



FÜR ALLE, DIE SICH TRAUEN

BANKKUNDEN MIT MASSGESCHNEIDERTEN
LÖSUNGEN ZU BEGEISTERN. IMMER WIEDER
DIE PERSPEKTIVE ZU WECHSELN. DIE ZUKUNFT
DER KUNDEN MITZUGESTALTEN.

Bankenunterstützer, **hier ist Ihr Zuhause!**

Trauen Sie sich! Finden Sie
Ihre Herausforderung auf
karriere.allianz.de.

Allianz 

Fachleute für Vorsorge und Versicherung

ZUSAMMEN- ARBEIT DER ALLIANZ MIT VOLKS- UND RAIFFEISEN- BANKEN

Die Allianz Deutschland ist der größte Versicherer auf dem deutschen Markt. Wir kümmern uns um 19 Millionen Kunden – Tag für Tag und in allen Lebensbereichen.

Unsere Kunden haben vielfältigen Beratungsbedarf: Altersvorsorge und die Absicherung existenzbedrohender Risiken. Mit der Zusammenarbeit von Allianz und Volks- und Raiffeisenbanken in Süddeutschland stehen den Bankkunden Fachleute der Allianz in allen Vorsorge- und Versicherungsfragen zur Verfügung.

Entscheidend für einen langfristigen Erfolg ist das Vertrauen unserer gemeinsamen Kunden – ein Vertrauen, das vor allem durch die persönliche Beziehung und Beratungsqualität vor Ort entsteht.

Bewerben Sie sich und machen Sie den nächsten (Karriere-)Schritt!

IHRE VORTEILE

Der Einstieg als Fachmann/-frau für Vorsorge und Versicherung ist die optimale Ausgangsposition, um in der Allianz Welt durchzustarten. Diese Vorteile erwarten Sie bei uns:





Weitere Vorteile der Allianz finden Sie auf karriere.allianz.de.


IHR PROFIL


IHRE EINSATZ- BEREICHE

Die Welt ist komplex geworden. Alles ist ständig verfügbar. Als Produktspezialist vermitteln Sie unseren Kunden Klarheit. Die Vereinigung von Produkten aus der Finanz- und Vorsorgewelt bringt Ihre Kunden auch dank Ihres Weitblicks vorwärts. Dabei arbeiten Sie von einem festen Arbeitsplatz in der Bank aus und betreuen daneben mehrere Bankfilialen.

 Sie vermitteln Produkte aus dem Portfolio der Allianz an Bankkunden und -berater. Dabei beraten Sie jeden Kunden individuell und ganzheitlich.

 Sie arbeiten eng mit den Bankberatern zusammen. Im Fokus steht der eigenständige Produktabschluss. Zudem bauen Sie systematisch Ihren Kundenstamm aus.

 Sie halten stets Ihr Wissen auf dem neuesten Stand, auch durch regelmäßige Fortbildungen. Bei uns stehen Ihnen die vielfältigen Entwicklungsmöglichkeiten eines Global Players sowie eine individuelle Ausbildung zum Spezialisten für das Sach- oder das qualifizierte Lebensversicherungsgeschäft offen: Ihre Führungskraft entwickelt einen auf Sie abgestimmten Karriereplan und unterstützt Sie umfassend fachlich.

 Weitere Informationen zu unseren Jobprofilen im Vertrieb und der Bewerbung bei der Allianz finden Sie auf karriere.allianz.de.



- Fundierte, möglichst kaufmännische Berufsausbildung
- Interesse an Versicherungs- und Finanzthemen
- Spaß am Verkauf von Versicherungs- und Vorsorgeprodukten und am Umgang mit Menschen
- Gutes Ausdrucksvermögen in Wort und Schrift
- Führerschein Klasse B



- Kommunikationsstärke, Teamfähigkeit und sicheres Auftreten
- Hohes Maß an Selbstständigkeit, Eigeninitiative und Zielstrebigkeit
- Fähigkeit, andere zu begeistern und zu motivieren
- Sensibilität im Umgang mit Menschen

PASSEN WIR ZUEINANDER?

Wir glauben daran, Dinge zu erreichen, die andere für unmöglich halten. Wir trauen uns, neue Wege zu gehen – Stillstand ist für uns keine Alternative.

Die Allianz ist das Zuhause für alle, die sich trauen ...



**AUS TRADITION
INNOVATION ZU
SCHAFFEN**



**NEUE IDEEN
VORANZUTREIBEN**



**ÜBER SICH
HINAUSZUWACHSEN**



**VERSICHERUNG
NEU ZU DENKEN**

Trifft das auch auf Sie zu? Dann werden Sie Teil der Allianz!

karriere.allianz.de

Impressum
Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG
Fachbereich Vertriebsmarketing und
Talentmanagement, Referat Recruiting
karriere.allianz.de

Social Media
www.facebook.com/AllianzKarriere
www.twitter.com/AllianzKarriere
www.youtube.com/AllianzKarriere

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.