

Vertriebsorientierte Ausbildung bei der Mecklenburgischen.



Mecklenburgische
VERSICHERUNGSGRUPPE

Ihr Vertrauen – unsere Verpflichtung



*Der Vorstand der
Mecklenburgischen Versicherungsgruppe*

*Herr Dr. van Almsick, Herr Gudehus, Herr Flemming,
Herr von der Wroge, Herr Dr. Seja*

Eine Branche mit Zukunft – ein Beruf mit Perspektive.

Der Bedarf an Versicherungsschutz in Deutschland steigt weiter. Ein Grund hierfür ist die demografische Entwicklung oder einfacher gesagt, das Verhältnis zwischen jungen und alten Menschen. Dies bedeutet eine Verschiebung von der gesetzlichen Absicherung hin zur privaten. Mit der zulagengeforderten Altersversorgung (Riester-Rente) hat der Staat bereits einen von vielen Schritten getan, um den Bürger zu eigenverantwortlichem Handeln zu bewegen. Individuelle Vorsorge heißt die Kernaufgabe. Die Versicherungswirtschaft bietet mit ihren Produkten die Lösungen.

– Eine Branche mit Zukunft –

Trotz Internet und moderner Kommunikationsmittel fragt der Verbraucher heute aufgrund der Vielzahl von Produkten und der angestrebten bestmöglichen individuellen Lösung unverändert stark nach Beratung. Dabei spielen Vertrauen, Kontinuität und Verlässlichkeit eine wichtige Rolle. Der Beruf des Kaufmanns/der Kauffrau für Versicherungen und Finanzen hat, so wie wir ihn verstehen, genau diese Beratung als Schwerpunkt.

– Ein Beruf mit Perspektive –

Die Beratung in Versicherungs- und Finanzdienstleistungsfragen erfordert eine hohe fachliche Kompetenz. Diese haben wir seit Jahren mit unserer Ausbildung sichergestellt und wollen dieses auch in Zukunft tun.

Um Ihnen den Einstieg bei der Mecklenburgischen Versicherungsgruppe entsprechend Ihren Vorkenntnissen und Fähigkeiten optimal zu ermöglichen, haben wir das System der modularen Ausbildung (siehe Seite 10-11) mit zusätzlichen Weiterbildungsangeboten entwickelt.

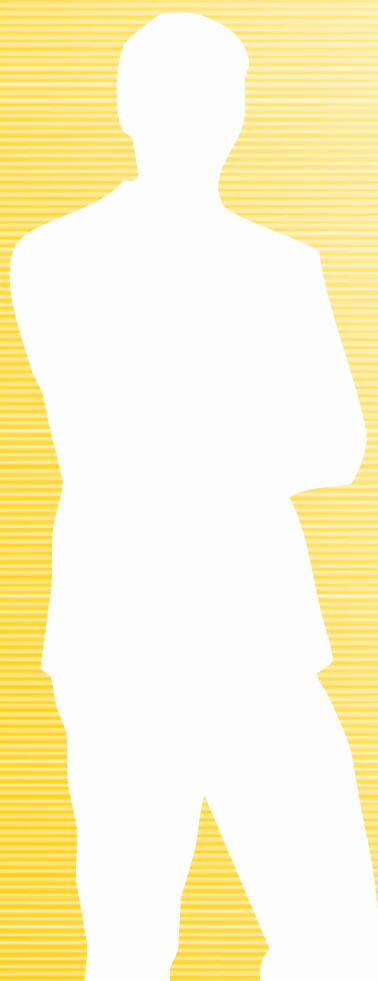
Wir, die Mecklenburgische Versicherungsgruppe, freuen uns, wenn wir Sie als Auszubildenden, Mitarbeiter oder zukünftigen Vermittler begrüßen dürfen.

Ihr



Dirk von der Wroge

Vorstand Vertrieb
Mecklenburgische Versicherungsgruppe





Inhalt

Wer wir sind	6-7
Was wir machen	8-9
Die modulare Ausbildung	10-11
Auszubildende	12-15
Kundenberater	16-17
Versicherungsfachmann	18-19
Führungsnachwuchs/Trainee	20-21
Struktur	22-23
Vermittler	24-25
Unser Miteinander	26-27
Ansprechpartner	28
Eigene Notizen	29-30

Zur besseren Lesbarkeit der Texte haben wir auf die weiblichen Textformen in der gesamten Broschüre verzichtet. Natürlich freuen wir uns auch über jede Bewerberin, die den Schritt in diese interessante und zukunftsorientierte Branche machen möchte bzw. sich für die Mecklenburgische Versicherungsgruppe entscheidet.



Wir bauen auf

Unsere 23 Bezirksdirektionen und 3 Vertriebsbüros

Potsdam, München, Gießen, Hannover, Kassel, Kiel, Dortmund, Köln, Lübeck, Lüneburg, Würzburg, Heilbronn, Darmstadt, Bremen, Schwerin, Rostock, Neubrandenburg, Magdeburg, Zwickau, Erfurt, Dresden, Cottbus, Leipzig, Passau, Bamberg, Freiburg

1797

1817

1837

1857

1877

1897

Tradition und gehen sicher in die Zukunft.

