

Aussendienst

# Ihre Chance im Verkauf.

Lust auf mehr Selbstständigkeit: Wie Ihnen der Schritt zu neuem beruflichem Erfolg gelingt.

**Allianz**   
Suisse



# Inhalt

Start in eine erfolgreiche Zukunft	3
Ein starker Partner als Arbeitgeber.	4
Darauf dürfen Sie sich verlassen.	5
Der Kunde zuerst	8
Bringen Sie Ihre Persönlichkeit ein	9
Ihre Kontaktaufnahme freut uns	10

# Start in eine erfolgreiche Zukunft.

Wollen Sie bei uns weiterkommen? Wenn Sie Freude am Umgang mit Menschen mitbringen, zielstrebig agieren, gerne Verantwortung übernehmen und zu hoher Leistung bereit sind, stehen Ihre Chancen im Verkauf der Allianz Suisse gut.

## Einsatz und Leistung werden honoriert.

Wir vertrauen auf die Stärken unserer Generalagenturen. Speziell die Leistung der Kundenberater ist entscheidend für die Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden – entsprechend grosszügig wird sie deshalb honoriert. Sie haben es bei der Allianz Suisse selbst in der Hand, durch herausragende Ergebnisse **hohe Anerkennung** und hohen **Verdienst** zu erzielen.

Erfolg und Mehrleistung zahlen sich auch in barer Münze aus.

## Unternehmerische Verantwortung.

Der Wunsch nach individueller Sicherheit und beständigen Partnerschaften ist aufgrund der Veränderungen im politischen und wirtschaftlichen Umfeld bei vielen Menschen spürbar. Die Allianz Suisse baut deshalb konsequent auf **persönliche Kundenbetreuung** durch bestens ausgebildete, kompetente Kundenberater.

In Ihrem aktuellen Beruf vermissen Sie die Entwicklungsperspektiven. Fasziniert wären Sie davon,

- ✓ hohe Ansprüche an Ihre berufliche Tätigkeit zu stellen,
- ✓ eigene Ziele zu setzen und den Tagesablauf selbst zu bestimmen,
- ✓ Ihr Einkommen durch Leistung direkt zu bestimmen,

und genau deshalb könnte dies der Start in eine interessante Zukunft sein. Die Herausforderung unternehmerischer Verantwortung winkt – sind Sie bereit?

Der Beruf des Kundenberaters hat Bestand und bietet echte Chancen.





Die Allianz Suisse liegt mit grosser Dynamik auf Wachstumskurs.

## Ein starker Partner als Arbeitgeber.

Dass wir als modernes Unternehmen auch auf traditionelle Werte setzen, ist kein Widerspruch. Selbst einfache Versicherungs- und Finanzprodukte erfordern persönliche Beratung. Kundenorientierung ist deshalb unser oberstes Gebot, denn nur so entsteht bei den Versicherten das gute Gefühl, sicher zu sein.

### Versicherung, Vorsorge, Vermögen.

Die Allianz Suisse bietet ihren Kunden marktgerechte Lösungen in den drei Kerngeschäftsfeldern Versicherung, Vorsorge und Vermögen. Leitlinie für unsere über 4000 motivierten und fähigen Mitarbeitenden ist die konsequente Orientierung an den Bedürfnissen von über 800 000 Versicherten in der ganzen Schweiz.

### Eine Weltmarke.

Die Allianz ist ein Unternehmen mit rund 180 000 Mitarbeitenden und Gesellschaften und Niederlassungen in über 70 Ländern. Sie bürgt weltweit für Servicequalität und hohe Sicherheit dank Finanzkraft und innovativer Dynamik einerseits, Know-how und anerkannter Kompetenz andererseits.

### Der Vertrauenspartner.

Unser Ziel ist es, nicht bloss für die Kundinnen und Kunden, sondern auch für die Mitarbeitenden ein starker Partner, ein Vertrauenspartner zu sein.

Eigenverantwortung und ein hohes Mass an Selbstständigkeit werden gross geschrieben. Die modernen Entlohnungssysteme, das leistungsorientierte Arbeitsklima und nicht zuletzt die faire Altersvorsorge machen die Allianz Suisse zu einem sicheren Wert.



# Darauf dürfen Sie sich verlassen.

Der Beruf als Kundenberater bei Allianz Suisse bietet Ihnen mehr als einen Arbeitsplatz. Er beinhaltet ein Stück Zukunft und damit Ihre Chance, sich entsprechend Ihren Fähigkeiten und Ihrem Willen zum Erfolg neu zu orientieren.

Moderne Anstellungsbedingungen und Sozialleistungen berücksichtigen den hohen Selbstständigkeitsgrad.

