

Erfolgsgeschichten

Wir haben zwei unserer Mitarbeiter 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:

- Maike Rohde, Kundenberaterin
- Thomas Lederer, Kundenberater

Allianz Karriere

Allianz 

Maike Rohde

Kundenberaterin in der
Generalvertretung Berger
in Fürstenfeldbruck



Wie sind Sie zur Allianz gekommen?

Nach zehn Jahren in der Medienbranche hatte ich Lust auf einen beruflichen Neustart. Ich wollte einen Job machen, der mir ein rundum gutes Gefühl gibt. Also habe ich nochmal von vorne begonnen, die Ausbildung bei der Allianz durchgezogen und arbeite inzwischen erfolgreich als Kundenbetreuerin in einer Agentur in meinem Heimatort.

Warum sind Sie ausgerechnet in den Vertrieb gegangen?

Weil ich mir meinen Erfolg selbst erarbeiten wollte! Die Tätigkeit in einer Agentur bietet mir so viele Möglichkeiten, ich kann frei arbeiten und schätze den intensiven und guten Kontakt mit unseren Kunden.

Was sagen Sie zum negativen Image der Versicherungsbranche?

Welches negative Image? Die Allianz gibt ihren Kunden seit Jahrzehnten ein gutes Gefühl und das ist auch mein Anspruch!

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

Kurz gesagt: Kundenbetreuung. Mit allem was dazu gehört wie z.B. Servicegespräche, persönliche Beratungen, Betreuung im Schadensfall. Und ganz wichtig, zuhören!

Wie gestaltet sich Ihr Arbeitsalltag?

Ich vereinbare Kundentermine und nehme diese wahr. Zudem betreue ich unsere Kunden, die spontan in die Agentur kommen oder telefonische Fragen haben. Ich kümmere mich einfach um sämtliche Anliegen, die unsere Kunden auf dem Herzen haben.

Was macht Ihnen am meisten Spaß? an Ihrem Job?

Immer mit dem Kunden im Gespräch zu sein und gemeinsam mit ihm das Bestmögliche für seine Absicherung zu erarbeiten. Und die Zusammenarbeit mit den Kollegen in der Agentur, Ziele verfolgen und Ideen verwirklichen, das macht mir Spaß!

Wo liegen aus Ihrer Sicht die Schwächen Ihres Berufs?

Für mich hat dieser Beruf keine Schwächen. Ich habe flexible Arbeitszeiten und gestalte mir den Alltag für mich passend. Das ist toll!

Was sollten Menschen mitbringen, die als Versicherungsberater arbeiten wollen?

Sie sollten unbedingt kontaktfreudig sein. Zudem kann eine Portion Fleiß nicht schaden... und man sollte die Kunst beherrschen, sich immer wieder selbst motivieren zu können!

Thomas Lederer
Kundenberater in der Generalvertretung
Märtil in Karlshuld



Wie sind Sie zur Allianz gekommen?

Zur Allianz kam ich direkt nach meinem Studium. Nachdem mich mein langjähriger Allianzvertreter vor Ort auf die zahlreichen Möglichkeiten, die die Allianz für Absolventen bietet, aufmerksam gemacht hat, war die Entscheidung schnell klar: ich bewerbe mich bei der Allianz! Schon kurz darauf wurde ich Teil des starken Teams der Geschäftsstelle Ingolstadt.

Warum sind Sie ausgerechnet in den Vertrieb gegangen?

Das hat sich schon während meiner Schullaufbahn bzw. meines Studiums abgezeichnet. Schon immer habe ich gerne mit Menschen zusammengearbeitet und mich gesellschaftlich engagiert. Im Vertrieb komme ich nun täglich mit verschiedensten Persönlichkeiten in Kontakt und hatte schon viele interessante Begegnungen. Und das schöne dabei ist: kein Tag ist wie der andere.

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 bzw. wie sieht Ihre Tätigkeit aus?

Neben zahlreichen Schulungen und Lehrgängen absolviere ich bereits in meinem ersten Jahr die IHK-Prüfungen zum Versicherungs- und Finanzanlagenfachmann. Dabei kommt mir zu Gute, dass ich das Lernen noch aus meiner Studienzeit gewöhnt bin.

Wie gestaltet sich Ihr Arbeitsalltag?

Da wir für unsere Kunden feste Öffnungszeiten haben, beginnt mein Tag um 8 Uhr in der Agentur. Dort kümmere ich mich um die Terminvor- und nachbereitung, nehme Schadenmeldungen auf und unterstütze meine Kollegen im Agenturalltag. Nachmittags halte ich mir Zeit zum Lernen frei und nehme Kundentermine wahr. Je nachdem wann die Kunden Zeit haben, endet mein Tag zwischen 18 und 20 Uhr.

Was macht Ihnen am meisten Spass an Ihrem Job?

Neben dem täglichen Kundenkontakt macht mir das eigenständige und eigenverantwortliche Arbeiten am meisten Spaß. Mit der richtigen Portion Selbstorganisation kann man die Vorteile der freien Arbeitsgestaltung optimal nutzen. Damit ist die „Vereinbarkeit von Freizeit und Beruf“ keine bloße Floskel, sondern geliebter Alltag!

Was sagen Sie zum negativen Image der Versicherungsbranche?

Aus meiner Sicht gab es in der Branche zu viele schwarze Schafe, welche das negative Image geprägt haben. Das hat jedoch nichts mehr mit unserer heutigen Arbeitsweise zu tun, denn die Interessen des Kunden stehen mehr denn je im Mittelpunkt. Durch umfangreiche Weiterbildungsmaßnahmen wird sichergestellt, dass die Kundenberater auch fachlich fit sind. Nun liegt es an uns, Vertrauen wieder aufzubauen.

Wo liegen aus Ihrer Sicht die Schwächen Ihres Berufs?

Wer sich mit diesem Beruf nicht identifizieren kann, wird daran scheitern. Nur wer von sich und seiner Arbeit überzeugt ist, kann erfolgreich sein.

Was sollten Menschen mitbringen, die als Versicherungsberater arbeiten wollen?

Ein offenes Wesen und eine kommunikative Art sind essentiell. Auch eine gute Menschenkenntnis kann nicht schaden. Und natürlich gehört auch ein gewisses Maß an Disziplin und Eigenverantwortlichkeit dazu, um auf Dauer Spaß an seiner Arbeit zu haben.