Eine über 215-jährige Geschichte liegt hinter unserer Mecklenburgischen Versicherungsgruppe: 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 über 800 angestellten Mitarbeitern und über 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 23 Bezirksdirektionen und 3 Vertriebsbüros bundesweit unseren Außendienst vor Ort. Dabei konzentrieren wir uns ganz auf unsere Ausschließlichkeits-Organisation als einzigen Vertriebsweg.

Das sind unsere Unternehmensziele:

Wir, die Mecklenburgische Versicherungsgruppe, fühlen uns folgenden unternehmerischen Grundgedanken und Zielen verpflichtet:

- ▶ Wahrung der Eigenständigkeit unserer Mecklenburgischen als unabhängige Versicherungsgruppe,
- ▶ Beibehaltung der Rechtsform des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit,
- ▶ Beschränkung auf das Geschäftsgebiet der Bundesrepublik Deutschland und auf die Kerngruppen Privatkunden, Gewerbe und Landwirtschaft,
- ▶ 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.



Unser Rundumschutz:

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

Alles aus einer Hand.

Als moderne Versicherungsgruppe denken wir stets neu über die Zukunft unseres Unternehmens nach. Mit dem Ziel, unserer Gesellschaft ein weiterhin unverwechselbares Gepräge, eine vorbildliche Kundenbetreuung und eine solide Finanzgrundlage zu sichern, entstand unsere heutige Unternehmensstruktur. Als Mecklenburgische Versicherungsgruppe offerieren wir 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.

KOMPOSITVERSICHERUNGEN

Die Mecklenburgische Versicherungs-Gesellschaft auf Gegenseitigkeit bietet zum Beispiel:

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

PERSONENVERSICHERUNGEN

Die Mecklenburgische Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft bietet zum Beispiel:

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

Die Mecklenburgische Krankenversicherungs-Aktiengesellschaft bietet zum Beispiel:

- ▶ Krankheitskostenvollversicherungen
- ▶ Krankheitskostenzusatzversicherungen
- ▶ Krankentagegeld
- ▶ Krankenhaustagegeld
- ▶ Pflegetagegeld

Die Mecklenburgische Vermittlungs-GmbH bietet zum Beispiel:

- ▶ Technische Versicherungen
- ▶ Transport-Versicherungen
- ▶ Kredit-Versicherungen

Die Zusammenarbeit mit unseren Kooperationspartnern

- ▶ Aachener Bausparkasse AG
- ▶ Augsburger Aktienbank AG

erweitert unser Angebot um Bausparlösungen, Baufinanzierungen und Investment-Fonds.



Die modulare Ausbildung

*„Die Mecklenburgische,
eine Perle im Versicherungsmarkt.
Wir bieten jedem den richtigen Einstieg.“*

der Mecklenburgischen.

Die modulare Ausbildung bietet Ihnen die Möglichkeit genau an der Stelle einzusteigen, die sich aus Ihren persönlichen Vorkenntnissen ergibt. So können Sie sich systematisch auf Ihre persönliche Zielposition vorbereiten. Egal, ob Sie als Schulabgänger, nach der Ausbildung, als Branchenerfahrener oder als Hochschulabsolvent zu uns kommen, wir können jedem den richtigen Einstieg bieten. Wir bauen dabei auf die vier Kernkompetenzen, die für unsere Branche, unser Unternehmen und für Ihren beruflichen Erfolg wichtig sind:

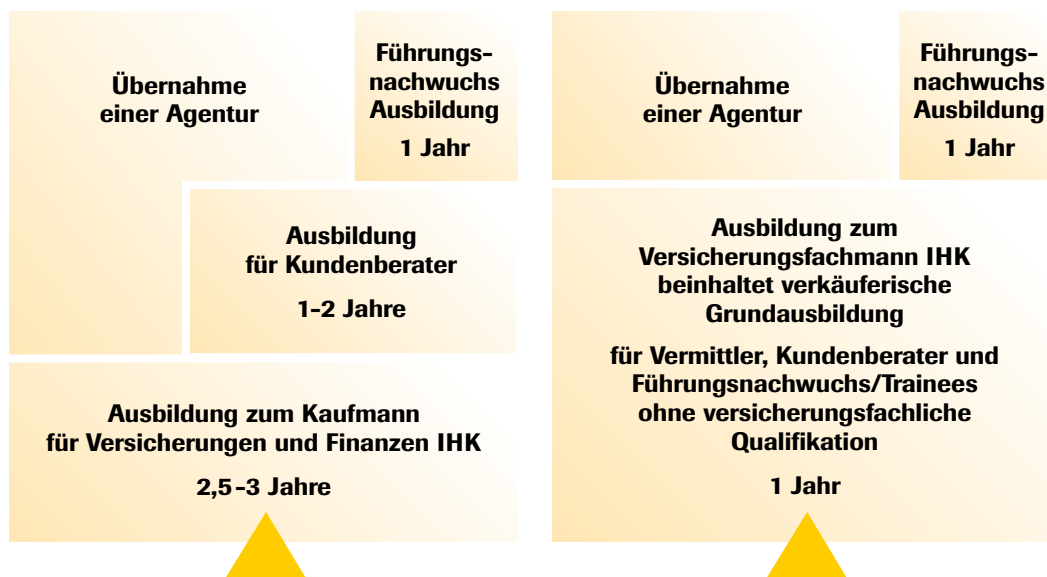
- ▶ Sozialkompetenz
- ▶ Verkaufskompetenz
- ▶ Fachkompetenz
- ▶ Führungskompetenz

