

Kommen auch Sie zur Perle im Versicherungsmarkt

DAS ZUHAUSE DER AUSSCHLISSLICHKEIT

PERLE
E I N E
IM VERSICHERUNGSMARKT



225
JAHRE

Echt.
Versichert.
Vor Ort.



Mecklenburgische

VERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT AUF GEGENSEITIGKEIT

Ihr Vertrauen – unsere Verpflichtung

Diese Broschüre gibt Ihnen kurz und prägnant Informationen über die Gesellschaft, die Art der Zusammenarbeit und mögliche Leistungen. Die Informationen entsprechen dem Sach- und Wissensstand zum Zeitpunkt der Herausgabe und dienen der ersten Informationsbeschaffung. Rechtsansprüche jedweder Art können nur aus schriftlichen vertraglichen Vereinbarungen zwischen der Gesellschaft und dem Vermittler abgeleitet werden.

Frauen und Männer nehmen wir gleichermaßen gern in unserem Unternehmen auf. Wir haben lediglich zur besseren Lesbarkeit der Texte in der gesamten Broschüre auf die weiblichen Textformen verzichtet.

Sie leiten erfolgreich Ihre Versicherungsagentur und suchen einen langfristigen, zuverlässigen Partner? Mit überschaubarer Struktur, flachen Hierarchien und kurzen Wegen? Dann sind Sie bei der Mecklenburgischen genau richtig!

Inhalt

4
Über uns

20
**Unsere
Mitarbeiter**



8
**Unsere
Produkte**

16
**Unsere
Agenturunterstützung**

10
**Unser
Außendienst**

Wir bauen auf **Tradition** und gehen sicher in die Zukunft.

Eine 225-jährige Geschichte liegt hinter unserer Mecklenburgischen: Mit einem hauptamtlichen Sekretär nahmen wir am 2. März 1797 als „Hagelschadens-Assekuranz-Gesellschaft zu Neubrandenburg“ die Arbeit auf. Heute sind wir als älteste private überregionale deutsche Versicherung ein traditionsbewusstes und zugleich zukunftsorientiertes Unternehmen mit rund 900 angestellten Mitarbeitern und 800 Ausschließlichkeitsagenturen.

Unsere Entwicklung ist geprägt von der wechselvollen Vergangenheit Deutschlands. Von den napoleonischen Kriegen bis zur Wiedervereinigung unseres Landes am 3. Oktober 1990 –

der Lauf der deutschen Geschichte stellte uns immer wieder vor große Herausforderungen. Diese gemeistert zu haben, unterstreicht auch unsere Zukunftsfähigkeit.

Mit der Wiedervereinigung bot sich uns die Chance, auf unserem heimatlichen Markt erneut Fuß zu fassen. Als eines der ersten Versicherungsunternehmen in Deutschland haben wir diese Chance entschlossen genutzt. Heute unterstützen wir mit 22 Bezirksdirektionen und 1 Vertriebsbüro bundesweit unseren Außendienst vor Ort. Dabei konzentrieren wir uns ganz auf unsere Ausschließlichkeits-Organisation als einzigen Vertriebsweg.

Das sind unsere Unternehmensziele

Wir fühlen uns folgenden unternehmerischen Grundgedanken und Zielen verpflichtet:

- ▶ Wahrung der Eigenständigkeit unserer Mecklenburgischen als unabhängige Versicherungs-Gesellschaft,
- ▶ Beibehaltung der Rechtsform als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit,
- ▶ Beschränkung auf das Geschäftsgebiet der Bundesrepublik Deutschland und auf die Kerngruppen Privatkunden, Gewerbetreibende und Landwirte,

- ▶ Festhalten am Ausschließlichkeitsvertrieb als unerlässlichem Bindeglied zwischen der Mecklenburgischen und unseren Kunden.

Wir haben gezeigt, dass es möglich ist, aus eigener Kraft zu wachsen. Dazu hat die Kontinuität in unserer Unternehmenspolitik ebenso beigetragen wie das starke Engagement unserer Führungskräfte im Innen- und Außendienst, unserer Mitarbeiter und Vermittler.



