

Vertriebsorientierte Ausbildung



Mecklenburgische
VERSICHERUNGSGRUPPE

Ihr Vertrauen – unsere Verpflichtung

Unsere vertriebsorientierte Ausbildung

Dein perfekter Start ins Berufsleben

Du möchtest mit einer Aus- oder Weiterbildung den nächsten Schritt in deinem Leben machen? Sie soll abwechslungsreich und eine Basis für ein interessantes und zukunftsicheres Berufsleben sein? Dann bist du bei der Mecklenburgischen genau richtig!

Individuell zugeschnittene Programme sollen dir einen optimalen Einstieg in die Versicherungswelt ermöglichen. Eins haben all unsere Ausbildungswege gemeinsam: Sie bieten dir vielfältige, spannende Aufgaben und Einblicke in die Praxis. Selbstverständlich wirst du bei uns gut betreut und erhältst ein angemessenes und sicheres Gehalt. Im Anschluss an deine Ausbildung hast du sehr gute Chancen bei der Mecklenburgischen Karriere zu machen: Denn es ist unser Ziel, einen Großteil unseres Vertriebes aus dem eigenen Nachwuchs zu rekrutieren. Dabei bieten wir dir zahlreiche Entwicklungsmöglichkeiten – von der eigenen Agentur bis hin zur Führungskraft im Außendienst.





„Wir bauten, wie wir sind:
Lieber solide gegründet als hoch aufragend,
lieber zeitlos als modern wirkend,
lieber menschlich als rein funktionell.“

*Das Direktionsgebäude am Platz
der Mecklenburgischen in Hannover*

Das sind wir

Die Mecklenburgische Versicherungsgruppe

Als ältester, überregionaler Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit in Deutschland werden Tradition und Zukunft bei der Mecklenburgischen großgeschrieben. 1797 wurden wir in Neubrandenburg in Mecklenburg-Vorpommern gegründet. Daher stammt auch unser Name.

Nach dem zweiten Weltkrieg zogen wir nach Hannover, wo wir bis heute unseren Hauptsitz haben. Nach dem Fall der Mauer bauten wir unseren Geschäftsbetrieb in unserer Gründungsregion wieder auf und heute findest du unsere Agenturen und Kunden in ganz Deutschland.

Unsere stabile Finanzlage, Traditionsverbundenheit und die Flexibilität, sich neuen Herausforderungen anzupassen, haben sich in der Vergangenheit bewährt und machen uns ebenso zukunftsfähig. Dank unserer Organisationsform des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit können keine fremden Eigentümer über die Belange des Unternehmens entscheiden. Unsere Versicherungsnehmer/innen sind gleichzeitig Mitglieder und damit Träger des Vereins. Unsere Produkte werden von ausschließlich für uns tätigen, selbständigen Versicherungsvermittlern/innen vertrieben.

Deine Ausbildungsmöglichkeiten

Bei der Mecklenburgischen hast du verschiedene Möglichkeiten. Welcher Weg für dich in Frage kommt, hängt von deinem bisherigen Werdegang ab. Ob als Schulabgänger/in, nach der Ausbildung, als Hochschulabsolvent/in oder Branchenerfahrene/r – aber auch als Quereinsteiger/in, wenn du auf der Suche nach einer zweiten Chance nach dem Abbruch einer Ausbildung oder eines Studiums bist – wir bieten für jeden die passende Ausbildung an. Grundsätzlich gibt es bei uns folgende Ausbildungsmodule:

1. **Erstausbildung zum/zur Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen IHK**
2. **Ausbildung zum/zur Versicherungsfachmann/-frau IHK**
3. **Ausbildung für Kundenberater/in**
4. **Führungsnachwuchs-Kräfte-Ausbildung**

Erstausbildung zum/zur Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen IHK für Schulabgänger/innen oder als zweite Chance z. B. nach Abbruch eines Studiums

Wenn du als Schulabgänger/in zu uns kommst oder eine zweite Chance suchst, startest du mit der Ausbildung zum/zur Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen IHK. Hier hast du zwei verschiedene Möglichkeiten:

- ▶ Du kannst einen unserer Standorte, die über ganz Deutschland verteilt sind, für deine Ausbildung wählen.
- ▶ Du kannst auch direkt in einer unserer Agenturen, sofern diese die Möglichkeit bietet, deine Ausbildung absolvieren.