Wenn Sie z. B. *als Schulabgänger* zu uns kommen, starten Sie mit der Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen IHK (siehe Seite 12-15). Nach der Ausbildung haben Sie die Möglichkeit gleich

eine Agentur als Vermittler (siehe Seite 24-25) zu übernehmen oder Ihr Verkaufswissen noch zu vertiefen. Dann bietet sich die Ausbildung für Kundenberater (siehe Seite 16-17) für Sie an. Nach Abschluss dieser Ausbildung haben Sie die Wahl, in den Verkauf oder als Führungsnachwuchs-Kraft einzusteigen.

Als Hochschulabsolvent qualifizieren wir Sie zuerst zum Versicherungsfachmann IHK (siehe Seite 18-19). Dabei lernen Sie auch schon die notwendigen verkäuferischen Grundlagen kennen, die Sie benötigen, um im Vertrieb erfolgreich zu sein. Bereits während der Ausbildung sollten Sie sich über Ihren weiteren Weg klar werden. Es gibt die Möglichkeit direkt im Verkauf oder als Führungsnachwuchs-Kraft anzufangen.

Sie haben *bereits Berufserfahrung*? Dann steigen Sie da ein, wo Sie am besten Ihre Kompetenzen ausbauen können, um Ihre Zielposition anzustreben.



Erstausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen IHK

Seit vielen Jahren bildet die Mecklenburgische Versicherungsgruppe erfolgreich aus. Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels und der zahlreichen Vorteile der eigenen Ausbildung wird diese auch zukünftig einen wichtigen Stellenwert einnehmen. Schwerpunkt der Ausbildung in der Direktion, den Bezirksdirektionen und bei unseren Vermittlern ist die Kunden- und Vertriebsorientierung.

Ausbildungsstruktur

Im Jahr 2006 wurde der klassische »Versicherungskaufmann« durch ein neues Berufsbild ersetzt: Kaufmann für Versicherungen und Finanzen.

Die Fachrichtung Versicherung steht im Fokus der Ausbildung bei der Mecklenburgischen, die Fachrichtung Finanzen wird nicht angeboten. Im Vergleich zum vorherigen Berufsbild rückt die Vertriebsorientierung noch stärker in den Mittelpunkt und die Verkaufskompetenz gewinnt an Bedeutung. Durch Wahlmodule wird ab dem 2. Ausbildungsjahr eine Spezialisierung in der Fachrichtung unterstützt. Die Ausbildung bei der Mecklenburgischen ist auf diese Neuerungen eingestellt. Unsere Auszubildenden werden mit modernsten Ausbildungsmethoden ausgebildet und erzielen im Marktvergleich überdurchschnittlich gute Ausbildungsergebnisse.

Anforderungen an Kaufleute für Versicherungen und Finanzen sind z. B. :

- ▶ Situationsgerechte Beratung und Analyse bzgl. des Versicherungsbedarfs, Unterbreiten von Angeboten und Abschluss von Verträgen
- ▶ Risikoprüfung, Entscheidung über Antragsannahme und Vertragsabschluss
- ▶ Prüfen von Leistungsfällen und Informieren über den Umfang der Leistungen
- ▶ Durchführen von Maßnahmen zur Bestandspflege und Vertragserhaltung
- ▶ Soziale und kommunikative Fähigkeiten, team-, prozess- und projektorientiertes Arbeiten

