

Kundenberater/in private Sach-, Unfall-, Haftpflicht-Versicherung in Festanstellung

Für viele Finanzberater und Versicherungsvermittler wird sich in den nächsten drei Jahren entscheiden, ob sie noch so weiter arbeiten können, wie bisher. Vor allem Einzelkämpfer (m/w) machen sich Sorgen um ihre Zukunft und träumen von einer Festanstellung in einem Team.

Wenn Sie sich hier gerade wieder erkennen, dann mache ich Ihnen ein Gesprächsangebot, das Sie nicht ausschlagen können. Also, lesen Sie weiter.

Mein Name ist Petar Djurdjevic und ich bin seit 2008 Geschäftsführer der versifair Versicherungsmakler in Hannover.

Immer mehr Gesetze, Papierkram sowie tausend andere Dinge, die man als Kundenberater und als Unternehmer nicht vergessen darf. Schon jetzt bleibt immer weniger Zeit für die Beratung und den Verkauf.

Viele Vermittler müssen sämtliche Herausforderungen ganz alleine bewältigen und haben kein Team, das bei der Verwaltungsarbeit hilft und schnelle Antworten weiß bei kniffligen Fachfragen. Oder einfach nur zuhört, wenn's mal nicht läuft.

Kommt Ihnen das bekannt vor?

Uns ging es ähnlich. Wir waren der Ansicht, jeder im Team müsse alles können. Bis uns auffiel, dass der eine lieber neue Kunden akquiriert, ein anderer lieber Bestandskunden berät und der nächste sich gerne mit dem Papierkram beschäftigt.

Also setzten wir uns zusammen, teilten die Aufgaben nach persönlichen Stärken auf und organisierten uns ganz neu:

1. Erstkontakt: Die Neukunden-Gewinnung findet mittlerweile über unsere Webseite statt. Dazu kaufen wir auch regelmäßig Kundenanfragen (Leads) ein. Persönliche oder telefonische Kalt-Akquise gibt es bei uns nicht.
2. Erstgespräch: Geht eine Kundenanfrage ein, nimmt ein Neukunden-Berater schnellstmöglich Kontakt zum Kunden auf, bespricht den Bedarf und bietet dem Kunden den passenden Versicherungsschutz. Im besten Fall sagt der Kunde zu und schließt ab.

In den meisten Fällen ist das eine Anfrage aus dem Bereich der privaten Sach-, Unfall- oder Haftpflichtversicherung.

3. Folgegespräch: Einige Tage später findet ein Folgegespräch statt, in welchem der Berater mit dem Kunden weitere Bereiche der Sach-, Unfall- und Haftpflichtversicherung bespricht und eine Optimierung der Absicherung vornimmt (Cross-Selling). In vielen Fällen bekommen wir nun das Maklermandat vom Kunden.

4. Ganzheitliche Beratung: Ab diesem Zeitpunkt übernimmt ein Bestandskunden-Betreuer den Kunden, bietet ihm einen Versicherungs-Check auch für andere Versicherungsbereiche an (Krankenversicherung, Arbeitskraftabsicherung, etc.) und betreut ihn ab jetzt ganzheitlich. Mittlerweile schenken uns mehr als 8.000 Kunden ihr Vertrauen.

Die Aufgaben sind klar verteilt und das ‚System‘ läuft so gut, dass unsere Kunden uns bei ProvenExpert mit fünf von fünf Sternen bewerten:

>> www.provenexpert.com/versifair

Und jetzt kommen Sie ins Spiel.

Für die Erst- und Folgegespräche (also die oberen Punkte 2 und 3) stellen wir Kundenberater (m/w) für den Bereich der privaten Sach-, Unfall- und Haftpflichtversicherungen ein.

Wir suchen zwei Mitarbeiter/innen in Festanstellung für unser Büro in Hannover.

Was Sie tun werden

Sie beraten neue Kunden aus ganz Deutschland am Telefon, online, per E-Mail oder über Video. Wie gesagt, Sie fahren nicht zum Kunden und machen keine Akquise. Sie bearbeiten Kundenanfragen, die uns über unsere Website oder als Lead erreichen. Dabei nehmen Sie im Idealfall innerhalb weniger Minuten nach Eingang der Anfrage Kontakt zum Kunden auf, damit sein Bedarf auch schnellstmöglich gedeckt wird.

Ihr Arbeitsplatz ist technisch auf dem neuesten Stand. So arbeiten Sie z.B. mit Flexperto, einem auf Videoberatung spezialisierten Service.

Ihr Jahresgehalt liegt zwischen 36.000 und 42.000 Euro – je nach Erfahrung, Kenntnissen und Fähigkeiten. Hinzu kommen alle Vergünstigungen einer Festanstellung.

Außerdem erhält jeder unserer Mitarbeiter eine Beteiligung am Gewinn des Unternehmens. Die Gewinnbeteiligung richtet sich danach, wie gut wir uns als Gesamtunternehmen entwickeln und welchen Umsatz wir erzielen – ebenso richtet sich die Höhe der Boni nach Erfüllung der persönlichen Ziele.

So kann Ihr Einkommen schnell auf 50.000 – 60.000 Euro (und mehr) im Jahr steigen.

Denn es ist unser Ziel, allen Mitarbeitern ein beachtliches Einkommen zu ermöglichen.

Sie würden übrigens prima zu uns passen, wenn Sie bereits als Makler, Vertreter, Bankberater oder als Vertriebsmitarbeiter im Innendienst gearbeitet haben, wenn Sie flexibel und schnell die Anfragen bearbeiten können und wenn Sie abschlussicher am Telefon sind.

Wie klingt das für Sie?

Was Sie mitbringen

- Leidenschaft für die Beratung von Kunden
- Ein hohes Maß an Flexibilität
- Abschlussicherheit am Telefon
- Großes Interesse an Finanzdienstleistungen
- Erfahrung als Makler, Vertreter, Bankberater oder
- Erfahrung als Vertriebsmitarbeiter im Innendienst
- Ausbildung oder Kenntnisse im Bereich Versicherungen
- Kontaktfreude und freundliches, souveränes Auftreten
- Bereitschaft zu lernen und sich ständig zu verbessern

Wichtig ist, dass Sie gerne mit Menschen arbeiten, ein Gefühl für Zahlen haben und komplizierte Dinge einfach erklären können oder bereit sind, das bei uns zu lernen.

Bringen Sie erforderliche Fähigkeiten und Erfahrungen mit? Dann bewerben Sie sich.

Auch dann, wenn Ihr Lebenslauf nicht perfekt auf alle unsere Anforderungen passt. Es spielt keine Rolle, ob Sie ein Mann oder eine Frau sind, woher Sie kommen oder wie alt Sie sind.

Für uns zählen Ihre Erfahrung und Ihr fester Wille, an etwas Großem mitzuarbeiten.

Helfen Sie uns, bald Deutschlands best-bewerteter Versicherungsmakler zu werden.

Denn genau das haben wir uns fest vorgenommen.

Ihr

Petar Djurdjevic

Geschäftsführer
versifair GmbH

Jetzt anrufen:

Tel.: +49 511 54 54 030

E-Mail: p.djurdjevic@versifair.de

Website: www.versifair.de