Allianz
Join us.
Let’s care for tomorrow
... um Deine eigene Zukunft zu gestalten.
... um auf unterschiedlichste Menschen zuzugehen.
... um direkt beim Marktführer durchzustarten.
KAUFLEUTE FÜR VERSICHERUNGEN UND FINANZANLAGEN
KAUFLEUTE FÜR BÜROMANAGEMENT
BACHELOR OF ARTS BWL/VERSICHERUNG – VERTRIEB

Inhalt

SEITE 4–7

Kaufleute (m/w/d) für Versicherungen und Finanzanlagen. **Eine abwechslungsreiche und vielseitige Ausbildung im Vertrieb.**

SEITE 8–11

Kaufleute (m/w/d) für Büromanagement. **Eine attraktive Ausbildung im Vertriebsinnendienst.**

SEITE 12–17

Bachelor BWL/Versicherung, Ausrichtung Vertrieb. **Duales Studium. Theorie und Praxis.**

SEITE 18–21

Berufsausbildung bei der Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG: **Das Wichtigste über uns.**

Überlasse Deine Karriere nicht dem Zufall

Mit einer Ausbildung bei der Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG kannst Du als Berufseinsteiger:in, die/der gerne Leistung zeigt, Deine Zukunft von Beginn an aktiv mitgestalten. Damit schaffst Du optimale Bedingungen für den Auftakt Deiner beruflichen Laufbahn. Auf den folgenden Seiten zeigen wir Dir, wie attraktiv die Berufsausbildungen oder das duale Studium bei uns sind.

Finde Deine Herausforderung auf
www.allianz-vertrieb.de

Kaufleute (m/w/d)

für Versicherungen & Finanzanlagen

Während Deiner gesamten Ausbildung begleiten wir Dich individuell und praxisnah.

Wie sieht meine Ausbildung aus?

Die Ausbildungsinhalte:

- Allgemeine Versicherungswirtschaft
- Kundenbedarfsanalyse, Lösungsentwicklung und Versicherungsfallbearbeitung
- Kommunikation und Handeln im Kundenkontakt
- Projektbezogene Prozesse in der Versicherungswirtschaft
- Wirtschafts- und Sozialkunde

Die Ausbildung Kaufleute (m/w/d) für Versicherungen und Finanzanlagen dauert in der Regel 2,5 Jahre. Sie findet im Vertrieb hauptsächlich in einer ausgewählten Allianz Agentur statt. Dort erhältst Du auch fundiertes Fachwissen über Finanzprodukte.

Die notwendigen theoretischen Kenntnisse werden Dir durch Seminare in der Allianz Außendienst Akademie und den Besuch der Berufsschule vermittelt. Die Berufsausbildung wird durch schriftliche und mündliche IHK-Prüfungen abgeschlossen.

Wie sieht mein Alltag nach der Ausbildung aus?

Die Kundenberatung ist im Auftrag der selbstständigen Vertreterin/des selbstständigen Vertreters unterwegs und betreut eigenständig einen festen Kundenkreis. Der Arbeitstag in einer Allianz Agentur beginnt in der Regel mit der Vorbereitung der anstehenden Kundentermine und einem kurzen Abstimmungsgespräch mit der Vertreterin/dem Vertreter. Ihr Verkaufsgeschick können die Kundenberater:innen jeden Tag in Kundenterminen beweisen. Dort sind sie in ihrem Element: Beraten, Überzeugen, Verkaufen. Die flexible Zeiteinteilung ermöglicht es ihnen hin und wieder, private Erledigungen und Freizeitaktivitäten in den Tag zu legen.

Während der Vor- und Nachbereitung der Termine in der Agentur besteht die Möglichkeit, sich mit Kolleg:innen zu treffen und mit ihnen Erfahrungen sowie wichtige Fachinformationen auszutauschen.

Eine abwechslungsreiche und vielseitige Ausbildung im Vertrieb.

Wie kann ich Karriere machen?

