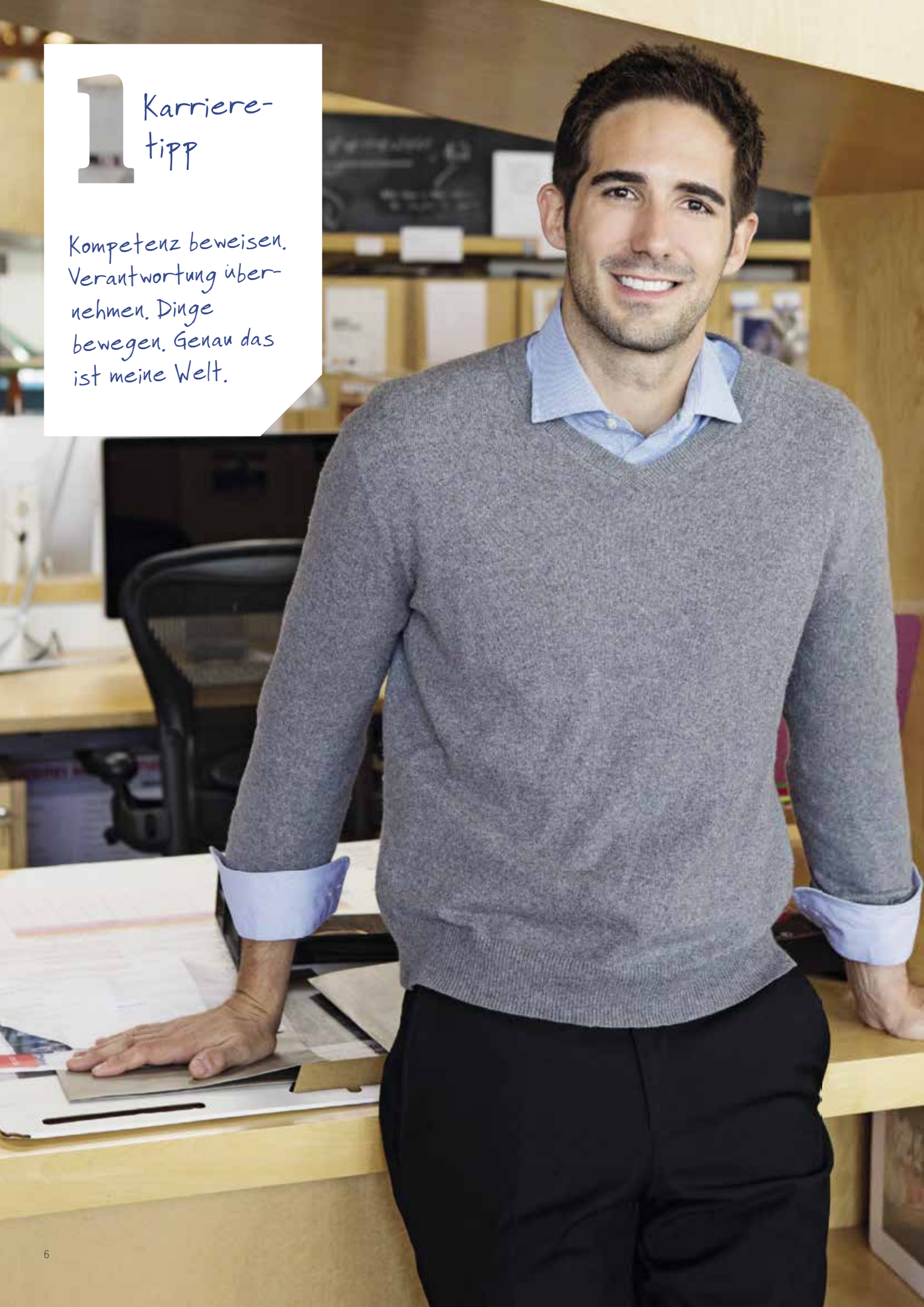
1

*Typisch Allianz:
exzellente Erfolgs-
aussichten - und
ein fairer, vertrau-
ensvoller Umgang
miteinander.*



1 Karriere- tipp

Kompetenz beweisen.
Verantwortung über-
nehmen. Dinge
bewegen. Genau das
ist meine Welt.



Mehr verantworten.

Ihre Aufgaben als Kundenbetreuer sind nicht nur besonders vielseitig, sondern auch **besonders anspruchsvoll**. Schließlich stehen Sie Ihren Kunden oftmals bei weitreichenden Entscheidungen und tiefgreifenden Ereignissen als verlässlicher Partner zur Seite. Dies erfordert ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein. Und das wird durch wesentlich mehr belohnt als „nur“ durch ein gutes Gehalt.