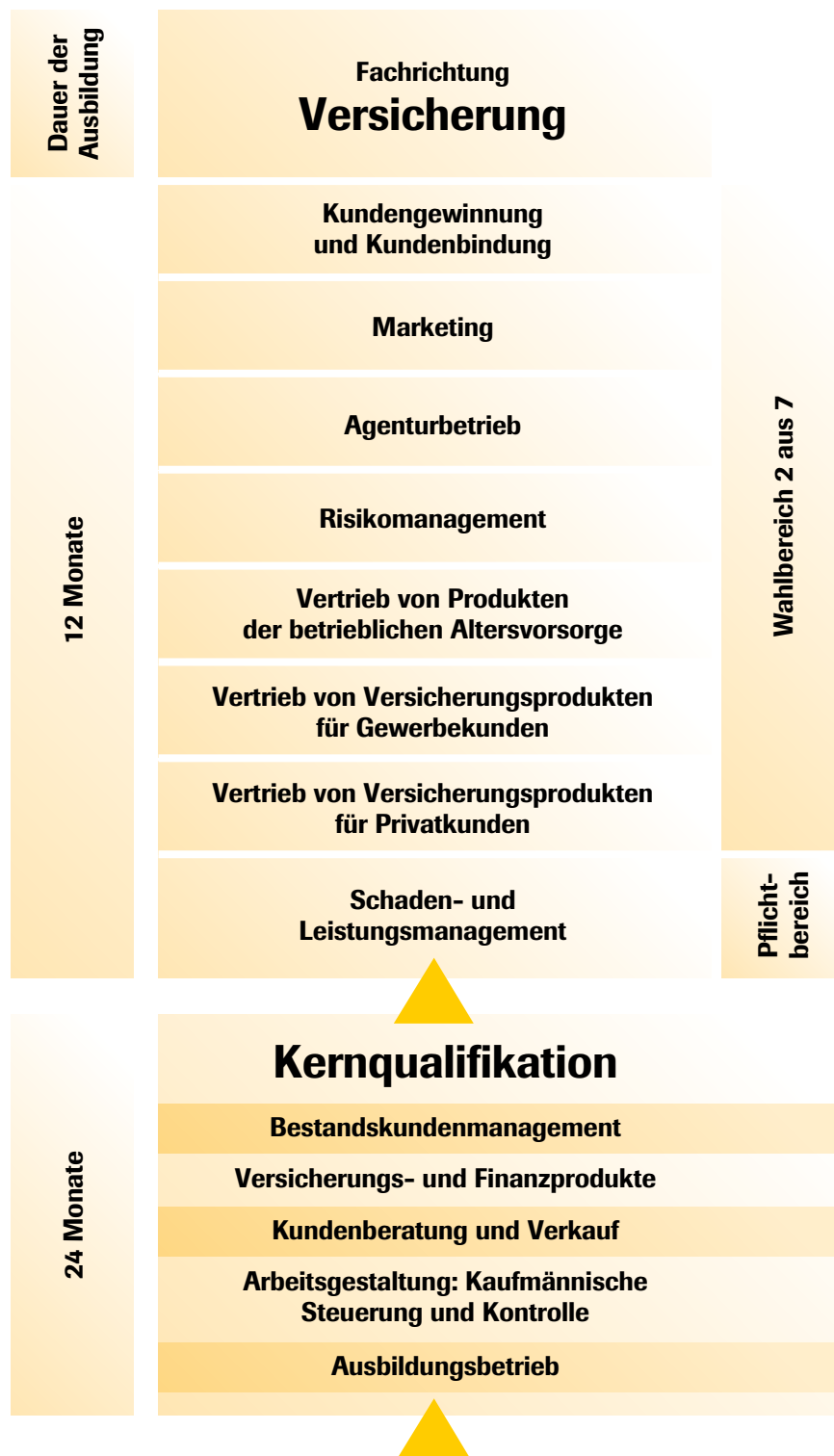
Ausbildungsdauer und -ort

Die Ausbildungsdauer beträgt in unseren Bezirksdirektionen grundsätzlich 3 Jahre, kann aber unter bestimmten Voraussetzungen auf 2,5 Jahre verkürzt werden. In unserer Direktion bieten wir generell die auf 2,5 Jahre verkürzte Ausbildung an. Die Ausbildung findet im dualen System statt und umfasst neben dem Unterricht in der Berufsschule die praktische Ausbildung bei der Gesellschaft.

Außendienst

Im Außendienst kommt es vor allem auf die Fähigkeit zur systematischen Analyse der Kundendaten und -situation an. Die bedarfsgerechte Beratung basierend auf den Ergebnissen dieser Analyse ist entscheidend für die langfristige Kundenbindung. Weiterhin werden Verkaufstechniken wie Terminierung, Gesprächsführung und Abschlusstechniken benötigt. Während der vertriebsorientierten Ausbildung haben Sie die Möglichkeit, in intensiven Außendienstphasen erfolgreiche Arbeitsweisen unterschiedlicher Agenturen kennen zu lernen. Sie erleben Geschäftsprozesse und Abläufe und erlernen den angemessenen Umgang mit dem Kunden.





Ausbildungsmöglichkeiten

Es gibt innerhalb der Gesellschaft drei Möglichkeiten sich zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen ausbilden zu lassen:

- ▶ Direktion
- ▶ Bezirksdirektion
- ▶ Vermittler

Ausbildung in der Direktion

Auszubildende haben die Möglichkeit, sowohl Fachabteilungen unterschiedlicher Versicherungssparten als auch betriebswirtschaftliche Abteilungen (z.B. Personal, Marketing, Rechnungswesen) in unserem Haus zu durchlaufen. Die Unterweisung erfolgt direkt am Arbeitsplatz. Durch die verschiedenen Stationen im Haus lernen Sie die Direktion aus unterschiedlichen Blickwinkeln kennen,

erlangen Fachkenntnisse und finden Ansprechpartner in den Fachabteilungen. Daneben sind mehrere längere Außendienstphasen eingeplant (insgesamt ca. 8 Monate), durch die Sie die Kompetenz erlangen, Kunden und Interessenten situationsgerecht zu betreuen und zu beraten. Dabei werden Sie bei Vermittlern unterschiedlicher Bezirksdirektionen deutschlandweit eingesetzt. Dies bedingt mehrwöchige Aufenthalte außerhalb Ihres Ausbildungsortes.

Teamgeist und Kooperationsbereitschaft werden durch Projektarbeiten gefördert. Die Kommunikationsfähigkeit wird durch das Arbeiten in kleinen Arbeitsgruppen weiterentwickelt. Alle Auszubildenden der Direktion nehmen am überbetrieblichen Unterricht des BWV (Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.) in Hannover teil. Lehrbeauftragte und erfahrene Praktiker geben ihr Wissen an Sie weiter.