Setze Deine Fähigkeiten effektiv ein und entwickle Dich mithilfe der Allianz gezielt weiter!

Dein Start bei der Allianz: Kundenberater:in bei der Vertreterin/dem Vertreter
Deine erste Station nach der Ausbildung: Als Kundenberater:in bei der Vertreterin/dem Vertreter bist Du in einer Allianz Agentur fest angestellt und beziehst ein monatliches Grundgehalt plus einen variablen Vergütungsbestandteil für Deine erfolgreiche Vermittlungsarbeit. Du betreust eigenverantwortlich die Kund:innen Deiner Agentur und gestaltest Deinen Tagesablauf in Absprache mit der Vertreterin/dem Vertreter weitgehend selbst. So genießt Du die Sicherheit eines Angestelltenverhältnisses, aber auch viele Freiheiten.

Selbstständige:r Allianz Vertreter:in
Wer ehrgeizige Ziele und viel Selbstvertrauen hat, möchte irgendwann sein eigener Chef sein. Eine eigene Allianz Agentur ist für engagierte Vertriebsmitarbeiter:innen eine hervorragende Perspektive. Als Agenturinhaber:in triffst Du strategische Entscheidungen und kannst Deine Ideen in die Tat umsetzen. Du trägst dabei eine hohe Verantwortung, hast dafür aber persönliche Gestaltungsfreiheit. Die Allianz unterstützt Dich in jeder Phase technisch, organisatorisch und durch eine umfassende persönliche Betreuung.

Produktspezialist:in
Die Allianz gibt qualifizierten Kundenberater:innen die Chance, sich auf bestimmte Produktgruppen zu spezialisieren. Wenn dieser Weg für Dich infrage kommt, bereiten wir Dich über mehrere Monate theoretisch und praktisch auf Deine besonderen Aufgaben vor. Als Produktspezialist:in bist Du gefragte:r Ansprechpartner:in für Deine Allianz Vertreter:innen und Kund:innen und kannst mit Deinem Expertenwissen in vielen Fällen auch komplexe Problemstellungen lösen.

Führungskraft
Wer strategische Entscheidungen zu treffen hat, braucht ganz besondere Fähigkeiten. Die Führungskräfte der Allianz, etwa Vertreterbereichsleiter:innen, beweisen täglich Führungsstärke, soziale Kompetenz und Vermittlungsgeschick. Wir suchen ständig und ganz gezielt Mitarbeiter:innen, die die Voraussetzungen und die Bereitschaft dazu mitbringen, und bilden sie in intensiven Lehrgängen aus.

Wir bieten erstklassige Produkte,
Du hast die Fähigkeiten,
unsere Marke zu repräsentieren.

Was sollte ich mitbringen?

Was wir erwarten:

- Guter Schulabschluss:
  Qualifizierter Abschluss Mittelschule
- Ausgeprägte Lese- und Rechtschreibfähigkeit
- Gutes Zahlenverständnis
- Digitale Skills: sicherer Umgang mit Computersoftware und Social Media
- Freude am Verkaufen
- Eigeninitiative und Selbstverantwortung
- Ausgeprägte Kundenorientierung
- Kommunikationsstärke
- Engagement und Einsatzbereitschaft
- Schnelle Auffassungsgabe
- Strukturiertes Arbeiten
- Gepflegtes Äußeres und sicheres Auftreten

Du entsprichst diesem Profil?
Dann solltest Du Dich unbedingt bei uns vorstellen! Nimm Deine Zukunft in die Hand und bewirb Dich jetzt unter www.allianz-vertrieb.de

Wir freuen uns auf Dich!

Kaufleute (m/w/d)

für Büromanagement

Wie sieht meine Ausbildung aus?

Eine attraktive Ausbildung im Vertriebsinnendienst an ausgewählten Standorten. Die Ausbildung Kaufleute für Büromanagement führt die drei Berufe Bürokaufleute, Kaufleute für Bürokommunikation und Fachangestellte:r für Bürokommunikation zu einem einzigen Beruf zusammen.

