

Bestandskunden-Betreuer Versicherungen und Finanzen (m/w) in Köln und Umgebung

[caption id="attachment_100016215" align="alignleft" width="700"] Norman Oehlschläger sucht Bestandskunden-Betreuer für seine Direktion in Köln.[/caption]

Sind Sie Versicherungs-Makler/in oder Mitarbeiter/in oder Inhaber/in einer Versicherungs-Agentur? Oder Untervermittler/in in einer Agentur ohne eigenen Bestand? Und wünschen Sie sich einen beruflichen Wechsel?

Haben Sie keine Lust mehr, alleine zu arbeiten, sondern lieber im Team? Mit festen Bestandskunden, einer planbaren Bestands-Betreuungs-Vergütung und einem professionellen Backoffice?

Oder suchen Sie nach Abschluss Ihrer Ausbildung im Versicherungs- oder Banken-Bereich eine neue Aufgabe als Bestandskunden-Betreuer?

Dann mache ich Ihnen jetzt ein Angebot, das sie nicht ablehnen können. Also, lesen Sie weiter...

Mein Name ist Norman Oehlschläger und ich bin Regionaldirektor der Allfinanz DVAG (vormals Generali Subdirektion) und suche in Köln und Umgebung mehrere

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

Als Bestandskunden-Betreuer liegt Ihnen am Herzen, Ihre Kunden fair zu beraten und ihnen für jeden Lebensabschnitt den passenden Schutz zu bieten. Sie sorgen dafür, dass alle Kunden sich mit Ihnen wohlfühlen und Sie gerne weiter empfehlen. Und ich unterstütze Sie dabei.

Sie erhalten einen eigenen Kundenstamm. Je nach Standort sind das siebenhundert bis achthundert Generali-Kunden. Sie beraten und betreuen diese Kunden und erhalten eine Bestands-Betreuungs-Vergütung. Was Sie darüber hinaus verdienen, hängt ganz von Ihnen ab. Sie bekommen also ein planbares Einkommen, von Anfang an.

Möglicherweise haben Sie schon von der neuen Partnerschaft der Generali mit der Allfinanz DVAG gehört. Als ich vom geplanten Strategie-Wechsel der Generali erfuhr, hatte ich schlaflose Nächte. Mit großer Skepsis fuhr ich damals zur ersten Info-Veranstaltung der Allfinanz DVAG.

Die Offenheit, mit der uns die Mitarbeiter der DVAG begegneten, überraschte mich. Natürlich kannten die Kollegen jedes einzelne Vorurteil, mit dem wir angeeignet waren. Zehn Jahre zuvor führten sie dieselben Gespräche mit den Vermittlern der Aachen Münchener.

Wir erfuhren, dass wir nicht Teil des Struktur-Vertriebes werden würden, in dem es in erster Linie um Neukunden-Akquise geht. Wir behalten unsere Generali-Bestandskunden. In einer separaten Gesellschaft unter dem Dach der Allfinanz DVAG.

Wir bekommen also das Beste aus zwei Welten. Sie können sich vorstellen, dass meine Stimmung am Abend sehr viel besser war, als noch am Morgen des Tages.

Neun von zehn Generali-Vertretern haben sich FÜR den Wechsel entschieden. Hier einige Gründe:

- Wir behalten unsere Bestandskunden, unsere Büros und unsere Mitarbeiter
- Der Schwerpunkt unserer Arbeit liegt weiterhin im Bestand und nicht in der Kalt-Akquise
- Spartenziele, wie bei der Generali, entfallen bei der DVAG (Überraschung)
- Wir bekommen die komplette IT der DVAG mit allen Beratungs-Apps und Werkzeugen
- Wir bekommen die (gigantische!) Vertriebs-Unterstützung der DVAG
- Wir bekommen die breite Produkt-Palette rund um Versicherungen und Finanzen

Im Vergleich zur Generali ist die DVAG komplett um den Vertrieb herum aufgebaut. Davon profitieren auch die Mitarbeiter der Aachen Münchener und Generali.

Alles dreht sich darum, uns Kundenberater mit hervorragenden Beratungshilfen und professionellen Apps zu versorgen und den Kunden ganzheitlich und verständlich zu beraten.

Der professionelle Vertrieb gepaart mit unserem Knowhow bietet uns ganz neue Möglichkeiten.

... und da kommen Sie ins Spiel.

In unserer Subdirektion betreuen wir derzeit sehr viel mehr Kunden, als wir personell abdecken können. Deshalb bieten wir Kollegen wie Ihnen, die sich verändern möchten, eine neue berufliche Heimat.

Zum einen möchten wir die Anfragen bestehender Kunden zeitnah beantworten. Zum anderen möchten wir die Subdirektion zu einer Regionaldirektion ausbauen. Dazu brauchen wir Leute wie Sie in allen Bereichen rund um Versicherungen und Finanzen.

Sie sehen, es mangelt uns nicht an Arbeit. Wir haben in Zukunft viel vor und möchten mit unseren Kunden wachsen. Wenn Sie sich einbringen und Lust haben, diesen Weg mitzugehen, dann kommen Sie in unser Team. Wir unterstützen Sie.

Hinzu kommt, dass wir neben Privatkunden zunehmend Firmenkunden betreuen. Das Firmengeschäft ist äußerst spannend und wird in Zukunft viel stärker werden. Unternehmer schätzen es, von Experten beraten zu werden und sich auf sie verlassen zu können. Wir haben dort ein Netzwerk geschaffen, in dem auch Sie gerne mitarbeiten können und sollen.

Sie können aus allen Fachbereichen Direktions-Bevollmächtigte einbinden, die Sie zum Kunden begleiten. Zusätzlich möchten wir die Kompetenzen bei den Kundenberatern unserer Regionaldirektion ausbauen. Wir setzen stark auf Teamarbeit und auf ständige Weiterbildung.

So gewährleisten wir, dass Sie von Kunden und Kollegen die Wertschätzung erfahren, die Sie verdienen. Außerdem sehen wir, dass Mitarbeiter, die sich regelmäßig fortbilden, signifikant mehr Geld verdienen.

Als Bestandskunden-Betreuer passen Sie prima zu uns, wenn Sie eine kaufmännische Ausbildung haben. Von Vorteil ist ein Abschluss im Bereich Versicherung oder Bank. Oder alternativ erste Erfahrungen als Kundenberater für Finanz-Dienstleistungen.

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

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.

Sie müssen nicht den kompletten Markt der Allfinanz auswendig kennen oder in jeder Finanzsparte ein Experte oder eine Expertin sein. Mit Ihrem Einstieg bei uns sichern Sie sich ein breitgefächertes Trainings- und Coaching-Angebot. Wir fördern Ihre fachliche und persönliche Entwicklung. Denn wir möchten langfristig mit Ihnen arbeiten.

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

Bringen Sie erforderliche Fähigkeiten und die Lust mit, sich im Bereich 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 und weiter empfehlen.

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

Norman Oehlschläger
Regionaldirektor

Allfinanz DVAG
Regionaldirektion Oehlschläger
vormals Generali Subdirektion
Steinstraße 31 – 33
50259 Pulheim bei Köln

Rufen Sie mich jetzt an:

Tel.: 0172.2049008

E-Mail: Norman.Oehlschlaeger@allfinanz.ag