DEINE AUSBILDUNGSMÖGLICHKEITEN

Ausbildung in einer Bezirksdirektion und im Vertriebsbüro

Die Ausbildungsdauer beträgt in unseren Bezirksdirektionen grundsätzlich 3 Jahre, kann aber unter bestimmten Voraussetzungen auf 2,5 Jahre verkürzt werden. Den überwiegenden Anteil der Ausbildung verbringst du bei einem oder mehreren Vermittlern/innen, um auf die spätere Tätigkeit im Außendienst optimal vorbereitet zu sein. Die gewissenhafte Beratung unserer Kunden/innen gehört ebenso zum „Ausbildungsalltag“ wie Schadenanzeigen aufzunehmen und die damit verbundenen notwendigen Maßnahmen einzuleiten. Diese Aufgaben werden in enger Zusammenarbeit mit den erfahrenen Ausbildern/innen und Kollegen/innen vor Ort getätigt. Schulungen und Direktionsaufenthalte ergänzen die fachlichen Kenntnisse.

Ausbildung direkt in einer unserer Agenturen

Du erhältst einen Ausbildungsvertrag direkt bei einem/r unserer selbstständigen Vermittler/innen. Diese/r ist somit für die Ausbildung verantwortlich und dein/e Arbeitgeber/in mit allen Rechten und Pflichten. Unter anderem erlernst du die Vorbereitung auf Kundenberatungsgespräche, das Erstellen von Angeboten und das Aufnehmen von Anträgen und Schadenanzeigen. Darüber hinaus obliegt dir die eigenverantwortliche Vorbereitung von Verkaufs- und Bestandsaktivitäten. Schulungen und Aufenthalte in den Fachabteilungen der Direktion Hannover ergänzen die fachlichen Kenntnisse.

So kann es nach der Ausbildung weitergehen

Nach der Erstausbildung zum/zur Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen IHK hast du die Möglichkeit, gleich eine Agentur als Vermittler/in zu übernehmen oder Übergangsweise einen befristeten Kundenberatervertrag zu erhalten. Du kannst währenddessen dein Verkaufswissen durch die spezielle Ausbildung zum Kundenberater/in vertiefen. Die Teilnahme ist auch als junge/r Selbstständige/r möglich und

sehr empfehlenswert. Nach dem erfolgreichen Abschluss des einjährigen Seminarprogramms hast du neben dem Einstieg in den Verkauf auch die Chance, Führungsnachwuchs-Kraft zu werden. Diese beiden zusätzlichen Ausbildungsmodule erläutern wir dir etwas weiter hinten in dieser Broschüre noch detaillierter.

Ausbildung zum/zur Versicherungsfachmann/-frau IHK für Hochschulabsolventen/innen, Quereinsteiger/innen, Studienabbrecher/innen mit einem vorhandenen beruflichen Ausbildungsabschluss

Die Ausbildung zum/zur Versicherungsfachmann/-frau IHK ist die Einstiegsmöglichkeit für neue Vermittler/innen (nach HGB § 84). Sie sichert unseren Anspruch an einen gut qualifizierten Außendienst und eine fachkompetente Beratung unserer Kunden/innen.

Die Ausbildung richtet sich an Hochschulabsolventen/innen, Quereinsteiger/innen, Studienabbrecher/innen

mit einem vorhandenen beruflichen Ausbildungsabschluss, die noch nicht über einen Abschluss als Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen IHK oder eine gemäß der Versicherungsvermittlungsverordnung gleichwertige Ausbildung verfügen.

Während der Ausbildung zum/zur Versicherungsfachmann/-frau erlernst du die notwendigen verkäuferischen Grund-

lagen, die du benötigst, um im Vertrieb erfolgreich zu sein. Mit eigenen Trainern bereiten wir dich auf die Prüfung vor der IHK vor. Die Grundausbildung ist klar strukturiert und es finden laufende Tests statt. In den Seminaren wird dir das versicherungsfachliche Spartenwissen vermittelt. Zwei zusätzliche Seminare bereiten dich ausschließlich auf die IHK-Prüfung vor.

