

Zukunftsperspektiven in der LVM-Versicherungsagentur



In guten Händen. **LVM**

In guten Händen. LVM



Das ist bei der LVM nicht nur eine Redewendung, sondern unsere Philosophie. Bei uns sind unsere Kunden, unsere Mitarbeiter und natürlich auch unsere Auszubildenden wirklich in guten Händen.

Wir gehören zu den führenden Versicherungsgruppen in Deutschland. Unseren über 3 Millionen Kunden mit insgesamt mehr als 9 Millionen Verträgen bieten wir umfassende Beratung, maßgeschneiderten Versicherungsschutz und schnelle Hilfe im Schadensfall.

- In unseren mehr als 2.200 LVM-Versicherungsagenturen im gesamten Bundesgebiet bilden wir zur Zeit ca. 700 Auszubildende aus und sichern dadurch die ortsnahe und persönliche Betreuung.
- Während der Ausbildung werden unsere Auszubildenden nicht nur durch die Agenturen unterstützt. Auch durch LVM-Trainings werden sie gezielt auf alle Herausforderungen vorbereitet.
- Auch nach der Ausbildung unterstützen wir Sie durch ein breites Weiterbildungsangebot, um Ihnen viele Perspektiven für Ihren weiteren Werdegang zu ermöglichen.

Diese Broschüre soll Ihnen die vielen unterschiedlichen Möglichkeiten aufzeigen, die die LVM Versicherung Ihnen im Zusammenspiel mit Ihren Versicherungsagenturen bietet, sich auch zukünftig stets weiterzuentwickeln.



3.

Perspektive

Vertriebsprofi in der Agentur

Werden Sie zum Vertriebsprofi mit erweiterten Kompetenzen und machen Sie sich unersetzbar für Ihre Kunden und die Kollegen im Team. Auf dem Weg dorthin begleiten wir Sie mit abgestimmten Weiterbildungsangeboten. Sie werden durch die Experten vor Ort intensiv unterstützt.

Agenturinhaber

Wir bieten Ihnen echte Selbstständigkeit mit vie... Auf dem Weg dorthin begleiten wir Sie mit abge... dem eigens hierfür entwickelten Seminar „Start... Experten vor Ort intensiv unterstützt.

2.

Weiterbildung

Vorsorgespezialist

„Reicht meine gesetzliche Rente im Alter überhaupt noch aus?“ „Was passiert, wenn ich aufgrund eines Unfalls nicht mehr arbeiten kann?“ Um diese und weitere Fragen auch in besonders komplexen Kundensituationen sicher beantworten zu können, bilden wir Sie zum „LVM-Vorsorgespezialisten“ aus. Sie finden speziell auf den Kunden zugeschnittene Lösungen, so dass er sich in sämtlichen Lebenslagen „in guten Händen“ fühlt.

Gewerbespezialist

In diesem dreistufigen Weiterbildungskonzept erhalten Sie alle wesentlichen Fachkenntnisse und Kompetenzen, um unseren Gewerbekunden mit umfassender Beratung und risikogerechten Deckungskonzepten zur Seite zu stehen. Als geprüfter „LVM-Gewerbespezialist“ erhalten Sie sogar erweiterte Vollmachten für die Beratung Ihrer Gewerbekunden.

Landwirtschaft

Mit der Weiterbil... listen“ erhalten S... Landwirtschaft u... für individuellen... Landwirte. Nach... erweiterte Vollm...

Vertriebsmitarbeiter

Als Vertriebsmitarbeiter sind Sie der direkte Ansprechpartner für unsere Kunden, wenn es um Beratung und Betreuung geht. Zu Ihren Aufgaben zählt die eigenen Außendiensttätigkeit sowie die Planung, Steuerung und Kontrolle aller Verkaufsaktivitäten im zugeteilten Verantwortungsbereich. Sie vermitteln... und Umfang und bauen Cross-Selling-Aktivitäten bei unseren Bestandskunden aus.

Vertrieblicher Außendienst

1.

Ausbildung

Ausbildung

Zurzeit beschäftigen unsere LVM-Versicherungsagenturen ca. 700 Auszubildende. In den drei Jahren Ihrer Ausbildung kümmern sich neben dem Ausbilder in der Agentur und der Berufsschule unter anderem auch Direktionsbeauftragte für Personal in Agenturen und Trainer um Sie.

- Perspektivgespräch
- Übernahmegespräch
- Training zur Prüfungsvorbereitung



Prüfung



St...

Au... we... Au... Da...

l Spielraum und eigenen Entscheidungen.
estimmten Weiterbildungsangeboten, wie z.B.
in die Selbstständigkeit". Sie werden durch die

Büroleiter

Als Büroleiter übernehmen Sie die Verantwortung für die Büroabläufe und Unterstützung des Agenturinhabers bei der fachlichen und organisatorischen Führung der Innendienstmitarbeiter und der Auszubildenden (z.B. Einsatzplanung der Mitarbeiter, Einhaltung der Servicestandards, Fachliche Rücksprachen). Ebenso unterstützen Sie den Agenturinhaber im delegierten Rahmen bei Leitungsaufgaben (z.B. Controlling und Reporting).

Wirtschaftsspezialist

ung zum „LVM-Landwirtschaftsspezia-
ie weitreichende Einblicke in die moderne
nd sind ein kompetenter Ansprechpartner
und umfassenden Versicherungsschutz für
erfolgreicher Abschlussprüfung erhalten Sie
achten.

Ausbildung zum Büroleiter

In der 12-monatigen Ausbildung zum Büroleiter unterstützen wir Sie mit unterschiedlichen Trainingmodulen, um Sie auf die zukünftige, anspruchsvolle Aufgabe vorzubereiten. Über die Entwicklung Ihrer Führungspersönlichkeit bis hin zur Agenturorganisation und -steuerung erlernen Sie die Kernkompetenzen eines erfolgreichen Büroleiters.

systemische Planung und Organisation der
Versicherungsverträge, prüfen Risiken nach Art

Innendienstmitarbeiter

Als Innendienstmitarbeiter unterstützen Sie die organisatorischen Abläufe der Agentur. Sie unterstützen den Vertrieb in der Agentur, koordinieren Termine und arbeiten eng mit dem Agenturinhaber zusammen. Durch Ihre Ausbildung sind Sie erster Ansprechpartner für die Agenturkunden in der täglichen Praxis.

Vertrieblicher Innendienst

Start in den Beruf

nach Beendigung Ihrer Ausbildung werden Sie von uns durch das Seminar „Start in den Beruf“ intensiv
iterbegleitet. Während des „4. Lehrjahres“ erhalten Sie die Möglichkeit sich mit anderen ehemaligen
szubildenden über den Agenturalltag, persönliche Ziele und Herausforderungen auszutauschen.
bei werden Sie von unseren Trainern und dem angestellten Außendienst intensiv begleitet.

- Wettbewerbe
- Coaching
- Ausbildereignungsprüfung

Weitere Informationen



Für Fragen rund um das Thema Zukunftsperspektiven bei der LVM Versicherung stehen Ihnen unsere Direktionsbeauftragten für Personal in Agenturen gerne zur Verfügung.

Detaillierte Informationen und Stellenausschreibungen finden Sie auch immer auf unserer Homepage auf www.lvm.de/karriere.

LVM Versicherung
Kolde-Ring 21
48126 Münster
www.lvm.de

