



Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG

# Qualifizierung

Ihr Weg als  
Ein- und Umsteiger

Allianz Karriere

Allianz 

# Schreiben auch Sie Erfolgsgeschichte bei der Allianz.

Wir haben unseren Leiter der Allianz Aussendienst Akademie, Herrn Dorer, in einem Interview über die Qualifizierung von neuen Mitarbeitern, den Ablauf innerhalb der Allianz Aussendienst Akademie sowie der Verzahnung mit der Praxis befragt. Desweiteren erklärt Herr Dorer, dass der Allianz Aussendienst auch für Quereinsteiger Chancen bietet.

Lesen Sie selbst und vielleicht möchten Sie demnächst auch ihre eigene Erfolgsgeschichte bei uns schreiben.

Folgende Fragen haben wir Herrn Dorer gestellt:

- Wie läuft die Ausbildung ab?
- Ist das dann auch eine vollwertige Ausbildung, vergleichbar mit der Ausbildung direkt nach der Schule, oder nur eine Art Qualifikation?
- Was sollte ein Einsteiger/Quereinsteiger als Charaktereigenschaften/Persönlichkeit mitbringen?
- Wie werden denn die Neueinsteiger bei uns vor Ort unterstützt?
- Wie muss man sich den Verdienst als Quereinsteiger vorstellen, der diese Ausbildung beginnt?



Edwin Dorer

Gebietsleiter Allianz Außendienst Akademie Vertriebsgebiet SO  
seit 03.1981 bei der Allianz

Wir haben Herrn Dorer dazu befragt, wie die Qualifizierung von neuen Vertriebsmitarbeitern abläuft und ob sie auch auch für **Quereinsteiger** das richtige ist.

#### Wie läuft die Ausbildung ab?

Wir bilden unsere Kandidaten 24 Monate aus. In dieser Zeit finden 13 Präsenztrainings statt. Im Normalfall sind diese eine Woche lang. In der Zeit zwischen diesen Seminaren, sind die Kandidaten in Ausbildungsagenturen eingesetzt.

Die Präsenztrainings werden in einer unserer vier Ausbildungsstätten durchgeführt. Dort werden unsere Teilnehmer von zertifizierten Trainern ausgebildet. Im ersten Teil der Ausbildung geht es um eine Art Basisausbildung, die mit zwei Prüfungen vor der IHK abgeschlossen wird. Diese bestehen aus der Versicherungsfachmannprüfung und der Finanzanlagenfachmannprüfung. Sprich nach 12 Monaten haben die Kandidaten sich das Grundwissen angeeignet. Im zweiten Teil der Ausbildung qualifizieren wir sie noch zu weiteren Themen. Schwerpunkt ist das Thema Firmenkunden mit dem nötigen Fachwissen zu dieser Kundengruppe. Somit erhalten unsere Teilnehmer über zwei Jahre eine qualifizierte Ausbildung zum Privat- und Firmenkundensegment.

Am Schluss bekommen Sie in Form eines zertifizierten Planspiels noch mal eine Art Gesamtüberblick über das gesamte Versicherungsthema.

#### Die Seminare

Wir bieten ihnen dort zum einen die fachliche Ausbildung und zum anderen die kommunikativen Teile eines Beratungsgesprächs. Natürlich stellen wir den Bedarf des Kunden in den Mittelpunkt. So werden Kundenberatungsgespräche in einem „geschützten“ Rahmen in den Präsenztrainings geübt und unsere Kandidaten können dann selbstsicher den Kunden beraten.

#### Die Praxisphasen

In der Zeit, in der die Kandidaten nicht in den Präsenztrainings sind, werden sie in Ausbildungsagenturen eingesetzt. Sie können somit in der Praxis das Geübte anwenden und natürlich auch verbessern. Aber auch durch das Tagesgeschäft wird die Fachlichkeit während der Praxisphasen gestärkt. Die eventuell vorhandenen „fachlichen Lücken“ werden durch unser qualifiziertes Personal in den Agenturen, aber natürlich auch durch unsere Trainer in den Ausbildungsstätten, geschlossen.