Ausbildung in einer Bezirksdirektion

Den überwiegenden Anteil der Ausbildung verbringen Sie bei einem oder mehreren Vermittlern der jeweiligen Bezirksdirektion, um auf die spätere Tätigkeit im Außendienst optimal vorbereitet zu sein. Weiterhin lernen Sie die Antragsvorerfassung aller angebotenen Sparten der Gesellschaft kennen. Bei der Angebotserstellung arbeiten Sie mit Tarifen und setzen sich mit wichtigen Themen der Versicherungstechnik auseinander. Die gewissenhafte Beratung der Kunden gehört ebenso zum „Ausbildungsalltag“ in einer Bezirksdirektion wie Schadenanzeigen aufzunehmen und die damit notwendigen Maßnahmen einzuleiten. Diese Aufgaben werden in enger Zusammenarbeit mit den erfahrenen Ausbildern und Kollegen vor Ort getätigt. Schulungen und Direktionsaufenthalte ergänzen die fachlichen Kenntnisse.

Ausbildung bei einem Vermittler

Sie erhalten einen Ausbildungsvertrag mit dem jeweiligen Vermittler, d. h. der Vermittler ist Arbeitgeber mit allen Rechten und Pflichten und somit für die Ausbildung verantwortlich. Unter anderem lernen Sie die Vorbereitung auf Kundenberatungsgespräche, das Erstellen von Angeboten und das Aufnehmen von Anträgen und Schadenanzeigen. Für die Vorbereitung auf die starke Vertriebsorientierung Ihrer Tätigkeit nehmen Sie an Beratungsgesprächen des Vermittlers beim Kunden teil und führen diese später auch selbstständig. Darüber hinaus obliegt Ihnen die eigenverantwortliche Vorbereitung von Verkaufs- und Bestandsaktivitäten. Schulungen und Direktionsaufenthalte ergänzen die fachlichen Kenntnisse.

Schulungen, Seminare, Direktionsaufenthalte

Im Rahmen der Ausbildung ergänzen wir die theoretischen Lerneinheiten des Berufsschulunterrichts durch mehrere Seminare: Einführungsveranstaltung, AVUS-Seminar (Agentur-Vertriebs-Unterstützungs-System), Verkaufs- und Prüfungsvorbereitungsseminare sowie Telefontrainings vermitteln wichtige theoretische und praktische Inhalte.

Zur Einführungsveranstaltung treffen sich alle neuen Auszubildenden (Direktion, Bezirksdirektionen und Vermittler) in Hannover. Sie können sich kennenlernen, Kontakte schließen und erhalten Informationen über die Mecklenburgische. So bekommen Sie anhand von Präsentationen und Gruppenarbeiten einen ersten Einblick in die Versicherungssparten sowie in Beratung und Verkauf.



Ausbildung für Kundenberater

Die Ausbildung für Kundenberater soll Sie in die Lage versetzen, erfolgreich im Verkauf zu werden. Wir haben deshalb den Schwerpunkt auf Themen gelegt, die direkt Ihren Verkaufserfolg beeinflussen (Verkaufskompetenz).

Die Ausbildung läuft über einen Zeitraum von 11 Monaten, der sich in zwei Abschnitte gliedert.

Im ersten Abschnitt von 6 Monaten legen wir besonders viel Wert darauf, dass Sie ausgiebig die notwendigen Basistechniken wie Wochenplanung, Terminierung, Erstgespräch, Angebotserstellung, Zweitgespräch, Nutzenformulierung und Abschlusstechniken in Seminaren trainieren und diese in der Praxis umsetzen. Dieser gliedert sich in zehn Phasen, die immer abwechselnd Theorie und Praxis abbilden. Sie werden dabei ständig unterstützt. Weiterhin bieten wir Ihnen die Möglichkeit, sich im Rahmen

der Ausbildung laufend mit anderen Teilnehmern auszutauschen. Um eine Nachhaltigkeit für Ihren Erfolg sicherzustellen, haben wir aber auch gezielte Anforderungen an Sie, die Ihnen am Anfang der Ausbildung erläutert werden. Am Ende des ersten Abschnittes präsentieren Sie dann Ihre Ergebnisse auf einer gemeinsamen Abschlussveranstaltung.



Im zweiten Abschnitt (5 Monate) möchten wir Ihnen Gelegenheit geben, über die Basistechnologien hinaus verkäuferische und organisatorische Kompetenzen zu entwickeln. Er gliedert sich in fünf Phasen. Neben Grundlagen gewerblicher Versicherungen werden wir Sie auch mit dem Thema „Akquisition von Firmen“ vertraut machen. Zur Führung eines Agenturbetriebes gehören nicht zuletzt auch betriebswirtschaftliche Kenntnisse, die Ihnen z. B. eine Umsatzplanung und eine Kosten-/Ertragsrechnung ermöglichen. Den Umgang mit Fragen zur Existenzgründung und zu steuerlichen Aspekten werden wir Ihnen in einem speziellen Seminar näher bringen.

Die Kundenberater-Ausbildung ist für alle gedacht, die eine Qualifikation als Kaufmann für Versicherungen und Finanzen erreicht haben und ihre verkäuferische Kompetenz ausbauen möchten.