Skulptur „Tragen und Lasten“ von Hartmut Stiehlow

Der Neubau vis-à-vis der Direktion in Hannover

„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





„Gegenseitigkeit“

Die Bronzeplastik der hannoverschen Künstlerin Ulrike Enders vor unserem Direktionsgebäude visualisiert den Gedanken der Versicherungs-Gesellschaft auf Gegenseitigkeit.

Unser Grundsatz: Vertrauen auf **Gegenseitigkeit**.

„Ihr Vertrauen – unsere Verpflichtung“ – das ist unsere Botschaft, in der das Selbstverständnis und die Einstellung unseren Kunden gegenüber zum Ausdruck kommen. „Echt. Versichert. Vor Ort“ – das erleben unsere Kunden bei unseren Vermittlern besonders durch Freundlichkeit, Zuverlässigkeit, fachliche Kompetenz und schnelle Hilfe im Schadenfall.

Im Außendienst arbeiten wir seit vielen Jahrzehnten nach bewährten Grundsätzen. Diese sind für uns keine leeren Worthülsen – im Gegenteil: Sie besitzen auch heute noch einen hohen Stellenwert.

Nach diesen Grundsätzen arbeiten wir:

Verhaltensregeln für unsere angestellten und freiberuflichen Außendienstmitarbeiter

1. Verkaufen Sie nie eine Versicherung, die Ihr Gesprächspartner nicht benötigt oder die er nicht bezahlen kann.
Was einer brauchen kann im Sinne von „es ist nett, es zu besitzen“ und was einer benötigt, das sind zwei verschiedene Dinge. Es gibt wohl keine Versicherung, die „man“ nicht brauchen kann, aber ob jemand sie benötigt, richtet sich nach der Lage des Einzelalles und es richtet sich nach seinem Geldbeutel! Erforschen Sie daher den tatsächlichen Bedarf des Kunden und seine finanziellen Möglichkeiten. Stimmen Sie den Abschluß auf beides ab.
2. Verkaufen Sie nie eine Versicherung, die einer nicht haben will, auch wenn er sie Ihrer Meinung nach braucht.
Auf den Unterschied zwischen „möglicherweise haben“ und „brauchen können“ wurde bereits hingewiesen. Wenn aber ein Kunde, gleichviel aus welchem Motiv heraus, einen Versicherungsvertrag einfach nicht haben will, dann sollten Sie nicht versuchen, ihn zu überreden – was einem erstklassigen Verkäufer sicherlich gelingt – sondern sollten Ihre Aktenmappe schließen. Ein angezwungener Vertragsabschluß wird bald zur Last. Irgendwann wird der Käufer versuchen, sich davon zu befreien mit dem Ergebnis: Der Kunde hat Geld verloren, Sie verlieren Ihre Provision, wir verlieren unseren guten Ruf und haben außerdem auch noch Arbeit damit.
3. Geben Sie nie eine Auskunft, von deren Richtigkeit Sie nicht hundertprozentig überzeugt sind.
Geben Sie ruhig zu, daß Sie nicht alles wissen können. Fragen Sie bei Ihrer Bezirksdirektion nach. Das ist kein Zeichen von Schwäche, im Gegenteil! Nur der Starke kann es sich leisten, zuzugeben, daß auch er nicht perfekt ist. Ganz abgesehen davon imponieren Sie dem Kunden mit Ihrer Sorgfalt.
4. Halten Sie nicht mit einer wichtigen Information zurück, auch wenn Sie dadurch den Abschluß gefährden.
Wenn eine wichtige Information den Abschluß gefährdet, haben Sie entweder das Gespräch falsch geführt oder der Kunde braucht gerade diese Versicherung nicht. Halten Sie sich an diese Regel.
5. Geben Sie sich nicht dazu her, durch einen flogierten Schaden einen Konkurrenzvertrag zu kündigen.
Die Kündigungsmöglichkeit nach einem Schadenfall ist ganz bewußt in die Versicherungsbedingungen eingebaut worden. Von ihrem ursprünglichen Sinn her soll sie dem Kunden bei den meist mehrjährigen Verträgen eine Kündigungsmöglichkeit geben, wenn er mit der Regulierung seiner Gesellschaft nicht zufrieden ist. Nach den Bedingungen benötigt er keine Begründung für seine Kündigung. Findige Konkurrenzvertreter nutzen das aus und raten dem Kunden, einen kleinen Schaden zu fingieren. Das ist ein ganz mieser Trick! Ein Agent, der so etwas nötig hat, soll sich besser einen anderen Beruf suchen. Er gehört darüber hinaus aber auch schon deshalb aus unseren Reihen entfernt, weil seine moralische Haltung nicht einwandfrei ist und weil er dadurch durch den Kunden reprobiert wird. Kunden, die so etwas von sich aus tun, sind uns nicht erwünscht.
6. Stimmen Sie dem Kunden niemals zu, wenn er negativ über Ihre Konkurrenz spricht.
Denken Sie daran, daß Sie nicht nur sich selbst und Ihr Unternehmen, sondern auch die ganze Branche vertreten. Begegnen Sie Kritik mit der Bereitschaft zuzuhören, aber auch mit dem Bewußtsein, daß jedes Ding zwei Seiten hat und daß der Kunde Ihnen die Dinge immer nur aus seiner Sicht erzählt. Versuchen Sie, das Problem zu versachlichen und nehmen den Konkurrenzrenten in Schutz. Wenn Sie aber feststellen sollten, daß der Kunde sich über einen nicht ersatzpflichtigen Schaden aufregt, dann sagen Sie ihm höflich, daß ein solcher Schaden bei uns auch nicht ersatzpflichtig wäre. Tun Sie das nicht, wird er Ihnen eines Tages die Rechnung präsentieren.
7. Kümern Sie sich um Ihren Kunden auch nach dem Abschluß.
Das ist so banal, daß man dazu eigentlich gar keine Erläuterung nicht zu geben braucht. Leider beherrzigen nur wenige diesen Grundsatz wirklich. Bei Kunde bezahlt dafür, dass Sie ihn betreuen sollen, einen Zuschlag auf die Prämie. Er kauft also Ihre Dienstleistung, indem er dafür Geld bezahlt. Sie tun ihm also keinen Gefallen, wenn Sie sich von Zeit zu Zeit bei ihm sehen lassen.

