

Bestands-Nachfolger als Agentur-Inhaber (m/w) in Potsdam, Berlin und westliches Land Brandenburg

[caption id="attachment_100018910" align="alignleft" width="700"] Wir unterstützen Sie beim Aufbau Ihrer digital optimierten Allianz-Agentur.[/caption]

Sind Sie Versicherungsmakler oder Vermögensberater (m/w) und stecken beruflich fest? Oder arbeiten Sie in einem Versicherungsbüro und wollen endlich selbst über Ihre Zukunft bestimmen? Mit eigenen Bestandskunden, Bestandspflege-Vergütung und hoch-professioneller Vertriebs-Unterstützung beim Marktführer Allianz?

Wenn auch Sie sich öfter bei dem Gedanken ertappen, etwas beruflich verändern zu wollen, dann lesen Sie jetzt unbedingt weiter...

Mein Name ist Jens Torsten Müller. Ich leite die Allianz-Geschäftsstelle in Potsdam und suche für unser Geschäftsstellengebiet (umfasst u.a. Potsdam, Berlin, Oranienburg, Neuruppin, Havelberg, Rathenow, Brandenburg an der Havel)

Bestands-Nachfolger als Agentur-Inhaber (m/w).

Ein Einstieg beim Marktführer! Manche Versicherungs-Fachleute sagen mir, dass sie sich nur schwer vorstellen können, bei der Allianz zu arbeiten.

„Bei Euch bin ich doch nur einer von vielen. Die Allianz ist so groß. Wie wollt ihr denn da auf meine persönlichen Bedürfnisse als Unternehmer eingehen?“

Diese Gedankenwelt ändert sich oft schnell, wenn ich erzähle, WIE wir arbeiten. Und wie wir unsere Agenturen unterstützen. Uns ist natürlich klar, dass wir nicht die einzigen sind, die gute Vertreter und Bestands-Nachfolger suchen. Und Hand aufs Herz: Wirklich tiefgreifend unterscheiden sich die Tätigkeiten bei den Versicherern nicht.

Den Ausschlag gibt am Ende zumeist die Antwort auf die Frage: Wie stark ist das Unternehmen an meiner Seite und wie unterstützt es mich bei meinem Plan für die Zukunft?

Das ist wie in der Bundesliga – egal in welchem Verein ich Fußball spiele, am Ende muss ich ein Tor mehr schießen als die anderen. Trotzdem gibt es gravierende Unterschiede dabei, wie die Vereine sich für die Zukunft aufstellen.

Möchten Sie wissen, was Sie bei uns erwartet und wie wir unsere Agentur-Inhaber (also bald auch Sie?) dabei unterstützen, Kunden zu gewinnen und zu halten?

Okay? Los geht's.

Als Bestands-Nachfolger übernehmen Sie einen festen Kundenstamm mit ca. 1.500 Kunden, welche uns zum Teil seit mehr als zwanzig Jahren die Treue halten. Genau diese Kunden stehen im Mittelpunkt Ihres Wirkens.

Sie als Versicherungs- und Finanz-Fachmann/-frau sind Ihren Kunden Ratgeber in jeder Lebenslage, insbesondere bei der Erfüllung ihrer Träume und der Vermeidung finanzieller Katastrophen.

Neuen Partnern fällt dabei eines besonders positiv auf: Bei uns helfen erfolgreiche Agenturen, die neuen und wachsenden Agenturen aufzubauen und weiter zu bringen. Das ist ein wichtiger Punkt, der die Allianz von anderen Versicherern abhebt.

Denn wir nutzen den Vorteil, dass wir in den Regionen mit mehreren Agenturen präsent sind. Das hilft uns, regionale Workshops unserer Vertreter im Rahmen von Best-Practice-Runden zu fördern und zu organisieren.