Mehr bewegen.

Kundenbetreuung in einer Allianz Agentur bedeutet wesentlich mehr als den erfolgreichen Verkauf von Versicherungs- oder Finanzprodukten. Denn im Rahmen Ihrer Ausbildung lernen Sie, die richtigen Fragen zu stellen, Ihren Kunden offen zuzuhören und deren Bedarfssituation ganzheitlich zu betrachten. Mit diesem **umfassenden Beratungsansatz** sind Sie in der Lage, fundierte Lösungen für (fast) alle Lebenslagen zu bieten. So schaffen Sie die Voraussetzung für die langfristige Zufriedenheit Ihrer Kunden – und für Ihren eigenen nachhaltigen Erfolg.

Die Allianz: mehr als eine starke Marke.



Seit 1890 behauptet sich die Allianz erfolgreich am Markt. Eine Erfolgsgeschichte, die geprägt ist von Solidität, Beständigkeit und Verlässlichkeit.



Durch innovative Strategien setzt die Allianz branchenweit immer wieder neue Maßstäbe.



Die Allianz ist Marktführer in Deutschland und einer der weltweit größten Finanzdienstleister.



Die Allianz legt großen Wert auf eine partnerschaftliche Unternehmenskultur und den respektvollen Umgang miteinander.

Bahn frei für Ihre Begeisterung.

Sie wollen so schnell wie möglich durchstarten und zeigen, was in Ihnen steckt? Dann nichts wie los!

Hervorragend: Ihre Lust auf Leistung.

Ihr Start in einer Allianz Agentur eröffnet Ihnen viele Wege – und ebenso viele Wege führen zu uns. Sind Sie (Fach-)Hochschulabsolvent? Haben Sie (Fach-)Abitur oder einen Realschulabschluss und bereits eine abgeschlossene Berufsausbildung – idealerweise im kaufmännischen Bereich? Oder sind Sie bereits ausgebildeter Versicherungsfachmann oder Versicherungskaufmann? Dann bringen Sie in jedem Fall hervorragende Voraussetzungen für Ihren Start bei uns mit. Worauf wir darüber hinaus größten Wert legen: Ihre Leistungsbereitschaft, Ihre Zielstrebigkeit und Ihre Freude am Erfolg.

Noch viel besser: Ihr Spaß am Kommunizieren.

Andere Menschen verstehen. Andere Menschen beraten. Anderen Menschen weiterhelfen. In einer Allianz Vertretung haben Sie es in erster Linie mit Menschen zu tun. Deshalb ist es sehr wichtig, dass Sie gerne auf andere zugehen, kontaktfreudig und kommunikationsstark sind. Eine etwas freiere Zeiteinteilung gehört dabei ebenfalls dazu – zum Beispiel, wenn Sie abends noch einen Besuch beim Kunden zu Hause machen.

Absolut perfekt: Ihre Fähigkeit, zu begeistern.

Nur wer sich selbst begeistern kann, wird auch andere begeistern. Deshalb ist Ihre mit Abstand wichtigste Qualifikation Ihre Begeisterungsfähigkeit. Wenn Sie Persönlichkeit beweisen, wenn Sie Überzeugungskraft besitzen, wenn Sie zielorientiert denken und handeln – dann legen Sie los und lassen Sie den Funken überspringen!



Ihr Gehalt:

Chancen ohne Grenzen – und ohne jedes Risiko.

Als Kundenbetreuer in einer Allianz Agentur genießen Sie beides: die Sicherheiten eines festen Gehalts – und die Chancen einer leistungsbezogenen Vergütung. Wie das funktioniert? Ganz einfach: Über Ihr Festgehalt hinaus bekommen Sie einen variablen Gehaltsteil, den Sie durch Ihren Erfolg selbst gestalten. Eine Maximalbegrenzung nach oben gibt es dabei nicht: Die Höhe Ihres variablen Verdiensteils liegt ganz allein in Ihrer Hand! Im ersten Jahr Ihrer Tätigkeit – während Ihrer Ausbildung – sind Ihre Bezüge zum allergrößten Teil abgesichert. Auch die Kosten der Ausbildungsmaßnahmen werden in vollem Umfang übernommen.