Unser Rundumschutz: Alles aus einer Hand.

Als moderne Versicherungs-Gesellschaft denken wir stets neu über die Zukunft unseres Unternehmens nach. Mit dem Ziel, uns weiterhin einen unverwechselbaren Charakter, eine vorbildliche Kundenbetreuung und eine solide Finanzgrundlage zu sichern, entstand unsere heutige Unternehmensstruktur. Als Mecklenburgische Versicherungs-Gesellschaft offerieren wir

Kompositversicherungen

Die Mecklenburgische Versicherungs-Gesellschaft auf Gegenseitigkeit bietet zum Beispiel:

- ▶ Hausrat-Versicherungen
- ▶ Handy-Versicherungen
- ▶ Wohngebäude-Versicherungen
- ▶ Haftpflicht-Versicherungen
- ▶ Unfall-Versicherungen
- ▶ Auto-Versicherungen
- ▶ Schutzbriefe
- ▶ Rechtsschutz-Versicherungen
- ▶ Glas-Versicherungen
- ▶ Inhalts-, Gebäude-, Haftpflicht- und Maschinen-Versicherungen für Gewerbebetriebe und Landwirtschaft

Die Mecklenburgische Vermittlungs-GmbH bietet zum Beispiel:

- ▶ Transport-Versicherungen
- ▶ Kredit-Versicherungen

unseren Kunden ein umfangreiches Spektrum an Produkten von der Auto- bis zur Kranken-Versicherung. Unsere Vermittlungs-GmbH deckt darüber hinausgehenden Bedarf ab. Wir bieten Privatpersonen, Gewerbetreibenden und Landwirten umfassenden und bedarfsgerechten Rundumschutz mit modernen Sicherheitslösungen.

