

Erfolgsgeschichten

Schreiben auch Sie Erfolgsgeschichte bei der Allianz.

Wir haben drei unserer Mitarbeiter/Vertreter in Interviews über ihre persönliche Erfolgsgeschichte innerhalb der Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG befragt. Warum sie in den Vertrieb gegangen sind. Welche Aufgaben umfasst die tägliche Arbeit, was macht ihnen an ihrem Beruf Spass und wo sehen sie Stärken bzw. Schwächen des Berufs.

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

Folgende Mitarbeiter/Vertreter haben wir befragt:

- Martina Schmid, Kundenbetreuerin
- Christian Michael, Leiter Verkaufsregion
- Stefan Straßer, Hauptvertreter

Allianz Karriere

Allianz 

Martina Schmid
**Kundenbetreuerin bei der
Generalvertretung Baumgärtner**



Wie sind Sie zur Allianz gekommen?

Ich war auf der Suche nach einer Teilzeitstelle. Zu der Zeit habe ich eine Stellenanzeige des Versicherungshauses Baumgärtner in der Südwest Presse gesehen und mich gleich beworben. Nach sehr offenen Gesprächen kam ich zu der Überzeugung, dass ich mich in dieser Agentur wohlfühlen werde.

Warum sind Sie ausgerechnet in den Vertrieb gegangen?

Ich wollte nicht gezielt in den Vertrieb gehen. Das hat sich so ergeben. Allerdings bin ich heute froh, dass ich im Vertrieb bin. Mir gefällt vor allem die Möglichkeit mir meinen Tag selbst einzuteilen.

Wie sind Sie eingearbeitet worden?

Meine Einarbeitung war wohl eher untypisch für die Allianz. Ich habe die Vorbereitung zur Sachkundeprüfung und die Prüfung selbst am Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) absolviert. Die Praxis und Produktdetails habe ich bei uns in der Agentur und teilweise von unseren Spezialisten gezeigt bekommen.

Wie sind Ihre Aufgaben bzw. wie sieht Ihre Tätigkeit aus?

In unserer Agentur sind die Themenbereiche auf einzelne Mitarbeiter verteilt. Ich habe die Verantwortung für Personenversicherungen der gesamten Agentur.

Wie gestaltet sich Ihr Arbeitsalltag?

Das Beste an meinem Beruf ist, dass ich meinen Arbeitsalltag frei gestalten kann. Das bedeutet, dass ich meine Termine nach meinem Tagesablauf legen kann. Nur in Ausnahmefällen fahr ich abends nochmal zum Termin, der größte Teil meiner Arbeit findet während ganz normalen Tageszeiten statt, das kann ich alles selbst steuern.

Was macht Ihnen am meisten Spass an Ihrem Job?

Dass jeder Tag anders ist. Ich habe sehr viel Abwechslung, da jeder Kunde andere Bedürfnisse hat und ich mich auf jeden Kunden individuell vorbereiten muss.

Was sagen Sie zum negativen Image der Versicherungsbranche?

So wie die Branche im Gesamten aufgestellt ist, finde ich das schlechte Image berechtigt. Ich für mich möchte es besser machen. Leider geht es bei vielen Beratern nicht um den Bedarf des Kunden, sondern um die Provision und Ausschreibungen.

Wo liegen aus Ihrer Sicht die Schwächen Ihres Berufs?

Eine Schwierigkeit für Neueinsteiger ist die leistungsorientierte Vergütung, denn dadurch kann es schnell zum ertragsorientiertem statt kundenorientiertem Verkauf kommen. Hält sich der Allianz-Vertreter an die kundenorientierte Beratung seines Kundenstammes wird er geschätzt und geachtet. Damit stellt auch das schlechte Image der Branche kein Problem mehr dar.

Was sollten Menschen mitbringen, die als Versicherungsberater arbeiten wollen?

Ehrlichkeit und Offenheit! Ehrlichkeit, um den Kunden bedarfsorientiert zu beraten und nicht seine eigenen Interessen in den Vordergrund zu stellen. Offenheit um auf die Kunden zugehen zu können.

Wie zukunftssicher ist Ihrer Meinung nach der Beruf des Versicherungsberaters?