Die Ausbildungsinhalte:

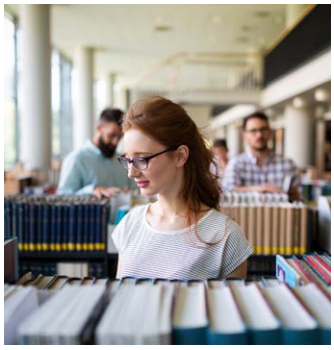
- Bearbeitung komplexer Büro- und Geschäftsprozesse
- Organisation, Koordination und Durchführung bürowirtschaftlicher Abläufe
- Bearbeitung kaufmännischer Vorgänge
- Wahlqualifikationen: Personalwirtschaft, Assistenz und Sekretariat

Deine Ausbildung dauert je nach Schulabschluss zweieinhalb bis drei Jahre und findet an den Lernorten Betrieb und Berufsschule statt. Die Kenntnisse aus den Themengebieten Personalwirtschaft und Assistenz/ Sekretariat werden dabei durch den Ausbildungsbetrieb vermittelt.

Die Berufsausbildung wird durch eine schriftliche und eine mündliche IHK-Prüfung abgeschlossen. Die mündliche Prüfung basiert auf einem – von Dir selbst erarbeiteten – Report aus einer Wahlqualifikation.

Wie sieht mein Alltag im Beruf aus?

Du führst organisatorische und kaufmännisch-verwaltende Tätigkeiten aus. So erledigst Du beispielsweise den internen und externen Schriftverkehr, entwirfst Präsentationen, planst und überwachst Termine, bereitest Sitzungen vor und organisierst Dienstreisen. Du unterstützt die Personaleinsatzplanung, bestellst Büromaterial und kaufst externe Dienstleistungen ein. Du achtest auf Datenschutz und Datensicherheit und führst qualitätssichernde Maßnahmen durch. Du übernimmst ggf. auch Aufgaben im Marketing, im Veranstaltungsmanagement sowie in der Personalwirtschaft.



Wie kann ich Karriere machen?

Beispiele für den Einstieg nach dem Abschluss der Ausbildung

Sachbearbeiter:in des Geschäftsstellen-Innendienstes Dem Geschäftsstellen-Innendienst obliegen sämtliche Verwaltungsaufgaben in der Geschäftsstelle, wie z. B. die Vertragssachbearbeitung für die selbstständigen Vertreter:innen.

Sachbearbeiter:innen in der zentralen Personalsachbearbeitung Die zentrale Personalsachbearbeitung ist im Wesentlichen verantwortlich für die Vertragsbearbeitung der Außen- dienstangestellten aller Geschäftsstellen des gesamten Vertriebsgebietes.

Soll es auf der Karriereleiter weiter nach oben gehen, ist eine mögliche Position z. B. die Entwicklung zur/zum

Büroleiter:in der Geschäftsstelle Büroleiter:innen der Geschäftsstelle führen den Geschäftsstellen-Innendienst und stellen den betriebsorganisatorisch sowie technisch reibungslosen Verwaltungsablauf in der Geschäftsstelle sicher. Sie unterstützen die Geschäftsstellenleitung bei Maßnahmen zur Zielerreichung, bei der Vertriebs- und Personalplanung sowie beim Kosten-Controlling.

Darüber hinaus förden sie die Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst.

Wenn Du uns im Job überzeugt hast, finden wir gemeinsam den Weg, der zu Dir passt!

Was sollte ich mitbringen?