Personenversicherungen

Die Mecklenburgische Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft bietet zum Beispiel:

- ▶ Kapital-Lebensversicherungen
- ▶ Renten-Versicherungen
- ▶ Risiko-Lebensversicherungen
- ▶ Fondsgebundene Rentenversicherungen
- ▶ Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen

Die Mecklenburgische Krankenversicherungs-Aktiengesellschaft bietet zum Beispiel:

- ▶ Krankheitskostenvollversicherungen
- ▶ Krankheitskostenzusatzversicherungen
- ▶ Pflegetagegeld-Versicherungen

Die Zusammenarbeit mit unserem Kooperationspartner

- ▶ Wüstenrot erweitert unser Angebot um Bausparlösungen.



„Wir bieten unseren Kunden ein umfangreiches Spektrum an zielgruppenorientierten Produkten von der Auto-Versicherung bis zur Kranken-Versicherung.“

„Eine unserer Stärken ist der Vertrieb.
Dabei konzentrieren wir uns erfolgreich auf
unsere Ausschließlichkeits-Organisation.“

*Unser Vertriebsnetz umfasst 22 Bezirksdirektionen
und 1 Vertriebsbüro sowie rund 800 hauptberufliche
Agenturen in ganz Deutschland.*



Unser Außendienst: Die Seele unseres Geschäftes.

Qualifizierte, kompetente Beratung und Betreuung vor Ort – für diesen Service bildet unser Außendienst das Rückgrat. Dabei stehen für uns Betreuung und Verkauf gleichrangig nebeneinander. Neben dem Verkauf mit einer fachlich hoch qualifizierten Beratung ist gerade bei Versicherungen eine permanente Betreuung notwendig.

Mit zeitgemäßem Versicherungsschutz ist unser Kunde im Schadenfall gut gewappnet. Zuverlässigkeit und Schnelligkeit in der Schadenregulierung sind ein weiterer Trumpf. Ein Großteil unserer Schäden wird durch die Vermittler erfasst und eine Regulierungsempfehlung ausgesprochen. Erst die Einheit von Qualität und Wachstum sichert eine über Jahre anhaltende Kundenbindung und damit den wirtschaftlichen Erfolg aller Vermittler und unserer Gesellschaft.

Kommen Sie zu uns: Wir bieten eine sichere Partnerschaft

Unsere vielfältigen Produkte sind ausgereift und berücksichtigen den individuellen Kundenbedarf. Damit sind sie für Sie gut „verkaufbar“. Sollten Sie einmal Fragen zu Produkten haben, finden Sie freundliche und sachverständige Unterstützung bei den zuständigen Führungskräften in Ihrer Bezirksdirektion sowie bei festen Ansprechpartnern in den Fachabteilungen der Direktion.

Überschaubare Strukturen und kurze Wege ermöglichen schnelle Entscheidungen und erleichtern Ihnen die tägliche Arbeit. Das ist ein wesentlicher Vorteil unserer Unternehmensgröße mit flachen Hierarchien. Sie werden sicher feststellen: Wir kennen uns untereinander und helfen uns gegenseitig!

Ihr Sicherheits-Paket

Da auch Sie Sicherheit benötigen, gründen wir unsere Partnerschaft auf einen soliden Vertrag. So bieten wir:

- ▶ finanzielle Unterstützung in der Aufbauphase und auch danach
- ▶ ein überzeugendes Provisions-System
- ▶ Hilfe beim Aufbau oder Ausbau Ihres Agenturbüros
- ▶ eine gute Altersversorgung
- ▶ ein einfaches und wirtschaftlich interessantes Bonifikationssystem
- ▶ eine Gewinnbeteiligung von bis zu 3 % des Beitragsvolumens Ihres Kompositbestands

Ihre Vertriebskarriere: Beste Chancen für die Zukunft.