Abschnitt 2

**Grundlagen gewerblicher Versicherungen,
Firmenfremd – Akquise,
Umsatzplanung, Kosten- / Ertragsrechnung,
Existenzgründung**

Abschnitt 1

**Wochenplanung, Terminierung,
Erstgespräch, Angebotserstellung,
Zweitgespräch, Nutzenformulierung,
Abschlusstechniken**



Grundseminar Prüfungsvorbereitung

Schriftliche Prüfungssimulation, verkaufspraktische Prüfungssimulation

Grundseminar Test / Verkaufspraktische Prüfung

Prüfungssimulation, Vorbereitung auf die verkaufspraktische Prüfung

Grundseminar VII

Vertiefung der Kenntnisse aus I - VI

Grundseminar VI

Kaufmännische und rechtliche Grundlagen:
BGB, VVG, HGB, Wettbewerbsrichtlinien, Verbraucherschutz

Grundseminar V

Gesetzliche und private Kranken-Versicherung

Grundseminar IV

Betriebliche Altersversorgung, Riester-Rente,
Basis-Rente, Beamtenversorgung

Grundseminar III

Gesetzliche und private Unfallversicherung, Lebensversicherung
und private Rentenversicherung, Gesetzliche Rentenversicherung

Grundseminar II

Hausrat-Versicherung, Wohngebäude-Versicherung,
Private Haftpflicht-Versicherung

Grundseminar I

Die Mecklenburgische Versicherungsgruppe stellt sich vor.
Kraftfahrt-Versicherung, Rechtsschutz-Versicherung

Grundseminar Start

Verkäuferische Grundlagen



Ausbildung zum Versicherungsfachmann IHK

Im Jahr 1991 wurde die Branchenqualifikation zum Versicherungsfachmann BWV ins Leben gerufen. BWV steht für das Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. Diese Ausbildung war für Seiteneinsteiger in die Versicherungsbranche gedacht, um einen einheitlichen Qualifizierungsstandard zu erreichen. Viele Versicherer hatten sich verpflichtet, diese Ausbildung durchzuführen.

Mit der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie ist das Gesetz zur Neuregelung des Vermittlerrechts und die Verordnung über die Versicherungsvermittlung und -beratung am 22. Mai 2007 in Kraft getreten. Damit wandelte sich die brancheninterne Basisqualifikation zu einer öffentlich-rechtlichen Sachkundeprüfung für Versicherungsvermittler zum Nachweis ihrer beruflichen Kompetenz. In Zuständigkeit der Industrie- und Handelskammer wird nach erfolgreich bestandener Prüfung die Bescheinigung „Geprüfter Versicherungsfachmann IHK“ ausgehändigt.

Die Mecklenburgische Versicherung bereitet Sie mit eigenen Trainern auf die Prüfung vor der IHK vor. Unser Anspruch an einen gut qualifizierten Außendienst spiegelt sich in einer klar strukturierten Grundausbildung zum Versicherungsfachmann IHK mit laufenden Tests wider. Damit sichern Sie sich ein gutes Ausbildungsniveau und Ihren Kunden eine fachkompetente Beratung. In den Grundseminaren I-VII wird Ihnen das versicherungsfachliche Spartenwissen vermittelt. Zwei zusätzliche Seminare bereiten Sie ausschließlich auf die IHK-Prüfung vor: Im Grundseminar Test/Verkaufspraktische Prüfung führen Sie eine schriftliche Prüfungssimulation durch, deren erfolgreiches Bestehen Ihnen die Zulassung zur IHK-Prüfung sichert. Im Anschluss daran werden Sie auf den verkaufspraktischen Teil der IHK-Prüfung vorbereitet. Zum Abschluss erfolgt noch einmal die vertiefte Vorbereitung auf die schriftliche und verkaufspraktische Prüfung im Grundseminar Prüfungsvorbereitung. So gehen Sie bestens vorbereitet in die Prüfung. Die Ausbildung zum Versicherungsfachmann beginnt zweimal jährlich.

Neben prüfungsrelevanten Themen liegt uns auch Ihre verkäuferische Ausbildung am Herzen, damit Sie erfolgreich in Ihren neuen Beruf starten können.

Innerhalb unserer modularen Ausbildung ist die Ausbildung zum Versicherungsfachmann die Einstiegsmöglichkeit für neue Vermittler (nach HGB § 84), für angestellte Kundenberater und Trainees, die noch nicht über einen Abschluss als Kaufmann für Versicherungen und Finanzen oder eine gem. der Verordnung gleichwertige Ausbildung verfügen.

Am Ende Ihrer Ausbildung ist vorgesehen, dass Sie eine Agentur übernehmen (siehe Seite 24-25) oder unsere Ausbildung für den Führungsnachwuchs (siehe Seite 20-23) absolvieren.

Darüber hinaus bieten wir Ihnen mit unserem hausinternen Aus- und Weiterbildungsangebot praxisorientierte Seminare für die Bereiche Verkauf und Agenturentwicklung sowie spezielle Fachtrainings an.



