

## Versicherungsfachmann/-frau im Maklerbüro

---

[caption id="attachment\_100006584" align="alignleft" width="700"] „Wir verfolgen mit Begeisterung das Engagement in der Region, das durch die Mitarbeiter des The Ritz – Carlton, Wolfsburg geleistet wird. Mit dieser Spende möchten wir dazu beitragen, dass gerade Projekte im Bereich der Kinder – und Jugendbildung weiterhin unterstützt werden.“[/caption]

---

### **Blicken Sie als Versicherungsvermittler/in zuversichtlich in die Zukunft? Oder bereiten Ihnen Begriffe wie Vermittler-Richtlinie, Insurtech und Versicherungs-App Kopfzerbrechen?**

In Gesprächen mit Kollegen höre ich dazu oft drei verschiedene Meinungen:

1. Die Technik macht uns alle irgendwann arbeitslos.
2. Die Technik ist nur heiße Luft. Meine Kunden wollen persönliche Beratung und keine Versicherungs-App auf dem Handy.
3. Wir müssen neue Technologien akzeptieren und diese in unseren Beruf einbauen.

Welche Ansicht vertreten Sie?

Mein Name ist Hans Jung. Ich bin Geschäftsführer der Jung & Jung Maklerbüro OHG in Wettengel bei Gießen nördlich von Frankfurt. Für unser Maklerteam suche ich

#### **einen Versicherungs-Fachmann oder eine Versicherungs-Fachfrau.**

Um es vorweg zu nehmen, ich gehöre zu denen, die in den neuen Technologien den besten Weg sehen für eine sichere Zukunft als Versicherungsmakler. Lassen Sie es mich erklären.

Als ich vor zwanzig Jahren anfang, wollte ich mich nicht auf ein Fachgebiet spezialisieren. Ich wollte meine Kunden ganzheitlich beraten und ihr erster Ansprechpartner am Ort sein, wenn sie eine Frage zu Versicherungen haben. Das galt gleichermaßen für Privatkunden und Kunden aus kleinen und mittelständischen Betrieben.

Das Internet stand noch am Anfang. Anstatt bei Google nach einer Antwort zu suchen, riefen Kunden und Interessenten an. Ab dem ersten Moment sprachen der (mögliche) Kunde und ich miteinander.

Heute betreuen wir 1.200 Kunden. Und die Fragen der Kunden haben sich geändert, weil sie heute durch Google vor-informiert sind. Ob die Informationen immer richtig und für die Situation passend sind, ist eine andere Frage. Aber sie erwarten eine schnelle und kompetente Antwort.

Und zwar in der Reihenfolge. Erstens schnell. Und zweitens kompetent.

Ich kann einen Kunden heute nicht mehr zwei Tage warten lassen, weil ich gerade im Büro viel zu tun habe. Ich kann auch nicht eine Woche auf die Ergebnisse von sechs Risikovorabfragen bei Versicherern warten. Wenn ich einem Interessenten nicht innerhalb von 24 Stunden antworte, klickt er weiter zum Mitbewerber.

Die Zeiten ändern sich. Und wir müssen unsere Arbeitsweise daran anpassen. Und das geht nur mit dem Einsatz von Technologie. Die neuen Werkzeuge nehmen uns viel Arbeit ab, damit wir mehr Zeit für den Kunden haben, wenn er schnell eine Antwort auf eine komplizierte Frage braucht.

Wir müssen heute viel weniger Zeit für Papierkram aufwenden, weil wir mit blau direkt einen Partner haben, der uns genau dafür Technologien bereit stellt.

Mit der simplr-App hat der Kunde einen direkten Draht zu uns. Und wir als Berater haben mit der Vermittler-App sämtliche Kundendaten und das ganze Versicherungsbüro in der Hosentasche. Beide Apps sind durch das Maklerverwaltungsprogramm miteinander verbunden. Unterlagen werden nur noch mit dem Handy abfotografiert und alle Daten automatisch dem Kunden zugeordnet. Ebenso E-Mails, Schadenmeldungen, Versicherungsvergleiche und Neu- und Änderungs-Anträge.

Von dieser und vielen anderen Arbeitserleichterungen konnte ich vor zwanzig Jahren nur träumen. Heute verbinde ich die moderne Technologie mit meinen fachlichen Fähigkeiten und meinen Beratungs-Kompetenzen. Dadurch bin ich den Insurtechs und vielen technologie-skeptischen Kollegen voraus.

Uns ist aber nicht nur wichtig, dass wir konzentriert für unsere Kunden arbeiten können. Wir wollen auch Spaß bei der Arbeit haben.

Auch deshalb haben wir uns für blau direkt entschieden.

Einmal im Jahr lädt blau direkt zur Network Convention ein, bei der wir einige Tage gemeinsam mit Kollegen arbeiten und Kontakte knüpfen. Nicht zu vergessen das Summercamp, zu dem alle Vermittler mit der ganzen Familie für ein Wochenende eingeladen sind.

Hinzu kommen bei unserer Lizenz die besten Provisionssätze und Vergütungen ohne Umsatzvorgaben.

Im Krankbereich arbeiten wir mit KVPro. Und im Gewerbebereich können wir über die neue digitale Plattform bi:sure Angebote mit einem einzigen cleveren Fragebogen einholen.

Wie Sie sehen, sind wir für die Zukunft gerüstet. Ihr Arbeitsplatz bei uns bietet einen hohen Grad an Sicherheit. Das ist mir besonders wichtig, weil ich langfristig mit Ihnen arbeiten möchte.

Wir haben viel zu tun und trotz der hervorragenden Technik brauche ich jetzt Ihre Unterstützung, um alle Wünsche unserer Kunden noch besser zu erfüllen.

### **Was Sie mitbringen**

- Drei oder mehr Jahre Erfahrung im Privatkunden-Geschäft
- als Vertreter, Makler oder Finanzberater (m/w)
- Leidenschaft für Kunden und partnerschaftliches Arbeiten im Team
- Kontaktfreude und souveränes Auftreten, auch am Telefon
- Begeisterung für technik-gestütztes Arbeiten
- Bereitschaft zu lernen und sich ständig zu verbessern

### **Was Sie bei uns erwartet**

- Festgehalt und beste Provisionen
- Anbindung an blau direkt
- Flexible Arbeitszeiten und eigenverantwortliches Arbeiten
- Top-aktuelle Software, digitaler Kundenordner, Service-App
- Umfangreiches Backoffice mit fachlicher Unterstützung

Bringen Sie erforderliche Fähigkeiten und die persönliche Einstellung mit? Dann lassen Sie uns reden.

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 Wille, unsere Kunden fair und kompetent zu beraten. Helfen Sie uns, unsere Kunden zufrieden zu machen, sodass diese uns treu bleiben und uns an Freunde und Kollegen weiter empfehlen.

Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie es ist, mit uns zu arbeiten, dann schreiben Sie mir oder rufen Sie mich an unter +49 641 982130. Ich möchte Sie bald kennen lernen.

Ihr  
Hans Jung

Jung & Jung Maklerbüro OHG  
Ludwig-Rinn-Str. 19  
35435 Wettenberg

Tel.: +49 641 982130

[hans.jung@jung-versicherungsmakler.de](mailto:hans.jung@jung-versicherungsmakler.de)

[www.jung-versicherungsmakler.de](http://www.jung-versicherungsmakler.de)