In den letzten Jahren haben wir einen riesigen Pool an Kenntnissen und Fähigkeiten in allen Versicherungs- und Finanzbereichen aufgebaut. Anstatt das Rad für jede Agentur neu zu erfinden, lernen unsere Agenturen voneinander. Direkt aus der Praxis und in enger Zusammenarbeit mit unserer Vertretervereinigung.

Größe ist bei der Allianz also auch Nähe. Und wir stellen fest, dass der regelmäßige Austausch sich direkt auf den Erfolg und das Einkommen unserer Agenturen auswirkt.

Für die Betreuung des Bestands erhalten Sie selbstverständlich eine attraktive Bestandspflege-Vergütung.

Zusätzlich profitieren Sie von Online-Abschlüssen, die Neukunden über unsere Allianz-Homepage tätigen. Nach Zuordnung zu Ihrer Agentur und in Ihren Bestand wird Ihnen die Bestandspflege-Provision übertragen.

Fachspezialisten aus allen Bereichen sind zudem maximal neunzig Minuten entfernt.

Brauchen Sie Unterstützung beim Kundengespräch, begleitet Sie ein Spezialist oder eine Spezialistin. Sollte diese/r bereits anderweitig im Einsatz sein, hilft Ihnen unsere digitale Spezialisten-Einheit.

Dieses ‚Spezial-Kommando‘ schaltet sich bei Bedarf auf Ihren Computer. Das hilft Ihnen, wenn Sie mit einem Kunden im Gespräch sind und plötzlich knifflige Fragen oder Schwierigkeiten bei der Tarifierung auftauchen. Ein Anruf genügt und der digitale Spezialist hilft. (Und ganz nebenbei hinterlassen Sie damit mächtig Eindruck beim Kunden. Gehen Sie davon aus, dass er das seinem Freund erzählt.)

Ein weiteres ‚Spezial-Kommando‘ nimmt die Anrufe Ihrer Kunden entgegen. Dieses fungiert als kostenloses Backoffice für Ihre Agentur. Das ist wie eine eigene Bürokraft, die montags bis freitags von acht bis zwanzig Uhr am Telefon sitzt. Kostenfrei. Damit sichern Sie eine hohe Erreichbarkeit für Ihre Kunden.

Und so läuft das: Wählt ein Kunde Ihre Büro-Nummer, landet er automatisch in unserem Backoffice, welches sich mit Ihrem Agenturnamen vorstellt. Dort beantwortet ein geschulter Kollege direkt die Fragen des Kunden oder stellt ihn sofort durch in die Fachabteilung.

Wünscht der Kunde ein Gespräch mit Ihnen, wird er an Sie durchgestellt oder Sie bekommen eine Rückruf-Info.

Wie Sie sehen, tun wir alles, damit Sie sich auf die wichtigen persönlichen Kunden-Gespräche konzentrieren können.

Kommen wir zum digitalen Agentur-Marketing und zur Neukunden-Gewinnung.

In jeder Geschäftsstelle gibt es einen Digitalisierungs-Experten.

Dieser hilft Ihnen bei der technischen Betriebs-Organisation, mit Ihrer Webseite und bei den sozialen Medien. In Potsdam haben wir außerdem das Glück, dass unser Experte eine Leidenschaft für Fotografie und Video hat.

Wir glauben, dass der Einsatz von Social Media, wie z.B. die Kombination von Facebook und Video, in Zukunft enorm wichtig wird für das Agentur-Marketing in Ihrer Stadt. Mit uns haben Sie dann einen Fachmann an Ihrer Seite. Kostenfrei.

Hinzu kommen weitere digitale Tools wie der Online-Termin-Kalender, Angebote zur Suchmaschinen-Optimierung (SEO), Lead-Gewinnung oder die eKomi-Kundenbewertungen.

Eine Auswahl von Komponenten, die viele Agenturen erfolgreich einsetzen, um Kunden zu finden und zu binden.

Und wichtig dabei ist: Sie entscheiden stets selbst, welche Möglichkeiten Sie aktiv nutzen möchten und welche nicht.

