



MITARBEITER/-IN IM ZWEITBERUF

FÜR ALLE, DIE SICH TRAUEN

IHRE LEIDENSCHAFT ZUM NEBENBERUF
ZU MACHEN. IHREM TATENDRANG
NEUE FREIRÄUME ZU GEBEN. KUNDEN
ZU BEGEISTERN.

Mitarbeiter im Zweitberuf, **hier ist Ihr Zuhause!**

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

Allianz 

Für alle, die gern mehr aus ihren Chancen machen.

Sie haben gern mit Menschen zu tun und sind in Ihrem Umfeld hervorragend vernetzt? Sie möchten dieses Netzwerk nutzen und suchen eine attraktive Möglichkeit, um Ihre finanziellen Spielräume zu erweitern? Sie sind aufgeschlossen für Themen rund um Versicherung, Vorsorge und Vermögen?

Dann sollten Sie jetzt unbedingt weiterlesen. Denn mit einer nebenberuflichen Tätigkeit bei der Allianz üben Sie eine ebenso anspruchsvolle wie abwechslungsreiche Tätigkeit aus, in der Sie anderen Menschen wirklich weiterhelfen können. Dabei profitieren Sie zum einen von attraktiven zusätzlichen Verdienstchancen, zum anderen von einem Höchstmaß an Freiheit und Flexibilität. Und vielleicht wird aus diesem zweiten Standbein später sogar Ihr Hauptberuf.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann dürfen wir Sie beim Marktführer begrüßen: Herzlich willkommen bei der Allianz!



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



Inhalt

- 3 Vorwort.
Für alle, die gern mehr aus ihren Chancen machen.
- 4 Warum zur Allianz?
Erfolgreich sein – beweglich bleiben.
- 7 Worin besteht meine Tätigkeit?
Werden Sie das Gesicht der Allianz vor Ort.
- 8 Bin ich wirklich geeignet?
Netzwerker willkommen!
- 10 Wie unterstützt mich die Allianz?
Seite an Seite mit verlässlichen Partnern.
- 12 Welche Perspektiven gibt es?
Die Allianz – das Haus der offenen Türen.
- 14 Zusammenfassung.
Ihre Chancen auf einen Blick.
- 15 Ihre Bewerbung.
Jetzt handeln – und sich neue Freiräume eröffnen.

Erfolgreich sein – beweglich bleiben.

In Ihrem Nebenjob bei der Allianz erwarten Sie attraktive Verdienstchancen, eine abwechslungsreiche Tätigkeit und ein hohes Maß an Flexibilität.

Mehr Möglichkeiten.

Versicherung, Vorsorge, Vermögen: Jeder Mensch hat in dieser Hinsicht andere Vorstellungen, Wünsche und Bedürfnisse. Doch mit ihrer umfassenden Produktpalette und vielen innovativen, kundenorientierten Lösungen hat die Allianz hier immer die passende Antwort – für jeden und in jeder Lebenslage.

Was bedeutet das für Sie? Ganz einfach: Durch eine nebenberufliche Tätigkeit bei der Allianz bieten sich Ihnen jede Menge Möglichkeiten, anderen Menschen mit Rat und Tat weiterzuhelfen – und damit jede Menge Chancen, nebenher ein **zusätzliches Einkommen zu erzielen**.

Mehr Flexibilität.

Wer sein Budget aufbessern möchte, braucht vor allem eines: sehr viel Spielraum und Bewegungsfreiheit, um den Alltag perfekt zu organisieren und sich trotz Nebentätigkeit ein hohes Maß an Lebensqualität zu sichern.

Ihr Nebenjob bei der Allianz bietet Ihnen hier die optimalen Voraussetzungen. Denn mit einem **hohen Maß an Flexibilität** können Sie Ihre Zeit weitgehend frei einteilen.

Mehr Abwechslung.

Von A wie Altersvorsorge bis Z wie Zahnzusatzversicherung: Es gibt zahllose Fragestellungen, in denen Sie andere Menschen mit einer Lösung der Allianz entscheidend unterstützen können. Freuen Sie sich also auf eine richtig **abwechslungsreiche, vielseitige und anspruchsvolle Nebentätigkeit!**



1 Karriere- tipp

Vertrauen ist in
meinem Nebenjob das
A und O. Schließlich bin
ich mit vielen Kunden
auch befreundet.



Mehr Unterstützung.

Machen Sie Ihr eigenes Netzwerk vor Ort zum Teil eines weitaus größeren Netzwerks: Ihr zuständiger Allianz Fachmann, kompetente Spezialisten in Ihrer Nähe – z. B. für Lösungen zur Altersvorsorge – und erfahrene Kollegen unterstützen Sie nach Kräften bei Ihrer Tätigkeit.

Die Allianz: mehr als eine starke Marke.



Sicher:

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



Zukunftsstark:

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



Führend:

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



Partnerschaftlich:

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

1 Karrieretipp

Ich kenne die Menschen hier. Ich weiß, wen wo der Schuh drückt. Und sehr oft kann ich auch weiterhelfen.



Werden Sie das Gesicht der Allianz vor Ort.

