



FÜR ALLE, DIE SICH TRAUEN

DIE EIGENE ZUKUNFT ZU GESTALTEN. AUF
UNTERSCHIEDLICHSTE MENSCHEN ZUZUGEHEN.
DIREKT BEIM MARKTFÜHRER DURCHZUSTARTEN.

Azubis, **hier ist Ihr Zuhause!**

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

Allianz 

Kaufleute für Versicherungen und Finanzen im Vertrieb

DAS HERZ DER ALLIANZ

DER VERTRIEB

Die Allianz Deutschland ist der größte Versicherer auf dem deutschen Markt. Rund 31.000 Mitarbeiter und etwa 9.000 selbstständige Unternehmer kümmern sich um 19 Millionen Kunden – Tag für Tag und in allen Lebensbereichen: in der Sach-, Unfall-, Lebens- und Krankenversicherung sowie im Vermögensaufbau.

Damit trägt die Allianz eine große Verantwortung gegenüber ihren Kunden. Sicherheit, private Vorsorge und Vermögensplanung sind Themen, die auch in Zukunft an Bedeutung gewinnen werden.

Der Vertrieb eröffnet Ihnen vielfältige Möglichkeiten, sich in diesen Bereichen zu profilieren. Entscheidend für einen langfristigen Erfolg ist das Vertrauen unserer Kunden. Ein Vertrauen, das vor allem durch die persönliche Beziehung zwischen unseren Vertretern und deren Kunden vor Ort entsteht.

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

IHRE VORTEILE

Die Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen im Vertrieb 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 PERSPEKTIVEN

*Ihre Ausbildung ist erst der Anfang!
So könnte Ihre Zukunft im Allianz Vertrieb
aussehen:*

KUNDENBETREUER

Als Kundenbetreuer des Vertreters betreuen Sie eigenverantwortlich die Kunden Ihrer Agentur und gestalten Ihren Tagesablauf in Absprache mit dem Vertreter weitgehend selbst. So genießen Sie die Sicherheit eines Angestellten, aber auch viele Freiheiten eines Selbstständigen.

ALLIANZ VERTRETER

Als selbstständiger Allianz Vertreter treffen Sie strategische Entscheidungen und können Ihre eigenen Ideen in die Tat umsetzen. Die Allianz unterstützt Sie in jeder Phase technisch, organisatorisch und durch eine umfassende persönliche Betreuung.

PRODUKTSPEZIALIST

Als Produktspezialist sind Sie gefragter Ansprechpartner für unsere Vertreter und Kunden und können mit Ihrem Expertenwissen in vielen Fällen auch komplexe Problemstellungen lösen.

FÜHRUNGSKRAFT

Als Führungskraft – z. B. Vertreterbereichsleiter – beweisen Sie täglich Führungsstärke, soziale Kompetenz und Vermittlungsgeschick.

Weitere Informationen zur Ausbildung und der Bewerbung bei der Allianz finden Sie auf karriere.allianz.de.



- Guter Schulabschluss (mittlere Reife oder Fachabitur)
- Gerne eine abgeschlossene Berufsausbildung
- Freude am Verkaufen
- Gutes Zahlenverständnis
- Erfahrung mit digitalen Medien
- Gute Ausdrucksweise in Wort und Schrift
- Führerschein der Klasse B



- Kontaktfreude, Kommunikations-talent und Kundenorientierung
- Höfliches, hilfsbereites und verlässliches Auftreten
- Zielstrebigkeit, Flexibilität und Verantwortungsbewusstsein
- Schnelle Auffassungsgabe und Selbstständigkeit
- Innere Ruhe, Flexibilität und Belastbarkeit

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.