Ziel ist es, für Ihre Agentur die optimale Verknüpfung von analoger und digitaler Welt zu erreichen, dem Kunden zusätzlichen Service zu bieten und ihm die Kontakt-Aufnahme zu erleichtern.

Denn auch wenn Menschen zunehmend das Internet für Ihre Versicherungs-Angelegenheiten nutzen, glauben wir fest an die Bedeutung der persönlichen Beratung. Sobald es um komplizierte Lösungen für den Kunden geht oder ein Schadenfall eingetreten ist, wollen Menschen mit Menschen sprechen. Deshalb bekennt sich die Allianz eindeutig zur Ausschließlichkeit und hat dies in Ihrem strategischen Ziel, Stabilisierung der Vertreterkapazität, verankert.

Damit bieten wir unseren – bestehenden und neuen Agenturen – Planungssicherheit, entgegen den üblichen Markttrend.

Ein junger Kollege brachte seine erfolgreichen Start als Bestands-Nachfolger vor kurzem auf den Punkt:

„Hier bekomme ich alles, um sofort mein eigenes Startup zu gründen. Und dabei hilft besonders der professionelle Gründungs-Prozess...“

Als Bestands-Nachfolger und Agentur-Inhaber (m/w) passen Sie prima zu uns, wenn Sie bereits Kunden rund um Versicherungen und Finanzen beraten haben. In einem Versicherungsbüro, in einer Bank, Bausparkasse oder für einen Finanz-Vertrieb.

Sind Sie derzeit auf der Suche nach einer neuen Aufgabe? Und schlägt Ihr Herz gerade höher? Dann werden Sie sich bei uns wohlfühlen.

Wichtig ist, dass Sie gerne mit Menschen arbeiten, ein Gefühl für Zahlen haben und komplizierte Dinge einfach erklären können oder

das bei uns lernen möchten.

Sie müssen nicht in jeder Sparte ein Experte oder eine Expertin sein. Mit Ihrem Einstieg bei der Allianz sichern Sie sich ein breitgefächertes Trainings- und Coaching-Angebot. Wir fördern Ihre fachliche und persönliche Entwicklung. Denn wir möchten langfristig mit Ihnen arbeiten.

Nun liegt es an Ihnen, ob wir Sie auf Ihrem beruflichen Weg begleiten dürfen.

Bringen Sie erste Erfahrungen und die Lust mit, sich als Finanzdienstleister/in weiter zu entwickeln? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive, volle Unterstützung und ein professionelles Arbeitsumfeld beim Marktführer? Dann bewerben Sie sich.

Auch dann, wenn Ihr Lebenslauf nicht perfekt auf alle unsere Anforderungen passt. Es spielt keine Rolle, ob Sie ein Mann oder eine Frau sind, woher Sie kommen oder wie alt Sie sind.

Für uns zählen Ihre Erfahrungen und Ihr Wille, unsere Kunden fair und kompetent zu beraten. Helfen Sie uns, unsere Kunden zufrieden zu machen, sodass diese uns treu bleiben.

Möchten Sie mehr darüber erfahren wie es ist mit uns zu arbeiten? Mit klaren Zusagen, einem professionellen Gründungs-Prozess, der Verbindung von digitaler und analoger Welt? Und einem Team, das es kaum abwarten kann, Sie dabei zu unterstützen, eine erfolgreiche Allianz-Agentur aufzubauen?

Dann schreiben Sie mir oder rufen Sie mich an. Ich möchte Sie kennen lernen und behandle unser Gespräch vertraulich.

Ihr
Jens Torsten Müller
Geschäftsstellenleiter

Allianz Potsdam
Wetzlarer Str.30
14482 Potsdam

Rufen Sie mich jetzt an oder schreiben Sie mir eine Mail:

Telefon Büro: +49 331 287690

Telefon Mobil: +49 172 3058115

E-Mail: jens-torsten.mueller@allianz.de