

Angestellte Bestandskunden-Betreuer (m/w) für Versicherungen und Finanzen

Tippen Sie auf das Video und hören Sie unser Lieblingsmakler-Lied. ?

Ist Neukunden-Akquise nicht Ihr Ding? Beraten Sie lieber Kunden im Bestand? Sind Sie selbständiger Einzelmakler, Mitarbeiter in einer Versicherungs-Agentur oder Vermittler bei einem Finanzvertrieb? Und spielen mit dem Gedanken, Ihren Arbeitsplatz zu wechseln?

Dann habe ich ein Stellenangebot für Sie, das Sie interessieren wird. Also, lesen Sie weiter...

Mein Name ist Robert Peukert. Ich bin Geschäftsführer der Lieblingsmakler in Jena und suche zwei

angestellte Bestandskunden-Betreuer (m/w) für Versicherungen und Finanzen.

In einer Versicherungsmakler-Kanzlei gibt es unterschiedliche Aufgaben-Bereiche.

Neue Kunden gewinnen, neue Kunden beraten, Anträge aufnehmen, Daten in das Verwaltungs-Programm eingeben, Anfragen der Versicherer nachbearbeiten, Fragen der Bestandskunden beantworten, Buchführung, Seminare planen und durchführen... puh, und vieles mehr.

Als wir anfangen, machte jeder Mitarbeiter alles. Mal Akquise, mal Kundenservice, mal Papierkram... Dabei kam heraus, dass der eine lieber neue Kunden gewinnt, der andere lieber Fragen der Bestandskunden beantwortet und die Nächste am allerliebsten den Papierkram und die Verwaltung organisiert.

Jeder von uns tat also Dinge, zu denen er eigentlich kaum Lust hatte. Schlimmer noch: Jeder hatte deshalb weniger Zeit, die Dinge zu tun, die er wirklich gerne tat. Wir fuhren mit angezogener Handbremse.

Wir setzten uns an einen Tisch und schrieben auf, wer was gut kann und gerne macht. Dann teilten wir die Aufgaben unter uns auf und jeder bekam seine Lieblings-Aufgaben. Grob gesagt gibt es nun drei Bereiche, in denen sich jeder Mitarbeiter wohl fühlen kann: Neue Kunden gewinnen, Bestandskunden betreuen und den Papierkram erledigen.

... und da kommen Sie ins Spiel.

Als Bestandskunden-BetreuerIn sorgen Sie dafür, dass alle Kunden sich mit uns wohlfühlen und uns gerne weiter empfehlen. Dass wir deren Lieblingsmakler bleiben.

Sie beantworten die Fragen der Kunden, erstellen Angebote und Tarifvergleiche und beantworten E-Mails und Telefonate. Sie erkennen Lücken im bestehenden Versicherungs-Schutz, sprechen den Kunden direkt darauf an und schlagen ihm im Rahmen des Cross-Selling eine Lösung vor.

Als sein Ratgeber oder seine Ratgeberin lösen Sie die Probleme des Kunden und erfüllen seine Wünsche rund um Versicherungen und Finanzen. Anschließend fragen Sie gekonnt nach Empfehlungen. Im Schadenfall strahlen Sie Zuversicht aus und verbinden Kunden und Geschädigte zu unserer Schadenabteilung.

Ihr Ziel ist es, jeden Kunden ganzheitlich zu betreuen, sodass er nur einen Ansprechpartner braucht. Sie.

Neun Kolleginnen und Kollegen unterstützen Sie dabei. Denn Wertschätzung ist uns wichtig. Von Kollegen UND Kunden. Nur so schaffen wir es (und demnächst auch Sie?), jeden Morgen gerne ins Büro zu kommen. Unsere Arbeit macht uns Spaß. Und das soll so bleiben.

Wir sind nicht auf eine bestimmte Versicherungs-Sparte spezialisiert und beraten jeden Kunden ganzheitlich. Das heißt, wir schauen uns an, wie er sich sein Leben in Zukunft vorstellt und welche Wünsche er für sich und seine Familie hat. Dann entwickeln wir einen Plan für jeden Kunden und für jede Familie. Das kommt an.

Lebensläufe ändern sich. Damit persönliche Risiken, Ziele und Wünsche. Und es ist Ihre Aufgabe, für unsere Kunden mitzudenken und mit ihnen zu sprechen, wenn es soweit ist. Das kann eine Heirat sein oder ein Baby. Oder der Umzug von einer Wohnung in ein eigenes Haus. Oder auch traurige Anlässe, wie der Tod eines Partners oder eine Scheidung.

