

## Kundenberater/in Versicherung im Innendienst

---

[caption id="attachment\_100008727" align="alignleft" width="700"] Die TED Versicherung sitzt in München[/caption]

**Hast Du kürzlich Deine Ausbildung oder Dein Studium im Bereich Versicherung abgeschlossen? Oder stehst davor und suchst eine feste Anstellung?**

**Oder bist Du Versicherungsvermittler oder arbeitest bei einem solchen und möchtest Dich beruflich verändern?**

Dann habe ich ein Stellenangebot für Dich, das Dich interessieren wird. Also, lies weiter...

Mein Name ist Özgün Imren. Ich bin Geschäftsführer der TED GmbH und suche für unser Innendienst-Team eine oder einen

**Kundenberater/in für Versicherungen.**

Als wir TED in 2015 als Versicherungsmakler gründeten, hatten wir bereits 15 Jahre Erfahrung mit Versicherungs- und Finanzdienstleistungen. Als Inhaber einer Versicherungsagentur fiel mir auf, dass immer mehr Kunden E-Mail, WhatsApp und Video-Beratungen in Anspruch nahmen. Mit einem Versicherungsvertreter im Wohnzimmer zu sitzen, war nicht deren Vorstellung von einem Feierabend.

Damals entstanden die ersten InsurTechs. Digitale Versicherungsmakler, die Kunden über Google-Anzeigen und TV-Werbung gewinnen und die Beratung komplett über Apps und Webseiten anbieten. Die meisten Gründer kamen aus der IT-Welt und wurden von Investoren finanziert.

TED ist eine Ausnahme. Wir sind inhabergeführt und selbst finanziert. Unser Vorteil sind fünfzehn Jahre Erfahrung in der Versicherungswelt. Deshalb wissen wir auch, dass wir TED nicht komplett digital ausrichten können. Digital Kontakt aufnehmen, ja. Aber Kunden wollen eine persönliche Beratung, vor allem bei komplexen Versicherungen.

**Deshalb setzen wir von Beginn an auf Kundenberater und Versicherungsfachleute im Innendienst.**

TED-Kunden können sich über unsere App und die Webseite informieren. Und sobald es um Details geht, nehmen sie ganz einfach die Hilfe eines Beraters in Anspruch via E-Mail, Messenger, Video oder Telefon. Jeder so, wie er möchte.

Wie gewinnen wir Kunden, wenn wir keine Investoren haben, die uns teure Werbespots bei Google und im Fernsehen bezahlen? Das ist eine gute Frage. Und hier die Antwort.

Vielleicht kennst Du das Konzept der Foodtrucks. Diese Lieferwagen mit eingebauter Küche fahren auf Festivals, Messen und an belebte Orte. Dort kochen dann zwei Leute im Wagen leckere Schnellgerichte für die Gäste.

Wir dachten, warum soll das nicht auch mit einem Versicherungsbüro funktionieren? Und es funktioniert!

Heute haben wir neben einem acht-köpfigen Team im Innendienst ein zweites Team, das mehrmals in der Woche unterwegs ist. Die Kolleginnen und Kollegen erklären bei Events am TED-Messestand unsere Service-App und die Makler-Vollmacht.

[caption id="attachment\_100008725" align="alignleft" width="700"] Das TED Messe-Team unterwegs[/caption]

Wer möchte, kann sich die App sofort auf sein Handy laden und wir helfen bei der Einrichtung. Wir sagen dem Kunden klar, dass er uns mit seiner Unterschrift beauftragt, seine Versicherungen zu betreuen und Verbesserungs-Vorschläge zu machen. Einige Tage später rufen wir ihn an, stellen uns noch einmal vor und beraten ihn. Wenn er es wünscht. Alles ganz transparent.

T wie transparent

E wie einfach

D wie digital

Die meisten Kunden laden sich unsere App, während wir daneben stehen. Die Leute schätzen es, dass sie es nicht mit einer unpersönlichen App zu tun haben, sondern mit echten Menschen. Die App ist nicht die Hauptsache. Die App ist digitaler Versicherungsordner und Vergleichsrechner. Und der Kundenberater ist bei einer Frage oder im Schadenfall nur einen Fingertipp entfernt. Super einfach.

Mittlerweile gewinnen wir im Monat mehr als einhundert neue Kunden. Manchmal auch zweihundert. Ab 2018 können auch andere

Versicherungsmakler unsere App und unseren Innendienst für sich nutzen. Daran arbeiten wir mit Hochdruck.

**Deshalb brauchen wir Dich als KundenbetreuerIn im Innendienst.**

Deine Aufgabe ist nicht die Akquise.

Falls Du als Vermittler arbeitest und Dir die Akquise schwer fällt oder keinen Spaß mehr macht, wirst Du Dich bei uns wohl fühlen.

Bei TED kannst Du Dich im Innendienst auf das konzentrieren, was Du am liebsten machst: Privatkunden beraten. Menschen helfen, im Versicherungs-Dschungel klar zu kommen und dabei optimal und preiswert abgesichert zu sein, wenn etwas Unvorhergesehenes passiert.

**Mit einer Ausbildung in der Versicherungsbranche würdest Du prima zu uns passen. Hast Du bei einem Versicherungsmakler gearbeitet oder andere Erfahrungen im Versicherungsvertrieb?**

Du musst nicht den kompletten Markt an privaten Versicherungen auswendig kennen oder in jeder Sparte ein Experte oder eine Expertin sein. Wir bringen Dir bei, was Du noch wissen musst.

Wichtig ist, dass Du gerne mit Menschen arbeitest, ein Gefühl für Zahlen hast und komplizierte Dinge einfach erklären kannst oder bereit bist, das bei uns zu lernen.

**Wünschst Du Dir einen sicheren Arbeitsplatz in München, volle Unterstützung im Team und ein familiäres Arbeitsumfeld in einem schönen Loft am Odeonsplatz? Dann bewirb Dich.**

Auch dann, wenn Dein Lebenslauf nicht perfekt auf alle unsere Anforderungen passt. Für uns zählen Deine Erfahrungen und Dein Wille, unsere Kunden fair und kompetent zu beraten. Hilf uns, unsere Kunden zufrieden zu machen, sodass diese uns treu bleiben und TED an Familie und Freunde empfehlen.

Möchtest Du mehr darüber erfahren, wie es ist, mit uns zu arbeiten? Dann schreib mir an [Imren@TED-Versicherung.de](mailto:Imren@TED-Versicherung.de) oder ruf mich an. Ich möchte Dich bald kennen lernen.

Dein

Özgün Imren  
Geschäftsführer

TED GmbH  
Ludwigstr. 8  
80539 München

Telefon: +49 89 206021 303

E-Mail: [Imren@TED-Versicherung.de](mailto:Imren@TED-Versicherung.de)

Web: [www.TED-Versicherung.de](http://www.TED-Versicherung.de)