Was wir erwarten:

- Guter Schulabschluss:
  (Fach-)Abitur
  Mittlere Reife
- Sehr gute Ausdrucksfähigkeit in Wort und Schrift
- Schnelle Auffassungsgabe
- Kommunikations- und Organisationstalent
- Selbstständigkeit
- Teamfähigkeit und Serviceorientierung
- Flexibilität und Belastbarkeit
- Sorgfalt und Zuverlässigkeit
- Interesse an moderner IT- und Kommunikationstechnik

Du entsprichst diesem Profil? Dann solltest Du Dich unbedingt bei uns vorstellen! Nimm Deine Zukunft in die Hand und bewirb Dich jetzt unter www.allianz-vertrieb.de

Wir freuen uns auf Dich!

Duales Studium

Wichtig: Analysieren, Beraten und Verkaufen macht Spaß!

Du möchtest studieren – möglichst praxisnah, modern und auf hohem Niveau? Du hast klare Ziele und beruflich ehrgeizige Pläne, möchtest Verantwortung übernehmen und anderen einen Schritt voraus

Dann bist Du bei uns richtig!

Bachelor Studiengang BWL/Versicherung mit der Ausrichtung Vertrieb bedeutet: Du studierst Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Versicherungswirtschaft bei einem unserer Hochschul-Kooperationspartner. Kombiniert wird dies mit einer praktischen Ausbildung bei der Allianz im Vertriebsbereich.

Beruflich entscheidest Du Dich damit für eine Zukunft im Wachstumsmarkt Versicherungen und Finanzdienstleistungen.

Dein duales Studium dauert drei Jahre, in denen sich Theorie und Praxis blockweise insgesamt zu je ca. 50 Prozent ergänzen. Du schließt es mit dem international anerkannten Abschluss „Bachelor of Arts“ ab.

Das Beste:
Du verdienst bereits während des Studiums Geld und die Allianz bietet Dir im Anschluss vielfältige Karrieremöglichkeiten.

Die Theorie

Die Ausbildungsinhalte:

- Betriebswirtschaftslehre
- Wirtschaftsmathematik und Statistik
- Vertriebsmanagement
- Volkswirtschaftslehre
- IT
- Risikomanagement
- Recht
- Betriebliches Rechnungswesen
- Finanzdienstleistungsmanagement
- Versicherungsenglisch
- Persönlichkeitsentwicklung

Außerdem:
Während der praktischen Phasen kannst Du Dich mit Deinen Mitstudent:innen austauschen und findest Rat und Unterstützung bei unseren erfahrenen Mitarbeiter:innen – Deinen Kolleg:innen

Die Praxis

Wie sieht mein Alltag im Beruf aus?
Du bringst Deine im Studium erworbenen Kenntnisse direkt in die Praxis ein. Dabei lernst Du, wie die Allianz Vertriebsorganisation funktioniert.

Die Praxisphasen Deines Studiums absolvierst Du im Vertrieb der Allianz, in Ausbildungszentren, regionalen Geschäftsstellen und Agenturen.

Unsere Ausbilder:innen sind immer für Dich da und schulen Dich intensiv in Seminaren und Workshops.

Du arbeitest eigenverantwortlich in Projekten mit und sammelst Wissen über unsere Versicherungs- und Vorsorgeprodukte, über Immobilienfinanzierungen und über die Möglichkeiten von Vermögensanlagen. Wir vermitteln Dir alle wichtigen Grundlagen in Marketing und Controlling und machen Dich fit in Personal- und Rechnungswesen sowie IT.

Unsere Ausbilder:innen zeigen Dir, wie man den Bedarf von Kund:innen analysiert, um sie entsprechend ihrer Lebenssituation zu beraten. Du erfährst, wie man neue Kund:innen gewinnt und wie wichtig der Dienstleistungs-wgedanke für uns ist. Neu erlernte Methoden und Techniken erprobst Du im Praxistraining.

Wohin führt mein Weg?
Die Perspektive

Nach dem erfolgreichen Studienabschluss kann Dein Karriereprogramm im Vertrieb der Allianz beginnen. Damit fördern wir Dich auch nach dem Studium weiter.