Der Karriereplan

Ob Einsteiger oder „alter Hase“ – als Vermittler der Mecklenburgischen planen und gestalten Sie selbstständig Ihre berufliche Entwicklung. Sie entscheiden durch Ihre Leistung und Ihre Kenntnisse, welche möglichen Karrierestufen Sie erreichen. Jede einzelne Stufe bringt für Sie neben dem persönlichen Erfolgserlebnis in der Regel auch vielschichtige Verbesserungen. Das kann Ihre Vergütung ebenso betreffen wie Ihre Ausstattung mit Vollmachten in Bezug auf Deckungszusagen und Schadenregulierung.

Die Karrierestufen

Sie bilden eine solide Basis für Ihre berufliche Perspektive mit sehr guten Entwicklungsmöglichkeiten in einem auf Partnerschaft ausgelegten Vertragsverhältnis.

Zusätzliche Altersversorgung

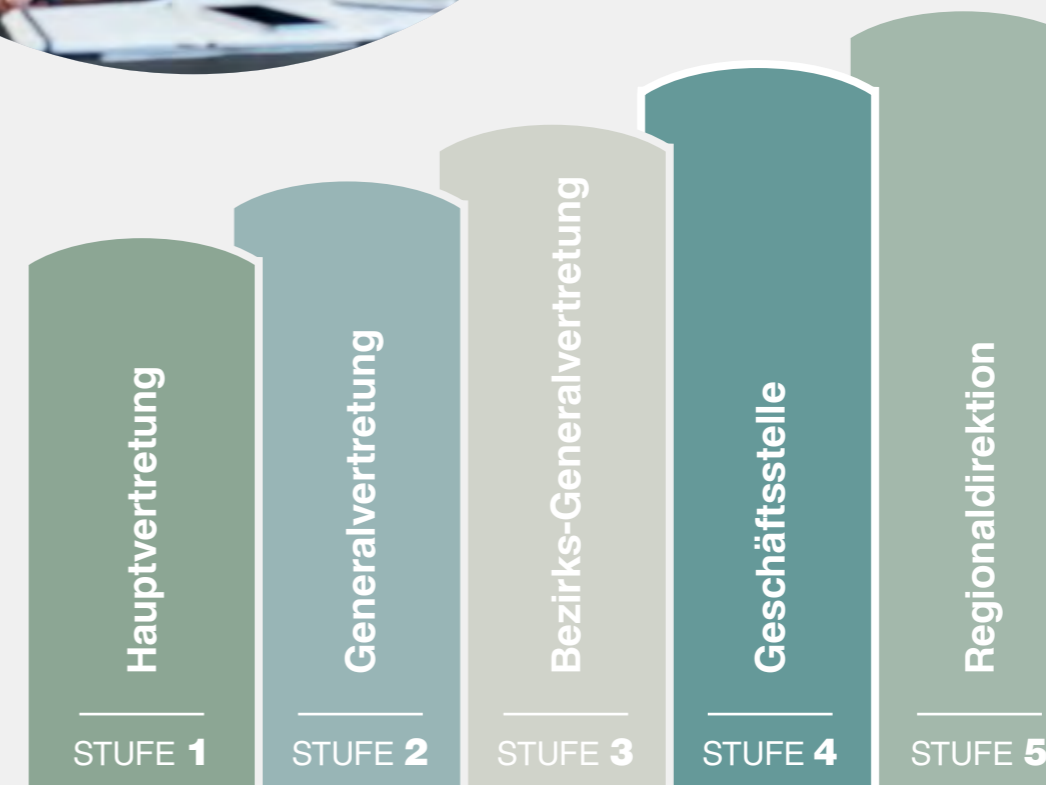
Wir bieten Ihnen als hauptberuflichen Ausschließlichkeitsvermittler nach vier Jahren erfolgreicher Zusammenarbeit eine attraktive Altersversorgung in Form einer Lebensversicherung mit Kapitalabfindung. Die Beiträge werden dabei zu 100 % vom Unternehmen getragen. Erklärtes Ziel ist Ihre deutliche Besserstellung gegenüber dem Ausgleichsanspruch in Abhängigkeit von der Tätigkeitsdauer.

