

Kundenbetreuer (m/w) für Versicherungen und Gesundheits-Konzepte in Nürnberg und Umgebung

Sind Sie selbständiger Versicherungs-Makler (m/w) oder Inhaber (m/w) einer Versicherungs-Agentur? Haben Sie das Gefühl, in Ihrer jetzigen Position auf der Stelle zu treten und nicht weiter zu kommen? Fühlen Sie sich vom jetzigen Partner schlecht unterstützt und wünschen sich einen beruflichen Wechsel?

Oder sind Sie Mitarbeiter (m/w) in einer Agentur und suchen eine neue Aufgabe mit einer größeren Herausforderung in einem Fachgebiet mit Zukunft?

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

Mein Name ist Christian Müller. Ich bin Bezirksdirektor bei der Barmenia und suche in und um Nürnberg weitere

Kundenbetreuer (m/w) für Versicherungen und Gesundheits-Konzepte.

Die Barmenia ist im Vergleich ein familiärer Versicherer. Hier in der Bezirksdirektion Nürnberg haben wir einen direkten Draht zum Vorstand nach Wuppertal. Kurze Wege sind ein entscheidender Vorteil, weil wir die Ideen und Sorgen der Mitarbeiter sofort nach ganz oben geben können.

Die meisten Menschen kennen uns als Kranken-Versicherer. Sogar manche Vermittler sind überrascht, wenn wir sagen, dass wir auch Leben, Unfall und Sach anbieten. Für den Fall, dass Ihnen Kunden bei einem Versicherer-Wechsel zur Barmenia folgen, haben Sie also sämtliche Lösungen parat.

Wir haben traditionell viele PKV-Kunden mit gehobenem Einkommen. Die Empfehlungsrate liegt bei 96%. Das ist hervorragend und liegt vor allem daran, dass wir versuchen, unsere Kunden mit einer schnellen Leistungsabwicklung zufrieden zu machen.

Wir legen großen Wert auf unsere Stamm-Organisation. Denn wir wissen, dass nur zufriedene Mitarbeiter dafür sorgen, dass auch die Kunden zufrieden sind.

Und gehen Sie davon aus, dass wir die außergewöhnliche Empfehlungsrate von 96% behalten wollen!

Der Markt für Versicherungen und Finanz-Dienstleistungen verändert sich allerdings stark. Vor allem die Ausschließlichkeit muss weg vom Produkt-Verkauf hin zur ganzheitlichen Kundenbetreuung.

Das gilt für Privatkunden wie für Firmenkunden. Und besonders für Konzepte wie die betriebliche Alters- und Gesundheits-Vorsorge, in denen beide Parteien gleichzeitig betreut werden müssen.

In Nürnberg haben wir deshalb zwei Schwerpunkte:

1. Ein Barmenia-Kundenbetreuer (m/w) ist der persönliche Berater des Kunden

Er ist erster Ansprechpartner, wenn der Kunde eine Frage zu Versicherungen und Finanzen hat. Schon im Erstgespräch bietet der Kundenbetreuer die ganzheitliche und langfristige Betreuung des Kunden und dessen Familie an. Vergleichen Sie das mit einem Hausarzt.

2. Betriebliches Gesundheits-Management bindet Mitarbeiter an Unternehmen

Der Fachkräftemangel zwingt Unternehmen, neu zu denken. Früher schrieb ein Unternehmen offene Stellen aus und innerhalb weniger Wochen meldeten sich passende Fachleute. Die Zeiten sind vorbei.

Mit neuen Gesundheits-Konzepten, in der Regel begleitet durch einen Kranken-Versicherer, binden immer mehr Unternehmen Fachkräfte und senken Fehltagel. Ein riesiger Markt.

Viele Menschen essen heute bewusster und bewegen sich mehr als früher. Sie notieren ihre sportlichen Aktivitäten und holen sich über eine Gesundheits-App Tipps und Ratschläge für ein gesundes Leben.

Unternehmen und Mitarbeiter haben also beide ein Interesse an Gesundheits-Konzepten (dasselbe gilt übrigens für die betriebliche Altersvorsorge).

... und da kommen Sie ins Spiel.