Beispiele

1. Jahr:
Wir machen Dich zum Beratungs- und Verkaufsprofi als Kundenberater:in in einer Geschäftsstelle im Allianz Vertrieb.

2. Jahr:
Wir unterstützen Dich mit Seminaren und Verkaufstrainings dabei, Dich auf ein bestimmtes Geschäftsfeld zu spezialisieren.

Ab dem 3. Jahr:
Beginnt für Dich die konkrete Vorbereitung auf Deine Zielfunktion z. B. als:

Inhaber:in einer Allianz Agentur
Das bedeutet eigenverantwortliches Handeln als selbstständige:r Vertreter:in beim Exklusivverkauf von Allianz Produkten in der eigenen Allianz Agentur.

Fachspezialist:in im Allianz Vertrieb Als Spezialist:in konzentrierst Du Dich auf bestimmte Fachbereiche und bist dann gefragt, wenn es darum geht, komplexe Aufgaben zu lösen. Du stehst Deinen Kolleg:innen und Agenturen bei Fachfragen mit Rat und Tat zur Seite.

Führungskraft im Allianz Vertrieb
Du leitest ein Verkaufsteam. Dazu gehört natürlich ein profundes Produktwissen. Du weißt aber auch, wie man Menschen begeistert, sie anleitet, motiviert und fördert, um gemeinsam erfolgreich zu sein.

Sicher ist eines:
Mit einer Berufsausbildung der Allianz punktest Du immer!

Passt diese Ausbildung zu mir? Die Fakten

Die Vergütung

So finanzierst Du Dein Studium:
Du erhältst von uns eine attraktive Ausbildungsvergütung, die im Vergleich zu anderen anerkannten Ausbildungsberufen seit Jahren auf den vordersten Plätzen liegt. Weitere Informationen zu Deiner Vergütung und den weiteren Leistungen erhältst Du auf **www.allianz-vertrieb.de**

Zudem bieten wir diverse Zusatzleistungen: Unter anderem erhältst Du als Mitarbeiter:in der Allianz erstklassige Konditionen für Deine Versicherungsprodukte. Außerdem legen wir den Grundstein für Deine Altersvorsorge.