Ihr Profil:

Abschluss und Ausbildung:

Branchenfremde

- (Fach-)Hochschulabschluss *oder*
- eine abgeschlossene Berufsausbildung, idealerweise im kaufmännischen Bereich

Branchenkennner

- Ausbildung als Versicherungskaufmann *oder*
- Versicherungsfachmann (IHK)

Berufserfahrung:

Branchenfremde

ggf. bereits Erfahrung im Vertrieb

Branchenkennner

bereits Erfahrung im Vertrieb von Versicherungen

Eigenschaften:

- Offenes, freundliches, kommunikatives Wesen
- Vertrauenswürdige Ausstrahlung
- Rasche Auffassungsgabe
- Begeisterungsfähigkeit
- Zielorientiertes Denken und Handeln
- Fähigkeit zur Eigenmotivation
- Und nicht zuletzt: Spaß am Verkaufen

Weitere Voraussetzungen:

Sie sollten in jedem Fall einen Führerschein Klasse B besitzen.



Freude am Erfolg – in Theorie und Praxis.

Schnell und sicher ans Ziel: mit der perfekten Mischung aus praxisorientiertem Lernen und praktischer Erfahrung.

Sie können sich selbst schon richtig gut als Kundenbetreuer in einer Allianz Agentur vorstellen? Aber Sie haben noch keine Ahnung, wie Sie sich das fachliche Rüstzeug dazu aneignen sollen? Keine Sorge: Die Allianz Außendienst Akademie setzt branchenweit Maßstäbe durch ihr vorbildliches Ausbildungskonzept. Schritt für Schritt machen wir Sie fit für Ihren Weg zum Erfolg.

Neues lernen ...

Besonders interessant an der Allianz Vertriebsausbildung: **Theoretisches Know-how** und **praktische Anwendung** sind hier ganz eng miteinander verzahnt. Denn einerseits besuchen Sie die Präsenzseminare der Allianz Außendienst Akademie und lernen dort alles, was Sie rund um den erfolgreichen Verkauf der verschiedenen Allianz Produkte wissen müssen.

Andererseits wechseln sich diese Seminarblöcke laufend mit Praxisphasen in Ihrer Agentur ab. So können Sie das Gelernte jeweils unmittelbar in Ihrer beruflichen Praxis anwenden.



Die Allianz Vertriebseinarbeitung.

Sie haben Ihre Ausbildung zum Versicherungskaufmann bzw. Versicherungsfachmann bereits absolviert? Und vielleicht verfügen Sie schon über erste berufliche Erfahrungen als Kundenbetreuer oder Versicherungsberater? Herzlich willkommen! In nur 3 Monaten machen wir Sie mit unseren Produkten, dem Allianz Beratungsansatz und unserer Technik vertraut – und damit fit für Ihre Karriere beim Marktführer.

... und sofort anwenden.

Und die beste Nachricht für alle, die so schnell wie möglich loslegen wollen: Bereits nach 9 und 12 Monaten legen Sie die IHK-Sachkundeprüfungen ab. Danach sind es noch einmal etwa 12 Monate und Sie sind endgültig fit, um als fertig ausgebildeter Kundenbetreuer so richtig durchzu-starten.

Die Allianz Vertriebsausbildung (AVA) im Überblick.

Aus- bildung

1.–6.
Monat:

- Basiswissen in den Bereichen Versicherung, Vorsorge, Vermögen, Bank
- Verkaufstraining

7.–12.
Monat:

- Vertiefen der Kenntnisse im Privatkundengeschäft
- Verkaufstraining
- Vorbereitung auf die IHK-Prüfungen
- IHK-Prüfungen

13.–15.
Monat:

- Aufbau-seminare Verkauf

16.–17.
Monat:

- Intensivierung Verkaufsschulung

18.–24.
Monat:

- Grundlagen Firmengeschäft
- Zertifikat der Allianz Außendienst Akademie

Praxis

Von Anfang an wenden Sie Ihr neu erworbenes Wissen in Ihrer Agentur an. Und so schnell wie möglich werden Sie Aufgaben auch eigenverantwortlich übernehmen.

Ihr Agenturleiter, Ihr Leiter Verkaufsqualifizierung und viele andere mehr werden Ihnen während der gesamten Ausbildungszeit zur Seite stehen und Sie mit Rat und Tat unterstützen.

Nichts liegt näher als Ihre Zukunft im Zeichen der Allianz:

Sie sind familiär gebunden? Kein Problem! Aufgrund des dichten Netzes von Allianz Agenturen finden Sie mit Sicherheit einen Arbeitsplatz ganz in Ihrer Nähe. Auch die Allianz Außendienst Akademie verfügt deutschlandweit über verschiedene Standorte. Der Reiseaufwand im Laufe Ihrer Ausbildung hält sich also in sehr engen Grenzen. Zusätzlich zu Ihrem vollen Gehalt während der Ausbildungsphase werden Ihnen übrigens auch Reisekosten, Verpflegung und Unterkunft während der Präsenzseminare erstattet.