Hier: ein Mensch aus Ihrem Umfeld mit seinen Wünschen und Bedürfnissen. Dort: die Fachkraft der Allianz mit der optimalen Lösung. Und in der Mitte: Sie, der beide Seiten zum Vorteil aller zusammenbringt.

Im Rahmen Ihrer Tätigkeit bei der Allianz sind Sie ein **Vermittler im besten Sinne des Wortes**. Denn einerseits kennen Sie die Menschen in Ihrem Umfeld und deren Bedürfnisse genau – und andererseits wissen Sie, welche Lösungsmöglichkeiten die Allianz für diese Menschen bietet.

Als **kommunikationsfreudiger Netzwerker** ermitteln Sie im Vorfeld den möglichen Bedarf und vermitteln den Kontakt zu Ihrem zuständigen Allianz Fachmann. Das eigentliche Beratungsgespräch führen Sie gemeinsam mit ihm – oder er übernimmt diese Aufgabe für Sie. Denn bei Fragen zur Altersvorsorge etwa weiß er genau, welche gesetzlichen Zuschüsse für welchen Personenkreis infrage kommen. Bei entsprechender Qualifikation können Sie Ihre Kunden selbstverständlich auch eigenständig beraten.

Ihr Aufwand ist dabei denkbar gering:

- Ihr Einsatzbereich ist Ihr unmittelbares Wohn- und Lebensumfeld. Längere Anfahrtszeiten entfallen also.
- Sie benötigen keine zusätzlichen Büroräume, sondern arbeiten bequem von zu Hause aus oder vor Ort beim Kunden.
- Auch die regelmäßigen Treffen mit Ihrem zuständigen Allianz Fachmann finden in Ihrer Nähe statt.



1 Karriere- tipp

Die Menschen in
meinem Umfeld wis-
sen, dass sie sich
auf mich verlassen
können.



Netzwerker willkommen!

Ihre fachlichen Kenntnisse eignen Sie sich Schritt für Schritt an. Zwei Voraussetzungen sollten Sie jedoch auf jeden Fall mitbringen: Ihre Kontaktfreudigkeit und Ihren Spaß am Umgang mit Menschen.

Testen Sie sich selbst.

Bevor Sie weiterlesen: Der folgende kleine Selbsttest kann Ihnen bereits mit hoher Wahrscheinlichkeit verraten, ob Sie für die nebenberufliche Tätigkeit bei der Allianz geeignet sind.

Fragen Sie sich einfach, was Sie selbst von jemandem erwarten, der Ihnen eine seriöse Versicherungsberatung vermitteln soll. Notieren Sie sich die wichtigsten Eigenschaften. Und fragen Sie sich nun, ob diese Kriterien auch auf Sie persönlich zutreffen. Wenn ja, dann ist alles Weitere für Sie ein Kinderspiel.

Sofort loslegen!

Sie benötigen keine besondere Beraterqualifikation. Eine spezielle Ausbildung oder die IHK-Sachkundeprüfung sind nicht erforderlich. Sie können also sofort damit beginnen, den möglichen Bedarf in Ihrem Umfeld zu ermitteln und dann gemeinsam mit Ihrem Allianz Fachmann oder einem Spezialisten potenzielle Kunden von den Lösungen der Allianz zu begeistern.

Ihr Profil:

Im Folgenden sehen Sie, was Sie für Ihren Nebenjob bei der Allianz mitbringen sollten:

- Vielfältige Kontakte und intensive Vernetzung in Ihrem Umfeld – z. B. auch durch Ihre beruflichen Verbindungen
- Interesse an Produkten der Finanzdienstleistungsbranche
- Offenes, freundliches und kommunikatives Wesen
- Vertrauenswürdige Ausstrahlung
- Rasche Auffassungsgabe
- Fähigkeit zur Eigenmotivation

Unser Tipp: Flexibler (Wieder-)Einstieg ins Berufsleben.



Sie möchten (wieder) ins Berufsleben einsteigen, können oder wollen aber noch nicht von vornherein in Vollzeit arbeiten? In diesem Fall bieten wir Ihnen mit einem speziellen Weiterentwicklungsprogramm eine besonders interessante Chance.

Sie starten völlig flexibel und mit freier Zeiteinteilung in einer Nebentätigkeit. Dann ab einem

Zeitpunkt, den Sie selbst bestimmen, beginnen Sie zusätzlich Ihre Ausbildung zum Versicherungsfachmann. Diese Ausbildung besteht aus vier Phasen, deren Dauer Sie ebenso individuell gestalten können. Und am Ende starten Sie, wenn Sie möchten, richtig durch: als Vollzeit-Kundenbetreuer in einer Allianz Agentur oder als hauptberuflicher Unternehmer.



Seite an Seite mit verlässlichen Partnern.

In Ihrem Nebenjob bei der Allianz sind Sie selbstständig – aber niemals allein. Denn die Allianz unterstützt Sie mit einer ganzen Reihe wertvoller Maßnahmen.