Führungsnachwuchs - Ausbildung

Die Ausbildung zur Führungsnachwuchs-Kraft soll Sie in die Lage versetzen, erfolgreich Ihre Rolle als Leiter Vertriebsentwicklung, Leiter Agenturentwicklung, Verkaufsleiter Kompositversicherungen oder Verkaufsleiter Personenversicherungen (siehe Seite 22-23) umzusetzen. Der Schwerpunkt ist deshalb auf Themen gelegt, die Ihre Führungskompetenz herausbilden und verbessern sollen.

Die Ausbildung läuft über einen Zeitraum von 12 Monaten, der sich in zwei Abschnitte von jeweils 6 Monaten gliedert.

Im ersten Abschnitt erarbeiten Sie die Grundlagen der Führung. Wir vermitteln Ihnen Techniken und das Verständnis für Ihre Aufgabe. Das Training von Gesprächssituationen gehört ebenso dazu wie die Durchführung von Schulungen. Sie erhalten in Absprache mit dem Leiter der Bezirksdirektion eine Führungsprojektaufgabe, die Sie eigenverantwortlich umsetzen sollen. Am Ende des ersten Abschnittes werden Sie das Ergebnis Ihrer Projektaufgabe auf der Abschlussveranstaltung präsentieren.



Im zweiten Abschnitt konzentriert sich die Ausbildung auf die von Ihnen angestrebte Führungsposition (siehe Seite 22-23). Sie werden in der Direktion die jeweiligen Fachabteilungen und die für Sie zuständigen Ansprechpartner kennenlernen. Vertieftes Wissen in organisatorischer bzw. fachlicher Hinsicht ist für Ihre neue Aufgabe unerlässlich. Eine Hospitation auf einer anderen Bezirksdirektion bei einer erfahrenen Führungskraft rundet Ihre Ausbildung ab. Zum Ende erhalten Sie wieder eine Projektaufgabe, in der Sie die erlernten Fähigkeiten auf Ihrer Bezirksdirektion umsetzen können.

Abschnitt 2

**Führungsnachwuchs - Ausbildung
6 Monate nach Leiterfunktion
Führungsprojekt - Aufgabe**

Abschnitt 1

**Führungsnachwuchs - Ausbildung
6 Monate Führungsgrundlagen
Ausbildung und Orientierungsphase
Führungsprojekt - Aufgabe**



Die Vertriebsstruktur der Mecklenburgischen

Im Jahr 2006 haben wir uns zur Wahrung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit unserer Versicherungsgruppe entschlossen unsere zu dieser Zeit 22 Bezirksdirektionen neu auszurichten. Wir setzen mit dieser Konzeption einmal mehr auf die Förderung unserer Ausschließlichkeitsorganisation. Die positive Entwicklung der Leistungsfähigkeit unseres Vertriebes steht stets im Mittelpunkt unseres Interesses.

Die Effektivität unseres Führungskräfte-Außendienstes haben wir durch eine themenorientierte Ausgestaltung der Verantwortungsbereiche weiter gesteigert. Dazu sind vier verschiedene Aufgabenbereiche geschaffen worden:

- ▶ Leiter Vertriebsentwicklung
- ▶ Leiter Agenturenentwicklung
- ▶ Verkaufsleiter Kompositversicherungen
- ▶ Verkaufsleiter Personenversicherungen

Jeder Führungskraft ist dabei im BD-Vertriebsservice eine entsprechende Assistenz-Stelle zugeordnet.



Die Teamorientierung dieser Konzeption ist bewusst gewählt. Die Teamkoordination bei offener und transparenter Information aller beteiligten Mitarbeiter wird zu einer besonders verantwortungsvollen Aufgabe des Filial-

bzw. Bezirksdirektors. Unsere Vermittler sollen durch das BD-Team optimal und leistungsfördernd unterstützt werden. Die Bezirksdirektion ist der Erfolgsmanager des Vertriebes in der Region.

Aufgabenbereiche:

Leiter Vertriebsentwicklung

Der Aufgabenbereich des Leiters Vertriebsentwicklung umfasst Personalmarketing und Personalrekrutierung mit den Zielen: Umsetzung der Vertriebsplanung und der Orga-Strategie der Gesellschaft und der Bezirksdirektion, Gewinnung von Leistungsträgern und deren Betreuung in den ersten zwei Jahren ihrer Tätigkeit bei der Mecklenburgischen und Gewinnung von Agenturnachwuchs und dessen gezielte Förderung.

Leiter Agenturentwicklung

Zu den Aufgaben des Leiters Agenturentwicklung gehören Agenturbetreuung und -beratung, Erarbeitung von Agenturentwicklungskonzepten, Aus- und Weiterbildung des Agenturpersonals, Unterstützung in der Beschaffung von Agenturpersonal, Entwicklung und Durchführung von Verkaufstrainings und Agenturmarketingkonzepten mit Blick auf die Weiterentwicklung des Provisionsumsatzes, die Förderung des professionellen Marktauftrittes und die Ausbildung des Agenturnachwuchses in Zusammenarbeit mit dem Leiter Vertriebsentwicklung.