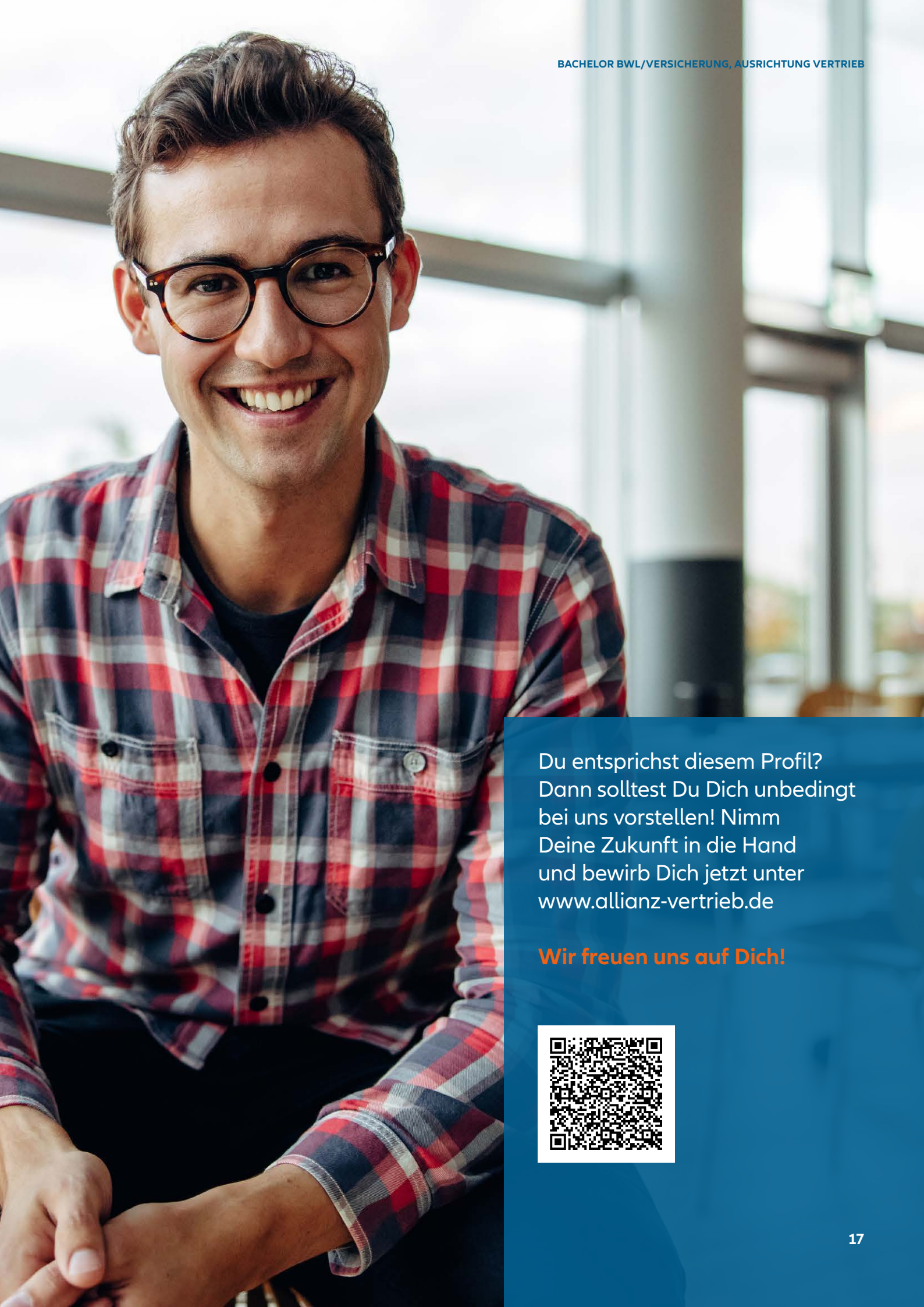
Wir suchen – das Bewerberprofil

Du interessierst Dich für den Bereich Versicherungen und Finanzdienstleistungen und strebst eine Fach- oder Führungslaufbahn im Vertrieb an? Dann bist Du bei uns richtig.

Wir suchen insbesondere Bewerber:innen, die wissen, was sie wollen, und ihre Ziele konsequent verfolgen. Eine Fach- bzw. allgemeine Hochschulreife mit überdurchschnittlichem Abschluss setzen wir voraus. Solltest Du bereits erste Berufserfahrungen gesammelt haben – umso besser!

Besonderen Wert legen wir auf Deine persönlichen Stärken

- Freude am Verkauf, Verhandlungsgeschick
- Interesse an Versicherungen und Finanzdienstleistungen
- Kontaktfreudigkeit, Kommunikationstalent, Kundenorientierung
- Selbstständigkeit, Kreativität, Wissensdurst
- Ziel- und Erfolgsorientierung



Du entsprichst diesem Profil? Dann solltest Du Dich unbedingt bei uns vorstellen! Nimm Deine Zukunft in die Hand und bewirb Dich jetzt unter www.allianz-vertrieb.de

Wir freuen uns auf Dich!

Und jetzt zur Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG

Die Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG ist der starke Vertriebsarm der Allianz Deutschland AG. Mit über 8000 selbstständigen Agenturen sind wir flächendeckend in Deutschland präsent.

Wir sind Marktführer – das gibt mir das nötige Selbstbewusstsein im Gespräch mit den Kund:innen.

Anika Schröder
ehemalige Auszubildende

Allein in Deutschland beraten, betreuen und versorgen wir über 20 Millionen Privat- und Geschäftskund:innen mit unseren Versicherungs- und Finanzdienstleistungsprodukten.