Keine Sorge: Sie müssen nicht über das komplette Fachwissen eines Versicherungsfachmanns verfügen – und das schon gar nicht von Anfang an. Denn wir führen Sie Schritt für Schritt an Ihr Tätigkeitsfeld heran. Nach und nach werden Sie Ihre Fähigkeiten dann direkt in der beruflichen Praxis erweitern und optimieren.



Ihr Allianz Fachmann ...

... ist dabei Ihr zentraler Ansprechpartner. Er steht Ihnen bei allen Fragen mit Rat und Tat zur Seite. Regelmäßige Treffen dienen der Schulung, der Information und dem persönlichen Austausch zwischen ihm, Ihnen und Ihren Kollegen.



Die Allianz Außendienst Akademie ...

... bietet Ihnen die Möglichkeit, sich gezielt weiterzubilden. Sollte dies für Sie infrage kommen, eignen Sie sich Ihr Wissen auf der Basis moderner E-Learning-Methoden bequem zu Hause an. Dabei bestimmen Sie selbst, wie viel, wie intensiv und wie schnell Sie lernen möchten.



Die Technik der Allianz ...

... unterstützt Sie dabei, Ihre Kunden kompetent zu informieren. Gegebenenfalls können Sie ihnen z. B. mithilfe eines Laptops und der dazugehörigen Software – bei entsprechend angeeigneten Kenntnissen – vor Ort individuelle Angebote erstellen.

1 Karriere- tipp

Jeder Mensch ist anders. Und jeder hat andere Fragen. Das finde ich so spannend an meinem Nebenjob.



Die Allianz – das Haus der offenen Türen.

Vielleicht haben Sie sogar so viel Freude an Ihrer Nebentätigkeit, dass Sie diese zu Ihrem Hauptberuf machen möchten. In diesem Fall stehen Ihnen bei entsprechender Eignung viele Türen offen.

Es kann sein, dass Sie bei der Allianz noch größere Entwicklungspotenziale für sich und Ihre Zukunft entdecken. Verfügen Sie dann über die entsprechenden Voraussetzungen, unterstützen wir Sie gerne und nach Kräften bei Ihrer beruflichen Weiterentwicklung.

Hier nur drei Beispiele für eine ganze Reihe von Möglichkeiten, die Ihnen bei der Allianz offenstehen:

1 Karrieretipp

Selbstständig arbeiten und dabei die volle Unterstützung meiner Ansprechpartner bei der Allianz genießen.





Kundenbetreuer in einer Allianz Agentur.

Mit viel Verständnis, hoher Kompetenz und einem ganzheitlichen Blick auf die Situation Ihrer Kunden ermitteln Sie deren Bedürfnisse und entwickeln individuelle Lösungen. Die berufsbegleitende Ausbildung zum Versicherungsfachmann übernimmt die Allianz für Sie.



Unternehmer mit eigener Allianz Agentur.

Sie verfügen über ein besonders hohes Maß an Eigenmotivation und legen großen Wert darauf, Ihre Pläne konsequent in die Tat umzusetzen? Dann eröffnet Ihnen der Schritt in die Selbstständigkeit hervorragende Chancen für eine erfolgreiche Zukunft. Als Unternehmer mit eigener Allianz Agentur übernehmen Sie einen bestehenden Kundenstamm und bauen diesen Schritt für Schritt weiter aus.



Trainee im Vertrieb.

Das Traineeprogramm Vertrieb ist das Sprungbrett für Ihre Karriere bei der Allianz. Innerhalb von drei Jahren entwickeln wir Sie zur Führungskraft.



Mitten im Leben.

Wir möchten Ihnen einen möglichst authentischen Eindruck Ihrer künftigen Tätigkeit vermitteln.

Deshalb sind die Personen, die Sie auf den Bildern dieser Broschüre sehen, keine Models, sondern Menschen, die tatsächlich in den hier vorgestellten Aufgabenbereichen tätig sind.

Ihre Chancen auf einen Blick.

1

Starke Möglichkeiten

... mit zusätzlichen Verdienstchancen in einer attraktiven Nebentätigkeit.

2

Starke Rahmenbedingungen

... durch ein hohes Maß an Abwechslungsreichtum, Flexibilität und freier Zeiteinteilung.

3

Starke Unterstützung

... die Sie Ihren Kunden geben – und die Sie von der Allianz erhalten.

4

Starke Perspektiven

... durch die vielen Möglichkeiten, sich bei der Allianz weiterzuentwickeln.



Jetzt handeln – und sich neue Freiräume eröffnen.

Begeistert von der Idee, einen attraktiven Nebenverdienst mit hoher Flexibilität und viel Abwechslungsreichtum zu verbinden?

Dann senden Sie Ihre Bewerbung jetzt an einen Ansprechpartner in Ihrer Wunschregion. Mehr darüber erfahren Sie unter:



www.kundenbegeisterer-gesucht.de

www.karriere.allianz.de

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG
Fachbereich People Management
Referat Recruiting
www.karriere.allianz.de
www.allianz-vertrieb.de
www.kundenbegeisterer-gesucht.de
www.facebook.com/allianzkarriere

ABV/PM1034Z0 (05) 3.8.17