Verkaufsleiter Kompositversicherungen*

Die Aufgaben des Verkaufsleiters Kompositversicherungen liegen in der Entwicklung und Durchführung von Verkaufsförderungsmaßnahmen und der fachspezifischen Aus- und Weiterbildung – auch im Bereich unserer Beratungs- und Vermittlersoftware (AVUS) – der Vermittler im Kompositbereich, weiterhin in der Begleitung der Vermittler bei Verkaufsgesprächen und der praktischen Anleitung beim Verkauf neuer Produkte.

Verkaufsleiter Personenversicherungen*

Die Aufgaben des Verkaufsleiters Personenversicherungen entsprechen denen des Verkaufsleiters Kompositversicherungen nur für den Bereich Personenversicherungen: Entwicklung und Durchführung von Verkaufsförderungsmaßnahmen und der fachspezifischen Aus- und Weiterbildung – auch im Bereich unserer Beratungs- und Vermittlersoftware (AVUS) – der Vermittler im Personen-Bereich, weiterhin in der Begleitung der Vermittler bei Verkaufsgesprächen und der praktischen Anleitung beim Verkauf neuer Produkte.



* Zu den Kompositversicherungen gehören zum Beispiel die Hausrat-, die Haftpflicht- und die Wohngebäude-Versicherung. Zu den Personenversicherungen gehören zum Beispiel die Lebens-, die Renten- und die Kranken-Versicherung. Genauere Informationen finden Sie auf Seite 9.

Der Vermittler

Ihre Vertriebskarriere: Beste Chancen für die Zukunft.

Sie wollen Ihr Ziel eines eigenen Unternehmens als Vermittler verwirklichen. Ob Sie als Branchenstarter (Ausbildung zum Versicherungsfachmann IHK siehe Seite 18-19), bereits mit einer fundierten Ausbildung oder als „alter Hase“ bei uns starten, wir unterstützen Sie in vielfacher Hinsicht:

- ▶ Auswahl, Einrichtung und Ausstattung Ihres Ladenbüros
- ▶ Ausstattung mit Geschäftsdrucksachen, persönlichem Agenturprospekt und Agenturhomepage
- ▶ Zielgruppenorientiertem Verkaufsmaterial
- ▶ Finanzieller Unterstützung zu unseren „Service-Flitzern“, Smart & Mini
- ▶ Konzepten zur Neukundengewinnung und Bestandsarbeit
- ▶ Auftritten auf Messen und Stadtfesten
- ▶ Laufender Aus- und Weiterbildung
- ▶ Verkaufsunterstützung beim Kunden
- ▶ Technischer Ausstattung (AVUS NG)
- ▶ Finanzieller Unterstützung in der Aufbauphase

„Wir von der Mecklenburgischen kennen einander und helfen uns gegenseitig!“

Der Karriereplan

Als Agentur 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 Erfolgsergebnis in der Regel auch vielschichtige Verbesserungen. Das kann Ihre Vergütung ebenso betreffen wie Ihre Ausstattung mit Vollmachten in Bezug auf Deckungszusagen in der Auto-Versicherung und Schadenregulierung.

Die Karrierestufen

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



*„Unsere Agenturen sind Unternehmer-Persönlichkeiten,
die ihren Handlungs-Spielraum mit Eigeninitiative
und Verantwortungsbewusstsein ausfüllen.“*



Regionaldirektion – 5. Stufe

Geschäftsstelle – 4. Stufe

Bezirks-Generalvertretung – 3. Stufe

Generalvertretung – 2. Stufe

Hauptvertretung – 1. Stufe



Unser Miteinander: I

„Unser Unternehmen lebt von der Identifikation, Motivation und dem Engagement seiner Mitarbeiter und Vermittler.“

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 langjährige Betriebszugehörigkeit und die zahlreichen Betriebsjubiläen unserer Mitarbeiter.

Nicht selten kommen die 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 unsere Vermittler spüren in der täglichen Zusammenarbeit mit ihrer Bezirksdirektion oder den verschiedenen Fachabteilungen das gemeinsame Engagement für unsere Mecklenburgische. So erhielten unsere Direktionsmitarbeiter in der jährlichen Studie* über die Zufriedenheit von Ausschließlichkeits-Vermittlern mit dem Innendienst ihrer Gesellschaft unter 30 Versicherern in Deutschland eine der besten Bewertungen.

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.

**Quelle: YouGov – psychonomics Studie „Erfolgsfaktoren im Ausschließlichkeitsvertrieb 2008-2012“*

Ansprechpartner

- I. *Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen IHK***
Direktionsabteilung Personal DA02 oder zuständige Bezirksdirektion

- II. *Ausbildung zum Kundenberater***
Direktionsabteilung Vertriebssteuerung DA11 oder zuständige Bezirksdirektion

- III. *Ausbildung zum Versicherungsfachmann IHK***
Direktionsabteilung Marketing DA12 oder zuständige Bezirksdirektion

- IV. *Führungsnachwuchs - Ausbildung***
Direktionsabteilung Vertriebssteuerung DA11 oder zuständige Bezirksdirektion

- V. *Vermittler***
Direktionsabteilung Vertriebssteuerung DA11 oder zuständige Bezirksdirektion

Direktionsabteilung

Platz der Mecklenburgischen 1 · 30625 Hannover
Telefon 0511 5351-0
service@mecklenburgische.de

Bezirksdirektionen siehe Einlegeblatt



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