So kann es nach der Ausbildung weitergehen

Am Ende der Ausbildung ist vorgesehen, dass du eine Agentur übernimmst oder unsere Ausbildung für den Führungsnachwuchs absolvierst. Detaillierte Informationen zur Führungsnachwuchsausbildung erhältst du im Folgenden dieser Broschüre.





DEINE AUSBILDUNGSMÖGLICHKEITEN

Weiterbildungsmöglichkeiten nach der Erstausbildung

Wie bereits erwähnt, bieten wir dir die Möglichkeit, dich bei uns weiter zu qualifizieren. Als zusätzliche Module stehen

die Kundenberater/in – und eventuell anschließend die Führungsnachwuchskräfte Ausbildung – zur Verfügung.

Die Kundenberater/in-Ausbildung

Die Kundenberater/in-Ausbildung richtet sich vorrangig an Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen IHK, die ihre verkäuferische Kompetenz vor der Übernahme einer Agentur bzw. auf dem Weg zur Führungskraft ausbauen möchten. Auch nach einer erfolgreich abgeschlossenen Prüfung zum Versicherungsfachmann/-frau IHK bietet sich dieser Ausbildungsweg, je nach Eignung, an.

In dem einjährigen Programm wechseln sich Theorie- und Praxisphasen ab, so dass das theoretisch Erlernte sofort in der Praxis getestet werden kann. Du erlernst die professionelle Führung einer moder-

nen und kundenorientierten Versicherungsagentur. Im Praxisteil unterstützen dich unsere hauptberuflichen Vermittler/innen vor Ort in der täglichen Arbeit sowie bei der individuellen und bedarfsgerechten Beratung in deren Kundenbeständen. Hinzu kommen verschiedene Seminare, die dein bisheriges Wissen vertiefen. Außerdem triffst du hier auch auf Kollegen/innen und kannst dich so laufend austauschen. Neben Fachwissen und Basistechniken, wie z. B. Terminierung, machen wir dich auch mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen vertraut, die für die Existenzgründung und Führung einer Agentur unerlässlich sind.

Führungsnachwuchs-Ausbildung

Die Ausbildung zur Führungsnachwuchskraft bereitet auf folgende Tätigkeitsfelder vor: Leiter/in Vertriebsentwicklung, Leiter/in Agenturentwicklung, Verkaufsleiter/in Kompositversicherungen oder Verkaufsleiter/in Personenversicherungen. Der Schwerpunkt liegt deshalb auf Themen, die die Führungskompetenz herausbilden und verbessern.

Die Ausbildung läuft über einen Zeitraum von zwölf Monaten. Sie gliedert sich in zwei gleich lange Abschnitte: die Grund-

lagen und die Spezialisierung für die angestrebte Position.

Im ersten Abschnitt erarbeitest du die Grundlagen der Führung. Wir vermitteln dir Techniken und das Verständnis für die spätere Aufgabe. Das Training von Gesprächssituationen gehört ebenso dazu wie die Durchführung von Schulungen. Du erhältst in Absprache mit dem/der Leiter/in der Bezirksdirektion eine Führungsprojekt-Aufgabe, die du eigenverantwortlich umsetzt.

Im zweiten Abschnitt konzentriert sich die Ausbildung auf die angestrebte Führungsposition. Du lernst in der Direktion die jeweiligen Fachabteilungen und die für dich zuständigen Ansprechpartner/innen kennen. Außerdem vertiefst du dein Wissen in organisatorischer bzw. fachlicher Hinsicht. Eine Hospitation bei einer erfahrenen Führungskraft einer Bezirksdirektion rundet deine Ausbildung ab. Zum Ende erhältst du eine weitere Projektaufgabe, in der du die erlernten Fähigkeiten in der Bezirksdirektion umsetzen kannst.

Die Position als Leiter/in Agenturentwicklung

Zu den Aufgaben des/der Leiters/in Agenturentwicklung gehören die Agenturbetreuung und -beratung. Dabei erarbeitest du Agenturentwicklungskonzepte. Du kümmerst dich um die Aus- und Weiterbildung des Agenturpersonals und unterstützt bei der Rekrutierung von neuem Personal. In Zusammenarbeit mit dem/der Leiter/in Vertriebsentwicklung kümmerst du dich auch um die Ausbildung des Agenturnachwuchses. Außerdem entwickelst und führst du Verkaufstrainings durch. Mit Blick auf die Weiterentwicklung des Provisionsumsatzes erarbeitest du zudem Agenturmarketingkonzepte und förderst den professionellen Marktauftritt.

