

Erfolgsgeschichten

Schreiben auch Sie Erfolgsgeschichte bei der Allianz.

Wir haben zwei 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:

- Martin Wastian, Generalvertreter
- Sven Döpke, Vorsorge- und Anlagespezialist

Allianz Karriere

Allianz 



Martin Wastian

Generalvertreter

**Herrsching am Ammersee
seit 10.2006 bei der Allianz**

Wie sind Sie zur Allianz gekommen?

Ein befreundeter Kundenberater, der eine Agentur in Starnberg übernehmen sollte, fragte mich, ob ich nicht Interesse hätte als Kundenberater in seiner Agentur tätig zu sein. Nach einem Bewerbungsgespräch mit dem damaligen Vertreterbereichsleiter Claus Appel stand relativ schnell fest, dass ich zum 01.10.2006 meine Ausbildung zum Versicherungsfachmann bei der Allianz beginnen würde.

Warum sind Sie ausgerechnet in den Vertrieb gegangen?

Die Arbeit mit Menschen und die tägliche neue Herausforderung hat mir schon immer Freude gemacht. Der tägliche Umgang mit immer wieder neuen Charakteren und die damit individuell auf den Kunden zugeschnittene Beratung birgt für mich die Begeisterung in der Vertriebstätigkeit.

Wie sind Sie eingearbeitet worden?

Die Ausbildung an den verschiedenen Ausbildungsstätten in Kaufbeuren, am Tatzlwurm und in Emsing brachte das nötige Fachwissen. Dies und die Möglichkeit in zwei verschiedenen Agenturen die praktische Ausbildung bei hervorragenden Vertretern zu genießen, zahlt sich heute als Generalvertreter aus.

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

Meine Aufgaben sind die umfassende und ganzheitliche Beratung meiner Kunden zu deren persönlichen Wünschen und Vorstellungen sowie eine auf deren individuelle Situation zugeschnittene Analyse ihrer Versicherungs-, und Vorsorgesituation. Dabei sehe ich die Kundenzufriedenheit an erster Stelle.

Wie gestaltet sich Ihr Arbeitsalltag?

Ein Tag im Vertrieb der Allianz ist außer den vorab vereinbarten Kundenterminen nicht planbar. Trotz der täglich wiederkehrenden Arbeitsabläufe im Büro und der damit verbundenen Vor- und Nachbereitung der Kundentermine ist kein Tag wie der Andere.

Was macht Ihnen am meisten Spass an Ihrem Job?

Der tägliche Umgang mit Menschen verschiedenster Charaktere und die damit verbundene immer wiederkehrende Herausforderung sich auf andere Menschen einzustellen sowie das Verkaufsgespräch kundenorientiert zum Abschluss zu bringen, macht mir am meisten Freude.

Was sagen Sie zum negativen Image der Versicherungsbranche?

Das ist für mich kein Thema. In jeder Branche gibt es schwarze Schafe und wird es immer geben. Durch korrektes Arbeiten und Vertrauensaufbau kann ich meinen Kunden ein positives Image der Versicherungsbranche vermitteln.

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?

Ein offenes und ehrliches Auftreten sowie den Willen zum erfolgreichen Verkaufen, sollte ein heutiger Außendienstmitarbeiter der Allianz durchaus mitbringen.

Wie zukunftssicher ist Ihrer Meinung nach der Beruf des Versicherungsberaters?

Ich denke, dass der Beruf des Versicherungsvertreters zu den zukunftssichersten gehört, wenn der Vertreter seine Kunden fair und ehrlich behandelt. Es zählt nicht alleine der einzelne Abschluss, sondern auch die kontinuierliche Betreuung des Kundenstammes und dies auch vor allem im Schadenfall.

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

Als führenderes Unternehmen der Versicherungsbranche und der Tatsache, dass meine Familie schon immer bei der Allianz versichert war, kam für mich keine andere Gesellschaft in Frage.