Wir haben das klare Ziel, mit exzellenten Mitarbeiter:innen, einem erstklassigen Geschäftsergebnis und der erforderlichen Finanzkraft der Partner der Wahl zu sein. Werde Teil dieser Gemeinschaft!

Wir geben Sicherheit. Mit Versicherung, Vorsorge und Vermögensaufbau

Ob zu Hause, im Straßenverkehr oder beim Sport: Jeder Mensch ist täglich vielen Risiken ausgesetzt. Bei Sach- oder Personenschäden können die daraus entstehenden Kosten existenzbedrohend sein. Wir sichern unsere Kund:innen gegen die finanziellen Folgen von Unfällen oder Krankheiten ab und geben ihnen die Gewissheit, im Schadenfall auf den kompetenten Rat und die schnelle Hilfe eines starken Partners zählen zu können. Bei immer weiter sinkenden staatlichen Versorgungsleistungen ist der Rat unserer Vermittler:innen zu den Themen Kranken- und Lebensversicherung sowie Altersvorsorge besonders gefragt. Dabei geht es um Entscheidungen fürs Leben. Und solche langfristigen Entscheidungen setzen vor allem das Vertrauen der Kund:innen in den Versicherer voraus. Der Name Allianz strahlt dieses Vertrauen aus. Auch deshalb sind wir im Zukunftsmarkt private Vorsorge der Marktführer in Deutschland.

Der Bereich Vermögensmanagement ist unser drittes Kerngeschäft. Unsere Vertriebsstrategie setzt auf Versicherungs- und Finanzanlagenkompetenz aus einer Hand. Wir bieten nahezu die gesamte Produktpalette zu Versicherung, Vorsorge und Asset Management an.

Welcher Beruf passt zu mir?

Für Deine Ausbildung und Karriere bei der Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG steht Dir eine Welt voller Chancen und Möglichkeiten offen. Dank unserer Größe, Dynamik und Kontinuität bieten wir Dir vielseitige Perspektiven und Sicherheit für Deinen beruflichen Werdegang. Als Marktführer stellen wir höchste Ansprüche in puncto Kundenzufriedenheit und Beratungsqualität. Unser Fokus richtet sich auf eine persönliche, bedarfsgerechte und professionelle Beratung. Unseren Kund:innen bieten wir höchste Qualität. Dir ermöglichen wir es, Deine Leidenschaft für den Vertrieb optimal umzusetzen.

Deine Perspektiven auf einen Blick

Lernen wir uns kennen?

DEIN ARBEITGEBER

Die Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG ist Deutschlands Versicherer Nummer eins.

DEINE AUSBILDUNG

Unsere praxisnahen Ausbildungen bereiten Dich gezielt auf Deine späteren Aufgaben vor und fördern Deine Selbstständigkeit.

DEIN BERUFSALLTAG

Durch die anspruchsvollen Aufgaben und vielfältigen Kund:innen ist Dein Alltag alles andere als alltäglich.

DEINE PERSPEKTIVEN

Nach Deiner Ausbildung stehen Dir viele Wege offen. Finde heraus, welcher zu Dir passt!

Join us.
Let's care for tomorrow

Hast Du Lust auf eine Zukunft mit uns?

Deine Bewerbung richte bitte an eine:n Ansprechpartner:in in Deiner Wunschregion. Mehr dazu erfährst Du unter:

www.allianz-vertrieb.de
www.facebook.com/KarriereAllianzVertrieb
www.instagram.com/allianz.karriere.vertrieb

Also zögere nicht, sondern lass uns über Deine mögliche Zukunft bei der Allianz sprechen.

Wir freuen uns darauf, Dich kennenzulernen!

Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG
Fachbereich People Management

Abteilung Recruiting und Talent Management HV

www.allianz-vertrieb.de
www.facebook.com/KarriereAllianzVertrieb
www.instagram.com/allianz.karriere.vertrieb

Join us. Let's care for tomorrow

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

ABV/PM1035Z0 (09V) 3.9.22