Übrigens

Vielen „Einsteigern“, wie zum Beispiel Außendienstmitarbeitern Ihrer Versicherungsagentur, bieten wir unsere fundierte und klar strukturierte Grundausbildung zum Versicherungsfachmann IHK an. In Zuständigkeit der Industrie- und Handelskammer wird nach erfolgreich bestandener Prüfung die Bescheinigung „Geprüfter Versicherungsfachfrau/-mann IHK“ ausgehändigt. Wir informieren Sie gern über weitere Details.



„Unsere Vermittler sind Unternehmerpersönlichkeiten, die ihren Handlungsspielraum mit Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein ausfüllen.“



Qualität und Wachstum

Kunden finden, Kunden binden

„Im partnerschaftlichen Miteinander mit unseren Vermittlern setzen wir seit Jahren auf Qualität & Wachstum in unseren Kundenbeständen als solide wirtschaftliche Basis für unsere Vermittler.“

Ihre Sicherheit: Unsere **Unterstützung** in der Aufbauphase.

Ihre Aufbauphase

Unser Ziel ist die Verwirklichung einer langjährigen, für beide Partner erfolgreichen, Zusammenarbeit. Während der Agenturaufbauphase bieten wir Ihnen zur finanziellen Absicherung eine vertraglich vereinbarte Garantie. Die Aufbauphase gestalten wir über einen individuellen Zeitraum auf Ihre Situation passend. Für diesen Zeitraum wird ein Zielbestand für die Sach-/Kraftfahrtversicherung vereinbart. Dabei garantieren wir Ihnen vom ersten Tage an die auf diesen „Zielbestand“ fließende Betreuungsprovision, und zwar für den gesamten Aufbauzeitraum. Das setzt voraus, dass Ihr Bestandsaufbau planmäßig vorgenommen wird. Nach Beendigung der Aufbauphase erhalten Sie die normale Provisionszahlung entsprechend Ihrer Neugeschäfts-, Ersatzgeschäfts- und Bestandsentwicklung.

Ihre Agenturentwicklung

In der Zusammenarbeit mit Ihnen legen wir großen Wert auf eine betriebswirtschaftliche Agenturführung. Dabei unterstützen wir Sie mit vielfältigen Maßnahmen. Unser Angebot reicht von der Möglichkeit der persönlichen Agenturberatung bis hin zu speziellen Agenturentwicklungsseminaren. Einen zentralen Stellenwert haben dabei unsere jährlichen Agenturentwicklungsgespräche.

Die Gewinnbeteiligung

Als erstes Unternehmen am deutschen Versicherungsmarkt beteiligen wir Sie unmittelbar an dem von Ihnen erwirtschafteten Gewinn. Diese Tatsache unterscheidet uns auch heute noch deutlich von vielen anderen Marktteilnehmern.

Einmal mehr unterstreichen wir mit unserer Gewinnbeteiligung den Gedanken der Gegenseitigkeit und setzen auch in diesem Bereich auf ein partnerschaftliches Miteinander. So beweisen wir mit unseren Vermittlern seit Jahren, dass sich Qualität und Wachstum in den Beständen nicht ausschließen. Im Gegenteil: Gut gepflegte Bestände sichern Ihnen zufriedene Kunden als wirtschaftliche Basis für Ihr „Unternehmen Agentur“ und dienen Ihnen als Motor für Wachstum und Ertrag. Neben der wichtigen umsatzbezogenen Verkaufsleistung honorieren und fördern wir so auch das Ertragsbewusstsein unserer Vermittler.