Sven Döpke
Vorsorge- und Anlagespezialist
FD Weilheim
seit 10.2009 bei der Allianz

Wie sind Sie zur Allianz gekommen?

Schon während meiner Schulzeit war ich auf der Suche Studium und berufliche Tätigkeit zu verbinden. Gleichzeitig wollte ich flexibel sein und heimatnah in einem großen, globalen Unternehmen arbeiten. Somit habe ich gleich den Allianz-Vertreter vor Ort gefragt, der mir sofort den Kontakt zu den Verantwortlichen hergestellt hat.

Warum sind Sie ausgerechnet in den Vertrieb gegangen?

Da ich mich an dem Umgang mit Menschen sehr erfreue, kam für mich eine Bürotätigkeit mit starren Arbeitszeiten und ohne Kundenkontakt nicht in Frage. Im Außendienst kann ich mir meine Zeiten frei einteilen und lerne jeden Tag viele neue und interessante Menschen kennen.

Wie sind Sie eingearbeitet worden?

Ich bin durch meinen Generalvertreter täglich unterstützt worden und konnte auf die Hilfe von zahlreichen Spezialisten zugreifen, die mich in Zusammenarbeit mit der Ausbildungsakademie perfekt auf den Alltag vorbereiten konnten.

Was sind Ihre Aufgaben als Vorsorge- und Anlagespezialist?

Ich betreue eine Vielzahl von Allianz-Agenturen in Fragen rund um das Thema Vorsorge und Vermögen. Neben den täglichen Agenturbesuchen nehme ich noch immer an Gesprächen mit Kunden aller Art teil.

Wie gestaltet sich Ihr Arbeitsalltag?

Ich fange morgens mit meiner Büroorganisation an. Danach besuche ich meine Agenturen und nehme je nach Bedarf an Kundengesprächen teil. Als weitere spannende Aufgabe führe ich Schulungen durch oder nehme daran teil.

Was macht Ihnen am meisten Spass an Ihrem Job?

Am meisten Freude macht mir der Umgang mit immer verschiedenen Menschen und jeden Tag andere Fragen, Aufgaben und Herausforderungen.

Was sagen Sie zum negativen Image der Versicherungsbranche?

Das Image der Versicherung leitet sich ja in erster Linie aus der Verbindung zu Schäden ab. Natürlich ist das negativ vorbelegt, zumal es auch schwarze Schafe in der Versicherungsbranche gibt. Dieses Image lässt sich in meinen Augen im Kundengespräch durch Aspekte wie Sicherheit, Abnehmen von Gefahren und Aufzeigen neuer Chancen positiv darstellen.

Wo liegen aus Ihrer Sicht die Schwächen Ihres Berufs?

Die Flexibilität auch als Angestellter z.T. sein eigener Chef zu sein finde ich sehr positiv. Ebenso ist ein Gefühl der Wertschätzung, mit Kunden sehr vertraute Themen besprechen zu dürfen. Allerdings wird man hierbei teilweise auch mit unangenehmen Themen konfrontiert.

Was sollten Menschen mitbringen, die als Versicherungsberater arbeiten wollen?

Die Bereitschaft ihren Tag flexibel zu gestalten sowie ein Interesse an Menschen mitsamt ihren Bedürfnissen. Ebenso eine Vorliebe für das Erarbeiten von Konzepten für individuelle Kundenbedürfnisse und dabei nicht auf ein starres Konzept zu beharren.

Wie zukunftssicher ist Ihrer Meinung nach der Beruf des Versicherungsberaters?

Einer der sichersten Berufe überhaupt, wenn man mit der Zeit geht. Hybride Kunden verlangen flexible und individuelle Bedürfnisse. Die Allianz gibt dazu passende Werkzeuge an die Hand, die vom Vertreter aber auch umgesetzt und genutzt werden müssen.

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

Weil die Allianz der Marktführer und das Unternehmen mit den besten Lösungen individueller Kundenbedürfnisse ist.