Die Position als Leiter/in Vertriebsentwicklung

Der Aufgabenbereich des/der Leiters/in Vertriebsentwicklung umfasst das Personalmarketing und die Personalrekrutierung. Dabei setzt du die Ziele der Vertriebsplanung der Gesellschaft und der Bezirksdirektion um. Es ist deine Aufgabe Agenturnachwuchs und Leistungsträger zu gewinnen, diese gezielt zu fördern und während ihrer ersten Jahre bei der Mecklenburgischen zu betreuen.

DEINE AUSBILDUNGSMÖGLICHKEITEN





DEINE AUSBILDUNGSMÖGLICHKEITEN

Die Position als Verkaufsleiter/in Kompositversicherungen

Die Aufgaben des/der Verkaufsleiters/in Kompositversicherungen (= Schaden- und Unfallversicherungen) liegen in der Entwicklung und Durchführung von Verkaufsförderungsmaßnahmen. Dazu gehören die fachspezifische Aus- und Weiterbildung (auch bei der Beratungs- und Vermittlersoftware), die Begleitung der Vermittler/innen bei Verkaufsgesprächen und die praktische Anleitung beim Verkauf neuer Produkte im Komposit-Bereich.

Die Position als Verkaufsleiter/in Personen- versicherungen

Die Aufgaben des/der Verkaufsleiters/in Personenversicherungen entsprechen denen des/der Verkaufsleiters/in Kompositversicherungen (siehe oben) – mit dem Unterschied, dass es den Bereich der Personenversicherungen betrifft.

Warum Mecklenburgische?

Das Ziel deiner Ausbildung bei uns ist in erster Linie die Übernahme einer unserer bestehenden Versicherungsagenturen. Wir haben uns auf die Fahne geschrieben bei unseren zahlreichen Altersnachfolgen in den nächsten Jahren auf junge, kommunikative und zielstrebige Personen zu bauen, die unsere gut gepflegten Kundenbestände weiter betreuen und ausbauen können.

Wenn du Spaß und Freude am Umgang mit Menschen hast, Lust hast, ein spannendes und anspruchsvolles Thema zu erlernen und andere Menschen von der Wichtigkeit für Versicherung und Vorsorge überzeugen möchtest, dann bewirb dich bei uns.

Es gibt nicht den einen Weg, sondern wir haben für dich individuell mehrere Module, um dich bestmöglich für deine

Zukunft in der Versicherungsbranche vorzubereiten. Wir unterstützen dich nicht nur während, sondern auch nach der Aus- und Weiterbildung. Als verlässlicher Partner bieten wir dir frühzeitig eine finanziell attraktive Perspektive im Idealfall dort, wo du dich wohlfühlst.

Starte ins Berufsleben!

Finde deine Stelle auf
www.mecklenburgische.de/karriere

Seit vielen Jahren bildet die Mecklenburgische Versicherungsgruppe erfolgreich kunden- und vertriebsorientiert aus. Während deiner Ausbildung führen wir dich an die Beratung und Betreuung von privaten und gewerblichen Kunden im Innen- und Außendienst und an die Abwicklung von Schaden- bzw. Leistungsfällen heran. Und auch im Anschluss stehen dir abhängig von deinen persönlichen Zielen und Qualifikationen viele Türen für eine weitergehende Entwicklung offen!

Auf unserer Karriereseite findest du alle Informationen zur Ausbildung bei der Mecklenburgischen und den Einstieg in den Vertrieb.



zum **Karriereportal**

www.mecklenburgische.de/karriere/ausbildung-studium





Mecklenburgische
V E R S I C H E R U N G S G R U P P E

Ihr Vertrauen – unsere Verpflichtung

Direktion: Platz der Mecklenburgischen 1 · 30625 Hannover · Telefon 0511 5351-0 · Postanschrift: 30619 Hannover
www.mecklenburgische.de · service@mecklenburgische.de