### **Ist das dann auch eine vollwertige Ausbildung, vergleichbar mit der Ausbildung direkt nach der Schule, oder nur eine Art Qualifikation?**

Es ist ein von der IHK anerkannter Fachmannsberuf. Der Unterschied zwischen Fachmann und Kaufmann (KVF) beruht auf der Intensität der Themen. Beim KVF dringt man noch tiefer in die Fachmaterie ein. Beim Fachmann stehen die Kundenorientierung und die Kundenberatung stärker im Fokus. Für Quereinsteiger ist dies der richtige und bessere Weg, um sich für die Beratung des Kunden mit vielen Praxisphasen zu qualifizieren. Auch für eine der Zielfunktionen des Versicherungsfachmanns, die Selbstständigkeit, ist dieses Herangehen bestens geeignet.

### **Was sollte ein Einsteiger/Quereinsteiger als Charaktereigenschaften/Persönlichkeit mitbringen?**

Eine der wichtigsten Eigenschaften ist die Freude am Kundenkontakt und der Beratung von Menschen. Es ist auch wichtig, an das Ganze mit dem nötigen Engagement ranzugehen. Die Ausbildung selbst fordert von einem schon einiges ab, aber sie ist gleichzeitig auch fördernd.

Wichtig ist auch die Lernbereitschaft, denn sie ist für die persönliche Weiterentwicklung sehr wichtig. In der Ausbildung wird auch auf das Selbstlernen, nicht nur das „Berieseln lassen“ gesetzt. Lebenslanges Lernen ist gefragt. Man sollte eine gewisse Affinität zu Technik mitbringen, sprich der Umgang mit einem Laptop sollte einem nicht fremd sein. Ohne diese Technikereigenschaften geht es auch in der Versicherungsberatung von Kunden heutzutage nicht mehr.

### **Wie werden denn die Neueinsteiger bei uns vor Ort unterstützt?**

Die Kandidaten sind in einer zertifizierten Ausbildungsagentur eingesetzt, in der sie von qualifizierten Vertretern begleitet und unterstützt werden. Diese Agenturen werden von uns im Vorfeld vorbereitet, ausgebildet und zertifiziert. Wir geben Ihnen zusätzlich noch einen Mitarbeiter „an die Hand“, der ausschließlich für die neuen Mitarbeiter einer Geschäftsstelle zuständig ist und sie auch dort begleitet. Beginnend vom Ankommen bis zum Verkauf, denn gerade dies bringt ihnen als Neueinsteiger auch eine gewisse Sicherheit bei ihren ersten Gesprächen mit dem Kunden. Die Allianz hat auch eine große Anzahl an Spezialisten, die bei Beratungen mit Spezialthemen Unterstützung liefern. Somit sind Fachlichkeit und auch die Verkaufsbegleitung gesichert. Zusätzlich sind auch

die Ausbildungstrainer noch als Unterstützung da, welche unsere Kandidaten im ersten Halbjahr auch zweimal bei Kundenbesuchen begleiten.

### **Wie muss man sich den Verdienst als Quereinsteiger vorstellen, der diese Ausbildung beginnt?**

Bezahlung ist natürlich ein wichtiges Thema. Man darf diese Ausbildung nicht mit einer klassischen Ausbildung verwechseln. Unsere Ausbildung ist eine Qualifizierung „on the job“, so dass Kandidaten die bei uns die Vertriebsausbildung machen, nicht ein Azubi-Gehalt, sondern ein normales vollwertiges Angestelltengehalt erhalten.

Wir sprechen immer Interessierte und Bewerber beiderlei Geschlechts an.

Für uns zählen Ihre Qualifikationen und Stärken. Deshalb ist jeder unabhängig von sonstigen Merkmalen wie z. B. Geschlecht, Herkunft und Abstammung oder einer eventuellen Behinderung willkommen.