Ihr Know-how: Unsere individuelle **Aus- und Weiterbildung.**

Engagement und Eigeninitiative sowie fachliche und soziale Kompetenz sind wesentliche Voraussetzungen für Ihren Verkaufserfolg im Außendienst. Zur Vertiefung und Aktualisierung Ihrer Kenntnisse sowie zur zusätzlichen Qualifikation bieten wir Ihnen und Ihren Mitarbeitern eine interessante und breit gefächerte Seminarwahl an. Neben intensiven und praxisorientierten Verkaufstrainings, Produkt-, Fach- und PC-Schulungen gibt es auch spezielle Seminare zur Agenturentwicklung. Hier können Sie sich neben betriebswirtschaftlichem Know-how auch in Fragen der Personaleinstellung und -führung fit machen oder sich gezielt auf Ihre unternehmerische Entwicklung vorbereiten. Mehr Informationen zu unserem modernen Weiterbildungsangebot mit Präsenz- und Online-Seminaren erhalten Sie in unserer jährlichen Bildungsbroschüre und in unserer Weiterbildungsplattform Viversa. Damit haben Sie Ihre Weiterbildung jederzeit im Blick und im Griff.

AVUS – aus der Praxis für die Praxis

Ihre technische Ausstattung besitzt für uns einen hohen Stellenwert. So wird zum Beispiel in unserem Agentur-Vertriebs-Unterstützungs-System (kurz: AVUS) die Benutzerfreundlichkeit groß geschrieben. Regelmäßige Anpassungen des Programms an aktuelle rechtliche und fachliche Rahmenbedingungen sowie die Berücksichtigung von Anforderungen aus der Verkaufspraxis und Trainings sorgen dafür, dass die immer komplexer werdenden Programme und Arbeitshilfen in Ihrer Agentur optimal genutzt werden können.

Unser ausgereiftes AVUS läuft mit mobiler und stationärer Rechner-technik. Es deckt dabei alle wichtigen Arbeitsbereiche einer modernen Versicherungsagentur ab und bietet unter anderem:

- ▶ Vertragsverwaltung mit Großrechnerzugriff
- ▶ Termin- und Akquisedatenbank
- ▶ Schadenerfassung und Regulierungsempfehlung
- ▶ Beratungsunterstützung und Angebotserstellung
- ▶ Tarifierung und Antragserstellung
- ▶ Kunden-Selektionen
- ▶ Textverarbeitung und Nachrichtenübermittlung
- ▶ Onlineberatung und Fernunterschrift

Als besondere Eigenentwicklung bieten wir innerhalb von AVUS auch ein Risikoanalyse-Tool: AVUS Click Check stellt mit einfachen Abfragen zur Lebenssituation in wenigen Minuten die Risikosituation des Kunden dar und bietet Ihnen jede Menge Beratungs- und Verkaufsansätze.

Ergänzend zum AVUS installieren wir die gängigen Officeprogramme von Microsoft für nahezu alle Verwaltungsvorgänge im Agenturalltag. Ob Einzelplatz-, Mehrplatz- oder mobiles System – unsere AVUS-Trainer beraten Sie gern bei der Auswahl einer geeigneten Konfiguration und unterstützen Sie von Beginn an. Eine Hotline in der Direktion rundet den Service um unser Agentur-Vertriebs-Unterstützungs-System ab. Unsere moderne Hard- und Software erhalten Sie gegen eine monatliche Miete.



„Konsequente Fortbildung und die Ausstattung unserer Vermittler mit modernen Kommunikationsinstrumenten sehen wir als wichtige Aufgabe.“



„Auch in Sachen Marketing leben wir unseren Gedanken der Partnerschaft. Unsere Agenturen erhalten professionelle Unterstützung von der Büroausstattung bis zum Agenturmarketing.“

Ihre **Agentur:** professionell, modern, kundenorientiert

Sie sind Unternehmer durch und durch und setzen sich engagiert für die Weiterentwicklung Ihres Betriebes ein. Zum professionellen Marktauftritt gehört für Sie ein attraktives Ladenbüro mit Innendienstmitarbeitern und ggf. zusätzlichem Außendienst. Als Unternehmeragentur planen und realisieren Sie Ihr Agenturmarketing mit „Charme und dem gewissen Extra“. Dann können Sie auf uns zählen. Wir unterstützen Sie in organisatorischer und ggf. auch in finanzieller Hinsicht mit Ideen, Materialien und Konzepten, zum Beispiel