Es wird sich langfristig die Spreu vom Weizen trennen. Es wird auch in Zukunft Vertreter neben dem Onlineverkauf übers Internet geben. Ich finde es sehr wichtig, einen persönlichen Ansprechpartner zu haben, der sich auch für meine Interessen einsetzt. Zudem hat jeder Risiken, die ein Fachmann versichern sollte. Es gibt Versicherungen, die kann ich später nur noch mit zusätzlichen Kosten umdecken, sowas wird vermieden, wenn ich gleich richtig beraten bin und nicht übers Internet selbst einen Antrag wegschicke.

Warum haben Sie sich unter zahlreichen Versicherungsunternehmen für die Allianz entschieden?

Ich bin selbst bereits seit 20 Jahren Kunde der Allianz. Da ich noch nie negative Erfahrungen gemacht habe und ich begeistert bin vom Versicherungshaus Baumgärtner, habe ich mich hauptsächlich für Herrn Baumgärtner als Chef entschieden. Die Allianz als Gesellschaft hinter dem Versicherungshaus Baumgärtner hat mir zusätzlich ein gutes Gefühl gegeben.



Christian Michael
Leiter Verkaufsregion Monheim
FD Augsburg-Nord

Wie sind Sie zur Allianz gekommen?

Nach meiner Kfz-Mechaniker Ausbildung, wollte ich etwas anderes machen. Durch einen Freund bin ich dann auf die Allianz und die Versicherungsbranche aufmerksam geworden. Nach meiner Bewerbung und ein paar Gesprächen, durfte ich dann auf der Geschäftsstelle Augsburg-Nord anfangen zu arbeiten.

Warum sind Sie ausgerechnet in den Vertrieb gegangen?

Ich wollte was mit Menschen direkt zu tun haben. Mich hat es gereizt nach meinen Leistungen und nicht nach meinem abgesessenen Stunden bezahlt zu werden. Außerdem wollte ich mehr Eigenverantwortung in meinem Arbeitsalltag besitzen.

Wie sind Sie eingearbeitet worden?

Ich wurde in einer Allianz-Agentur eingearbeitet. Währenddessen absolvierte ich auch das Allianz Ausbildungsprogramm zum Handeskkammerabschluss des Versicherungsfachmanns. Zudem hatte ich die Möglichkeit mit einem Bezirksleiter im Außendienst unterwegs zu sein und dort weiter Eindrücke zu sammeln.

Wie sind Ihre Aufgaben bzw. wie sieht Ihre Tätigkeit aus?

In meiner jetzigen Tätigkeit als LVR bin ich für die nebenberuflichen Vertreter zuständig. Ich betreue sie in fachlichen Fragen oder begleite sie bei Kundenbesuchen. Häufig bin ich aber auch allein bei den Kunden unterwegs.

Wie gestaltet sich Ihr Arbeitsalltag?

Ich gestalte meinen Arbeitsalltag selbst. Das liegt vor allem daran, da ich einen Heimarbeitsplatz habe. Dort bearbeite ich vormittags Anfragen von Kunden oder anfallende E-Mails. Ab dem Nachmittag bin ich dann bei Kunden oder nebenberuflichen Vertretern im Außendienst unterwegs.

Was macht Ihnen am meisten Spass an Ihrem Job?

Das kein Fall gleich dem anderen ist. Zudem treffe ich jeden Tag andere Menschen und jeder Tag verläuft anders, häufig auch anders als geplant. Gleichzeitig gefällt es mir, auch durch meinen früheren Beruf, Auto zu fahren, was durch die vielen Kundentermine unumgänglich ist.

Was sagen Sie zum negativen Image der Versicherungsbranche?

Es ist leider so, dass durch ein paar schwarze Schafe, welche durch Profitgier und Inkompetenz geleitet sind, die ganze Branche ein negatives Image aufgedrückt wird. Meiner Meinung nach, können langfristig betrachtet solche „Berater“ nicht erfolgreich sein. Zudem glaub ich, kann eine langjährige Zusammenarbeit nicht auf solchen falschen Beratungen aufbauen.

Was sollten Menschen mitbringen, die als Versicherungsberater arbeiten wollen?

Keine Angst vor dem Kunden zu haben. Dazu sollte auch eine gewisse Kommunikationsfreude und Offenheit gegenüber anderen Menschen vorhanden sein. Was ich auch als wichtig empfinde ist die Bereitschaft auch mal länger als acht Stunden am Tag zu arbeiten.

Wie zukunftssicher ist Ihrer Meinung nach der Beruf des Versicherungsberaters?

