

Crescere è facile, se hai un alleato

- 29 Aree Ispettive
- 352 Agenzie Generali
- 1.300 Punti Vendita
- 1.100 Promotori Finanziari
- 12.000 Intermediari di Assicurazione e 3.000 dipendenti

Guardare lontano è facile, se hai un alleato

Le famiglie italiane mostrano un bisogno crescente di informazioni per decidere come investire e tutelare il proprio futuro. In questo contesto le società assicurative assumono un ruolo "sociale" importante in quanto responsabili della serenità futura dei Clienti e delle loro famiglie. Per rispondere a Clienti sempre più esigenti e selettivi, che chiedono competenza, trasparenza e massima affidabilità, investiamo costantemente nella selezione e nella formazione dei nostri Collaboratori, nell'affinamento dei prodotti e nell'efficienza organizzativa.

L'esigenza del Cliente di garantirsi sicurezza e protezione diventa una grande opportunità professionale per chi vuole operare da protagonista nei settori della previdenza, della protezione e del risparmio familiare.

LA MISSION:

INTERPRETARE E SODDISFARE I BISOGNI ESSENZIALI DEI NOSTRI CLIENTI ATTRAVERSO LA GESTIONE DEL RISPARMIO FAMILIARE IN OTTICA PREVIDENZIALE, D'INVESTIMENTO E DI PROTEZIONE DAI RISCHI.

Essere protagonista è facile, se hai un alleato

Diventare Intermediario di Assicurazione nella Rete Alleanza significa essere protagonisti e diventare "partner" dei Clienti, giocando un ruolo fondamentale



nella gestione del loro risparmio. Significa inoltre intraprendere un percorso professionale e formativo che consente di acquisire conoscenze e sviluppare le capacità e le competenze necessarie per svolgere al meglio il proprio ruolo.

Requisiti richiesti:

Età compresa tra i 25 e i 35 anni, diploma o laurea. Dinamismo, autonomia, orientamento al risultato e propensione alle relazioni personali.

Avere successo è facile, se hai un alleato

Formazione iniziale. Il corso di formazione "Lavorare con successo in Alleanza" (come previsto dalle normative vigenti in materia di intermediazione assicurativa) guida i nuovi Collaboratori in un percorso che comprende lezioni in aula e, formazione "on the job". Gli obiettivi di questo processo: fornire tutte le competenze necessarie per svolgere il ruolo da protagonista, conoscere gli strumenti e acquisire il metodo di lavoro e i valori della Rete Alleanza. Il percorso è propedeutico all'iscrizione al Registro degli Intermediari di Assicurazione, obbligatoria dal 1° Febbraio 2007 per poter svolgere questa attività.

Operatività. I nuovi collaboratori saranno inseriti in un team, affiancati da un collega "senior" che li accompagnerà gradualmente verso una totale autonomia. Ottenuta l'iscrizione al Registro Unico degli Intermediari viene affidato un portafoglio di clienti Alleanza.

Offerta Alleanza. I Junior Sales Professional collaborano con un compenso commisurato alle capacità e ai risultati e la concreta possibilità di diventare dipendenti. Chi è interessato a crescere nel risparmio gestito potrà avere la possibilità di sostenere l'esame per diventare promotore finanziario con mandato Simgenia (la Sim di distribuzione del Gruppo Generali) usufruendo di un percorso formativo dedicato.

Crescere è facile, se hai un alleato

La Rete Alleanza fa crescere internamente le proprie risorse: tutti i Responsabili delle nostre Agenzie hanno iniziato la carriera proprio come Junior Sales Professional. Questo approccio garantisce efficacia e omogeneità alle strategie commerciali e pari opportunità di sviluppo professionale e retributivo. Attraverso un percorso di crescita il Junior Sales Professional può arrivare a ricoprire posizioni di responsabilità crescente, diventare dipendente e aumentare i propri guadagni, fino a raggiungere il ruolo di Agente.

Alleanza Training Network

E' un Team di professionisti, capitanati dall'Ufficio Reclutamento e Formazione Rete Alleanza, che progetta, realizza e implementa il piano di formazione per la Rete Alleanza: un percorso completo e strutturato che favorisce e accompagna la crescita professionale e di carriera. L'ingresso nella Rete Alleanza e tutto il percorso di crescita sono supportati da una serie di corsi "propedeutici". Infine, è stato pensato un percorso ad hoc dedicato alla figura degli Agenti Generali, il Master Agenti Alleanza.



Alleanza Training Network