- ▶ bei der Auswahl, Einrichtung und Ausstattung Ihres Ladenbüros
- ▶ mit einer Grundausstattung an Geschäftsdrucksachen, einem persönlichem Agenturprospekt und einer modernen Vermittlerhomepage
- ▶ mit attraktivem zielgruppenorientierten Verkaufsförderungsmaterial
- ▶ mit Preisvorteilen beim Erwerb unserer „Service-Flitzer“ smart und MINI
- ▶ mit Konzepten zur Neukundengewinnung und für die erfolgreiche Bestandsarbeit
- ▶ bei Ihrem Auftritt auf Messen, Stadtfesten oder bei der Durchführung von sonstigen Kundenevents

Mit unserem „Marketing-Portal“ steht Ihnen ein professionelles Online-Instrument mit allen Marketingangeboten zur Verfügung. Von der Ideenfindung über die Bestellung von personalisierten

Druckstücken über Social Media-Posts bis hin zu Werbemitteln oder für die einfache Bestellung von Verkaufsunterlagen – hier finden Sie umfangreiche Anregungen, viele nützliche Tipps und Hinweise für die Gestaltung Ihres Marktauftritts.



Übrigens

Sie werden überrascht sein, mit welchem geringen Aufwand Sie sich vor Ort von Ihren Mitbewerbern abheben können. Unsere Mitarbeiter im Marketing beraten Sie auch gern persönlich.

Unser **Miteinander:** Darin steckt unser größtes Kapital.


Was macht den Erfolg eines Unternehmens aus? Gute Rahmenbedingungen für die Mitarbeiter des Außen- und Innendienstes sind Attribute, mit denen viele Unternehmen werben.

Entscheidend sind jedoch die Menschen, die diese Bedingungen zum Wohle des Unternehmens nutzen und in ihrer Arbeit Spaß und persönliche Erfüllung finden. So wird uns durch Gäste und neue Mitarbeiter immer wieder bestätigt, dass in unserer Mecklenburgischen ein besonderes „Miteinander“ herrscht. Dafür sprechen auch die vielfach langjährigen Betriebszugehörigkeiten und die vielen Betriebsjubiläen unserer Mitarbeiter.

Nicht selten kommen unsere Führungskräfte aus dem eigenen Hause. So profitieren viele Leiter einer Bezirksdirektion oder einer Direktionsabteilung bis hin zum Vorstand von ihrer persönlichen Erfahrung als langjährige Mitarbeiter unserer Gesellschaft.

Besonders Sie als unser Vermittler spüren in der täglichen Zusammenarbeit mit Ihrer Bezirksdirektion oder mit den verschiedenen Fachabteilungen in der Direktion das gemeinsame Engagement für unsere Mecklenburgische.

Verschaffen Sie sich am besten selbst einen Eindruck und nutzen Sie die Möglichkeit, unsere Direktion in Hannover persönlich kennen zu lernen. Sprechen Sie Ihre Kontaktperson bei der Mecklenburgischen an. Sie wird mit Ihnen gern einen passenden Termin vereinbaren.



„Wir ziehen alle an einem Strang.
Unser Unternehmen lebt von der
Identifikation, Motivation und dem
Engagement seiner Mitarbeiter
und Vermittler.“



Werden Sie eine Perle im Versicherungsmarkt

Besuchen Sie unser Karriereportal im Internet
www.eine-perle-im-versicherungsmarkt.de
Hier finden Sie zusätzliche Informationen
und auch Ihre regionalen Ansprechpartner



zum Karriereportal und zu
unserem Vermittlerfilm
mecklenburgische.de/karriere/selbststaendige



Mecklenburgische

VERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT AUF GEGENSEITIGKEIT

Ihr Vertrauen – unsere Verpflichtung

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