Versicherungen werden immer benötigt. Das Sicherheitsbedürfnis der Menschen ist sehr hoch, diese Sicherheit kann ich in manchen Fällen nur über Versicherungsprodukte hergestellt werden. Die Wichtigkeit der Versicherungen haben sich erst durch die letzten Naturkatastrophen, welche in Deutschland wüteten, herausgestellt.

Warum haben Sie sich unter zahlreichen Versicherungsunternehmen für die Allianz entschieden?

Allianz ist der Marktführer in Deutschland und kein anderes Unternehmen bietet mehr Entwicklungsmöglichkeiten. Zudem hat mich das Auftreten des Unternehmens sowie die Produktvielfalt beeindruckt.



Stefan Straßer
Hauptvertreter in Villenbach
FD Augsburg-Nord

Wie sind Sie zur Allianz gekommen?

Mein Vater war bereits über seinen Beruf mit der Allianz geschäftlich in Verbindung. Er konnte nur Positives über diese Zusammenarbeit berichten. Seine positiven Erfahrungen haben mich letztlich überzeugt, selbst zur Allianz zu gehen. Außerdem war für mich ausschlaggebend, dass Allianz Deutschlands größter Versicherer ist. Da ich den Beruf des Versicherungsvertreters schon immer spannend fand, war es natürlich mein Ziel, bei einer der größten Gesellschaften zu arbeiten.

Warum sind Sie ausgerechnet in den Vertrieb gegangen?

Der Umgang mit Menschen war schon immer meine große Stärke – mir macht es Spaß, immer neue Leute kennenzulernen. Meinen Alltag selbst organisieren und einteilen zu können, ist für mich ein weiterer Pluspunkt des Vertriebs. Klar, die erfolgsorientierte Bezahlung hat ihre Vor- und Nachteile. Für mich bedeutete dieses Modell aber immer vor allem eines: Motivation.

Wie sind Sie eingearbeitet worden?

Ich machte meine Ausbildung in drei verschiedenen Banken, die die Versicherungsprodukte der Allianz vertrieben. Währenddessen habe ich die Ausbildung zum Versicherungsfachmann absolviert.

Wie sind Ihre Aufgaben bzw. wie sieht Ihre Tätigkeit aus?

Ich bin selbständiger Versicherungsvertreter und bin seit 2010 in einer Allianz-Agentur. 2013 hab ich dann diese von meinem Vorgänger übernommen. Meine Kernaufgaben liegen in der Beratung und der Hilfestellung für meine Kunden in allen versicherungstechnischen Fragen.

Wie gestaltet sich Ihr Arbeitsalltag?

Ich bin vormittags die meiste Zeit im Büro, nehme Telefonate entgegen und bereite mich auf meine Kundentermine vor. Nachmittags bin ich im Außendienst bei meinen Kunden unterwegs. Kein Tag ist wie der andere, das gefällt mir an meinem Arbeitsalltag besonders.

Was macht Ihnen am meisten Spass an Ihrem Job?

Wie gesagt: Der Umgang mit Menschen. Das kein Kunde gleich und jeder Tag anders ist. Außerdem kann ich jeden Tag gestalten, wie ich das möchte. Diese Freiheit genieße ich sehr.

Was sagen Sie zum negativen Image der Versicherungsbranche?

Ich versuche aktiv daran zu arbeiten, dieses negative Image zu verbessern. Aus meiner Sicht ist es wichtig, sich nach den Kunden zu richten und nicht nach seinen eigenen Interessen. Auf Teufel komm raus ein Produkt verkaufen zu wollen, das nicht zum Kunden passt – das ist nicht meine Art.

Was sollten Menschen mitbringen, die als Versicherungsberater arbeiten wollen?

Spaß am Umgang mit Menschen. Keine Angst vor dem negativen Image der Versicherungsbranche. Sich mit dem Unternehmen identifizieren können.

Wie zukunftssicher ist Ihrer Meinung nach der Beruf des Versicherungsberaters?

Sehr zukunftssicher, da durch die Pflichtversicherung und immer mehr Schadenfällen (zum Beispiel in der Gebäudeversicherung oder der Haftpflichtversicherung), der Bedarf an Versicherungen nicht rückläufig sein wird.

Warum haben Sie sich unter zahlreichen Versicherungsunternehmen für die Allianz entschieden?

Aufgrund der guten Erfahrungen meines Vaters. Die Seriosität und Größe der Allianz haben mich auch positiv in meiner Entscheidung für die Allianz beeinflusst.