## Hohe Ansprüche, aktive Förderung.

Die Freiheit, den Tagesablauf nach den Kundenbedürfnissen richten und den Erfolg selbst steuern zu können, stellt hohe Anforderungen an die Eigenverantwortung und Selbstdisziplin. Der Einstieg in die **unternehmerische Zukunft** ist denn auch nicht ganz frei von Risiken. Das ist uns bewusst, und deshalb stellen wir auch die erforderliche Begleitung und Unterstützung sicher.

Know-how, Erfahrung und effizienten Methoden der Wissensvermittlung. Sie dürfen auf professionelle Trainer und motivierte Teams in den Generalagenturen zählen.

Die Gewichtung orientiert sich an Ihren individuellen Vorkenntnissen.

## Moderner Ausbildungsstandard.

Die Freude und den Willen, Neues zu lernen, bringen Sie mit. Qualifizieren Sie sich durch Erfolge im **ausgewogenen Mix** von Schulungskursen und beruflicher Praxis «on the job». Wir unterstützen Sie dabei mit



Die Ausbildungseinheiten finden in verschiedenen, modernen Ausbildungszentren statt.

# Unsere Schulung ist vielseitig.

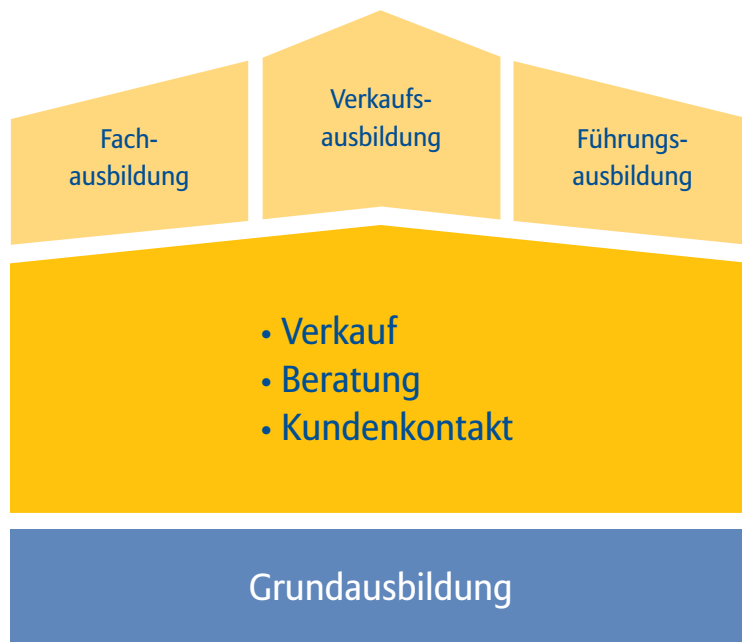
Der Einstieg in die Beraterlaufbahn beginnt mit einer sorgfältigen und intensiven Einführungsphase. Mit Blick auf Ihre anspruchsvolle Tätigkeit werden unterschiedliche Themen vermittelt:

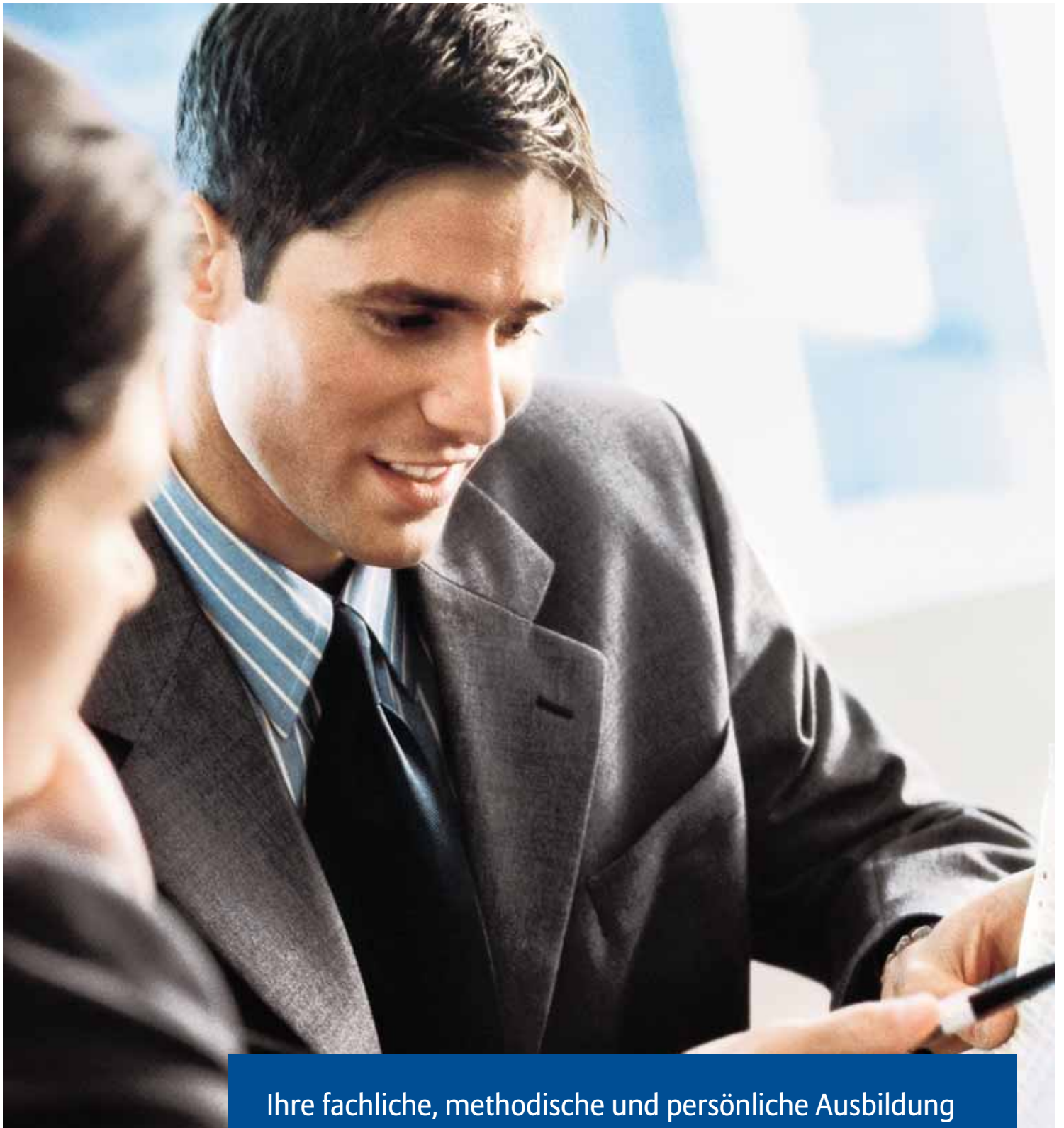
- Fachwissen Versicherungen
- Fachwissen Vorsorge und Vermögen
- Verkaufs- und Kommunikationstechnik
- Selbstorganisation und Arbeitstechnik

Ihre fachliche, methodische und persönliche Ausbildung fördert Ihren dynamischen Werdegang. Den Lern- und Entwicklungsverlauf überprüfen Sie gemeinsam mit Ihren Ansprechpersonen in regelmässigen Abständen.

## Fortsetzung folgt.

Nach abgeschlossener Einführung erhalten Sie Gelegenheit zur Umsetzung Ihres Wissens im direkten Kundenkontakt. Dazwischen folgen in regelmässigen Abständen Kurse zur fachlichen und persönlichen Fortbildung. Auf diese Weise bauen Sie Ihre Verkaufs- und Beratungsfitness aus – nutzen Sie auch diese Chance zum kontinuierlichen beruflichen Fortschritt.





Ihre fachliche, methodische und persönliche Ausbildung fördert Ihren dynamischen Werdegang. Den Lern- und Entwicklungsverlauf überprüfen Sie gemeinsam mit Ihren Ansprechpersonen in regelmässigen Abständen.



Gewinnen Sie bei Ihren Kunden gezielt die Position eines wichtigen Gesprächspartners.

## Der Kunde zuerst.

Die Allianz Suisse baut auf den Agenturvertrieb und auf ein dichtes Netz von Geschäftsstellen – deshalb ist Ihre Integration in das Agenturteam eine wichtige Erfolgsvoraussetzung.

### Planung und Abstimmung.

Auch wenn die Selbstständigkeit Ihrer Tätigkeit ausserordentlich ist – auf die Kraft eines motivierten Teams lässt sich nicht verzichten. Die Vorbereitung der Gesprächstermine, das gemeinsame Entwickeln der erfolgversprechenden Verkaufsstrategie oder die gegenseitige Unterstützung bei der Kundenberatung im Schadenfall setzen in hohem Mass gegenseitiges Vertrauen voraus.

### Ohne persönlichen Kundenkontakt läuft nichts.

Zur Bearbeitung Ihres Kundenstammes stehen Ihnen modernste IT-Arbeitsmittel zur Verfügung. Entscheidend ist aber Ihre **aktive Präsenz** beim Kunden in schwierigen Situationen und in Momenten der Veränderung: Das neue Auto, die neue Wohnung, Heirat und Gründung einer Familie, Kauf eines Hauses oder Aufbau einer Unternehmung geben Anlass zum persönlichen Gespräch und zur Lösung von Versicherungs- und Vorsorgefragen.