Als Kundenbetreuer (m/w) sorgen Sie dafür, dass Unternehmen und Mitarbeiter beim Thema Gesundheits-Konzepte zusammen finden. Damit helfen Sie Unternehmen, Mitarbeiter zu finden und zu binden. Und Sie helfen den Mitarbeitern, ein gesünderes Leben zu führen (was sich auch die Unternehmen von den Mitarbeitern wünschen).

Anschließend bieten Sie den Fach- und Führungskräften an, sie auch zu deren privaten Versicherungen und Finanz-Dienstleistungen zu betreuen. Oder Ihr Gesprächs-Einstieg erfolgt über den Privatkunden und die Frage nach dessen betrieblicher Gesundheits-Vorsorge.

Egal, ob der Kontakt über den privaten oder gewerblichen Kunden zustande kommt, Sie haben mit betrieblichen Gesundheits-Konzepten stets einen Gesprächs-Anlass, bei dem jeder Mensch interessiert zuhört. Sie verkaufen nicht einfach nur Versicherungen.

Falls Sie bereits einen Kundenstamm betreuen: Haben Sie wirklich mit jedem Kunden und jeder Kundin über betriebliche Gesundheits-Konzepte gesprochen? Überlassen Sie das nicht Ihrem Kollegen zwei Straßen weiter.

Wir unterstützen Sie mit unserem Firmen-Kompetenz-Center. Unsere langjährige Erfahrung in der privaten Kranken-Versicherung kommt Ihnen für die neuen Gesundheits-Konzepte zugute.

Suchen Sie sich aus, ob Sie lieber im Home-Office arbeiten oder einen Arbeitsplatz in der Bezirksdirektion nutzen (was wir Ihnen wegen des Austausches mit Kollegen absolut empfehlen).

Wenn Sie eigene Geschäftsräume eröffnen möchten, unterstützen wir Sie natürlich gerne.

Weil wir die ganzheitliche Betreuung in den Vordergrund stellen, kennt die Barmenia keine Geschäftspläne. Das heißt, Sie ‚verkaufen‘ nicht nach Vorgabe, sondern Sie vermitteln nach Bedarf.

Die feste Vergütung orientiert sich an Ihren Stärken und an Ihren fachlichen und persönlichen Schwerpunkten. Wir schauen uns gemeinsam an, wie Sie sich in den nächsten Jahren entwickeln möchten und unterstützen Sie gezielt. Wenn Sie mögen, mit einer Spezialisten-Ausbildung.

Sie arbeiten eng mit mir und mit Ihrer Führungskraft zusammen. Wir helfen Ihnen, Ihre Aufgabe so gut und mit so viel Spaß wie möglich zu machen. Wir möchten, dass Sie jeden Morgen gerne ‚zur Arbeit gehen‘.

Als Kundenbetreuer (m/w) passen Sie prima zu uns, wenn Sie bereits Menschen zu Versicherungen und Finanz-Dienstleistungen beraten haben. Sei es als Makler/in oder als Vertreter/in mit eigener Agentur oder als Mitarbeiter/in in einem Versicherungsbüro.

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 in jeder Sparte ein Experte oder eine Expertin sein. Mit Ihrem Einstieg bei der Barmenia sichern Sie sich ein breitgefächertes **Trainings- und Coaching-Angebot. Hier ein kleiner Auszug:**

- Die bKV für Mitarbeiter und Firmen
- iPad-Einsatz vor und im Kundengespräch
- Gestaltung des Agenturbetriebs
- Neukunden-Gewinnung für Profis
- Empfehlungs-Marketing

Natürlich sind alle Seminare und Workshops für Sie kostenfrei. 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 als Fachmann oder Fachfrau für betriebliche Gesundheits-Konzepte und ganzheitliche Kunden-Betreuung zu etablieren? 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? Und wie wir Sie gezielt dabei unterstützen, ein Fachmann oder eine Fachfrau für Gesundheits-Konzepte zu werden?

Dann schreiben Sie mir oder rufen Sie mich an. Ich möchte Sie kennen lernen und behandle unser Gespräch vertraulich.

Ihr

Christian Müller
Leiter der Bezirksdirektion Nürnberg

Barmenia Versicherungen
Kaiserstrasse 11-13
90403 Nürnberg

Rufen Sie mich jetzt an:

Telefon: +49 911 206 480

E-Mail: christian.mueller@barmenia.de