Sie halten regelmäßigen Kontakt zu den Bestandskunden. Das kann über ein Jahresgespräch sein oder über Aktionen, die wir für Kunden durchführen. Jeder Kunde soll wissen, dass Sie immer ein offenes Ohr für ihn haben und dass Sie ihm gerne weiterhelfen.

Wir haben dafür eigene Dienstleistungs-Pakete entwickelt, die wir ‚Sicherung Lebensqualität‘ und ‚Traumzeitplanung‘ nennen. Wir bieten unseren Kunden auch an, uns über ein Honorar zu vergüten, anstatt über Provisionen.

Wir legen großen Wert darauf, dass Sie nicht einfach nur Ihre Arbeit tun. Wenn Sie Ideen haben, bringen Sie diese ein. Wenn Sie mögen, entwickeln Sie mit den Kollegen neue schöne Dinge für unsere Kunden.

Ihre zukünftige Arbeitsweise gleicht also eher der in einer Anwalts- oder Steuerkanzlei und ist mit einem örtlichen Versicherungsbüro um die Ecke kaum zu vergleichen.

Bei uns geht es nicht darum, ob die Hausrat-Versicherung im Jahr fünf Euro mehr oder weniger kostet und ob man bei dem Handy-Schaden nicht doch noch ‚was machen kann‘.

Derzeit betreuen wir mehr als 2000 Lieblingskunden. Und weil jede Woche neue Kunden hinzukommen, brauchen wir dringend Verstärkung im Team.

Wie Sie sehen, ist Ihr neuer Arbeitsplatz nicht nur abwechslungsreich, sondern auch zukunftssicher.

Als Bestandskunden-BetreuerIn passen Sie prima zu uns, wenn Sie bereits in einem Versicherungsbüro gearbeitet haben oder selbst Vertreter, Makler oder Vermittler in einem Vertrieb sind und Sie lieber mit Bestandskunden arbeiten, als neue Kunden zu akquirieren.

Sind Sie derzeit auf der Suche nach einer neuen Aufgabe? Und schlägt Ihr Herz gerade höher? Dann werden Sie sich bei uns wohlfühlen.

Ihr Jahres-Grundgehalt beträgt 24.000 Euro. Hinzu kommen alle Vergünstigungen einer Festanstellung und eine Beteiligung am Umsatz.

Zusätzlich erhält jeder unserer Mitarbeiter eine Beteiligung am Gewinn des Unternehmens. Die Gewinnprämie richtet sich danach, wie gut wir uns als Gesamtunternehmen entwickeln und welchen Gesamtumsatz wir erzielen.

So kann Ihr Gesamt-Einkommen schnell auf 40.000 oder sogar 65.000 Euro im Jahr steigen. 4.500 Euro im Monat und mehr sind also durchaus als Bruttolohn möglich. Denn es ist unser Ziel, allen Mitarbeitern ein bemerkenswertes Einkommen zu ermöglichen.

Ihr neuer Arbeitsplatz liegt im Zentrum von Jena, neben dem Stadtmuseum ‚Göhre‘. Er ist ausgestattet mit modernster Technik und professionellen Beratungs- und Kunden-Programmen.

Sie müssen nicht den kompletten Markt an Versicherungen und Finanzen auswendig kennen oder in jeder Sparte ein Experte oder eine Expertin sein. Wir bringen Ihnen alles bei, was Sie wissen müssen.

Wir legen großen Wert darauf, dass Sie sich persönlich und fachlich weiterbilden und sich im Umgang mit Kollegen und Kunden stets wohlfühlen. Deshalb bekommen Sie die beste Aus- und Weiterbildung, die wir für Sie und das ganze Team finden können.

Schließlich wollen wir langfristig mit Ihnen zusammen arbeiten.

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.

Nun liegt es an Ihnen, ob wir Sie auf Ihrem beruflichen Weg begleiten dürfen.

Bringen Sie erforderliche Fähigkeiten, erste Erfahrungen und die Lust mit, sich in der Allfinanz weiter zu entwickeln? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive, volle Unterstützung und ein familiäres Arbeitsumfeld? 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 Erfahrungen und Ihr Wille, unsere Kunden fair und kompetent zu beraten. Helfen Sie uns, unsere Kunden zufrieden zu machen, sodass diese uns treu bleiben.

Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie es ist, mit uns zu arbeiten? Dann schreiben Sie mir oder rufen Sie mich an. Ich möchte Sie kennen lernen und behandle unser Gespräch vertraulich.

Ihr

Robert Peukert
Geschäftsführer

Lieblingsmakler GmbH & Co.KG
07743 Jena • Markt 4

Rufen Sie mich jetzt an:

Telefon: +49 3641 38 45 10

E-Mail: r.peukert@lieblingsmakler-jena.de

Internet: www.lieblingsmakler-jena.de