### Gesunder Wettbewerb.

Unseren Kundenberatern bieten wir eine anspruchsvolle Aufgabe mit äusserst attraktiven wirtschaftlichen Perspektiven. Die hart erarbeiteten Erfolge zahlen sich direkt aus, und sie werden auch gehörig gefeiert. Jährliche Wettbewerbe, abgestuft nach Erfahrungskategorien, fördern die gesunde Konkurrenz unter Kollegen und bieten zusätzlichen Anreiz. Wer möchte nicht an den exklusiven Siegereveranstaltungen und -reisen teilnehmen?

Kunden wollen sich im entscheidenden Moment voll auf Sie und Allianz Suisse verlassen können.

# Bringen Sie Ihre Persönlichkeit ein.

Ob Sie ein Produkt verkaufen, eine Serviceleistung erbringen oder nützliche Informationen vermitteln: Ihre überzeugende und gewinnende Persönlichkeit ist für den Erfolg beim Kunden stets von ausschlaggebender Bedeutung.

## Aktivieren Sie Ihre Talente.

«Nur wer den Kunden kennt, kann ihn richtig beraten», lautet eine Grundregel des Aussendienstes. Bei Ihren Kunden anzukommen ist deshalb wichtigste Erfolgsbedingung. Wenn Sie sich auszeichnen durch

- Fleiss, Disziplin und Erfolgswille,
- Flair, Menschen zuzuhören,
- Selbstmotivation und Eigeninitiative,
- Einfühlungsvermögen,
- überzeugendes Auftreten,

dann haben Sie viele Qualitäten, um bei unseren Kunden Akzeptanz zu gewinnen. Ihre Aussichten auf eine erfolgreiche berufliche Zukunft bei Allianz Suisse sind optimal.

## Sie arbeiten täglich daran.

Vor jedem Verkauf steht das **persönliche Gespräch**. Als erfolgreicher Kundenberater stehen Sie Ihren Kunden mit Rat und Tat zur

Verfügung. Zu **Geschäftszeiten** und am **Abend**, gelegentlich aber auch an **Wochenenden** nehmen Sie sich Zeit und arbeiten an Beziehungen, der Basis Ihres Erfolges.

## Vertrauen empfiehlt sich weiter.

Die Menschen in unserem Land versichern sich in der Regel gut, aber nicht besonders gerne. Vielmehr bevorzugen sie es, die Versicherungs- und Vorsorgefragen dem Kundenberater zu überlassen, auf dessen Zuverlässigkeit und Kundenorientierung sie vertrauen.

Deshalb ist **Ihr Erfolg** so ausschlaggebend für **unseren Erfolg**. Überzeugen Sie stets aufs Neue durch überlegene Qualität Ihrer Leistung und so werden die Kunden Ihnen Vertrauen schenken und Sie weiterempfehlen.

Erfolge, aber auch Rückschläge bringen Sie persönlich weiter.

Als Kundenberater vermitteln Sie das Vertrauen, das unserer Gesellschaft entgegengebracht wird.



# Ihre Kontaktaufnahme freut uns.

Machen Sie mehr aus Ihrem Potential, machen Sie den ersten Schritt zu einer viel versprechenden beruflichen Karriere. Zögern Sie nicht, wir freuen uns auf diesen ersten persönlichen Kontakt mit Ihnen. Sprechen Sie mit uns – oder senden Sie uns Ihre schriftliche Bewerbung.

## Mehrere Wege zum gleichen Ziel.

Die Türe zur Verkaufskarriere bei Allianz Suisse öffnet sich auf direktestem Weg durch eine schriftliche Bewerbung. Gerne erfahren wir auch auf anderem Weg mehr über Ihre Motivation und Ihre Ziele.

Falls Sie sich zuvor noch einem Selbsttest im Schnellverfahren unterziehen möchten: Unter «[www.allianz-suisse.ch/chance](http://www.allianz-suisse.ch/chance)» erhalten Sie Hinweise auf Ihre Eignung als Allianz Suisse-Kundenberater.

## Unsere umgehende Antwort.

Wir setzen auf engen persönlichen Kundenkontakt und wollen die Zahl unserer Kundenberater erhöhen. Deshalb werden wir mit Ihnen umgehend in Kontakt treten und die weiteren Schritte absprechen.



[ihre.chance@allianz-suisse.ch](mailto:ihre.chance@allianz-suisse.ch)  
[www.allianz-suisse.ch/chance](http://www.allianz-suisse.ch/chance)

**Allianz Suisse**

Tel. +41 58 358 71 11

Fax +41 58 358 40 42

[contact@allianz-suisse.ch](mailto:contact@allianz-suisse.ch)

[www.allianz-suisse.ch](http://www.allianz-suisse.ch)