Die Allianz: ein Name und jede Menge Möglichkeiten.

Ob als selbstständiger Unternehmer, als kompetenter Produktspezialist oder als Führungskraft: Die Allianz eröffnet Ihnen die unterschiedlichsten Wege, um Ihre Fähigkeiten und Talente optimal zu entfalten.



Als Unternehmer: Zukunft gestalten in eigener Regie.

Sie träumen davon, Ihr eigener Chef zu sein? Dann sollten Sie über eine Karriere als Unternehmer mit **eigener Allianz Agentur** nachdenken. Die Voraussetzungen für diesen Königsweg in Ihrer beruflichen Weiterentwicklung sind konstant herausragende Leistungen über mehrere Jahre hinweg und ein Engagement, das deutlich über das normale Maß hinausgeht.

Auf der soliden Grundlage eines bestehenden Kundenstamms haben Sie die Chance, Ihre Kundenbeziehungen intensiv zu pflegen und viele neue Kunden dazuzugewinnen. Der große Pluspunkt dabei: Als Allianz Vertreter sind Sie zwar selbstständig, aber nicht allein! Denn die Allianz unterstützt Sie technisch, organisatorisch, durch kontinuierliche Weiterbildung und eine umfassende persönliche Betreuung.



Im Vertrieb der Allianz: vielfältige Chancen nutzen.

Alternativ zu Ihrer Karriere als Unternehmer können Sie unter bestimmten Voraussetzungen auch weitere anspruchsvolle Aufgaben im Vertrieb der Allianz übernehmen.



1 Karrieretipp

Wer Leistung zeigt und Persönlichkeit beweist, bekommt hier seine Chance. Garantiert.

Beispiele:



Leiter Verkaufsregion

Sie leiten ein Team aus ca. 20 Nebenberufsvertretern. Fachwissen, Verhandlungsgeschick, Ihre außergewöhnliche Fähigkeit zu motivieren und ein gutes Gespür für partnerschaftliche Zusammenarbeit werden Sie auf diesem Weg ganz weit nach vorn bringen. Ihr doppelter Vorteil dabei: Einerseits beziehen Sie ein Grundgehalt, andererseits profitieren Sie leistungsbezogen von jedem Abschluss, den Ihre Nebenberufsvertreter vermitteln.



Produktspezialist

Hier konzentrieren Sie sich auf bestimmte Fachbereiche und sind dann gefragt, wenn es darum geht, komplexe Aufgaben zu lösen und Kunden besonders qualifiziert zu beraten. Auch Ihren Kollegen stehen Sie bei Fachfragen mit Rat und Tat zur Seite.



Führungskraft

Bei unseren Führungskräften setzen wir besonders auf Partnerschaft, Verständnis und klare Zielsetzungen. Schließlich bedeutet Menschen zu führen vor allem, Menschen zu überzeugen. Im Allianz Außendienst können Sie auf vielfältige Weise Verantwortung übernehmen: etwa als Vertreterbereichsleiter, als Leiter Organisationsgebiet oder – in einem nächsten Schritt – sogar als Geschäftsstellenleiter.

Ihre Chancen auf einen Blick.

1

Ihr Arbeitgeber

Die Allianz Agenturen vertreten Deutschlands Versicherer Nummer Eins. Für Sie als Kundenbetreuer ist das eine glänzende Startposition.

2

Ihre Ausbildung

Intensiv, umfassend und hundertprozentig praxisorientiert: Die Ausbildung der Allianz Außendienst Akademie bringt Sie Schritt für Schritt ans Ziel.

3

Ihr Berufs„alltag“

Ihr Alltag als Kundenbetreuer ist alles andere als alltäglich. Denn jeder Tag ist geprägt von Abwechslungsreichtum, Vielseitigkeit und Verantwortung.

4

Ihre Perspektiven

Sie profitieren von hervorragenden Verdienstmöglichkeiten und – bei entsprechender Eignung – von vielfältigen Entwicklungsperspektiven.



Jetzt sind Sie gefragt!

Sind Sie begeistert von der Idee, starke Karriereperspektiven mit jeder Menge Abwechslungsreichtum, Anspruch und Verantwortung zu verbinden? Dann begeistern Sie auch uns: von Ihrer Persönlichkeit, Ihren Fähigkeiten und Ihren Talenten.

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



www.kundenbegeisterer-gesucht.de

www.karriere.allianz.de

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Impressum

Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG

Fachbereich Vertriebsmarketing
und Talentmanagement

Referat Recruiting

www.karriere.allianz.de

www.kundenbegeisterer-gesucht.de

www.facebook.com/allianzkarriere