

Versicherungs-Fachleute als Kunden-Berater in Nürnberg |mwd

Sind Sie Versicherungs-Fachmensch in einer Agentur oder arbeiten Sie in der Vermögens-Beratung? Macht Ihr Chef mit Ihnen das große Geschäft und Sie werden nicht angemessen beteiligt?

Haben Sie das Gefühl, klein gehalten zu werden? Wollen Sie endlich für sich selbst arbeiten?

Oder sind Sie Einzel-Vermittler und fällt Ihnen die Decke auf den Kopf? Möchten Sie Teil eines Teams sein, und dabei Ihre Freiheit behalten?

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

Mein Name ist Manuel Götz. Ich leite eine Geschäftsstelle der HanseMercur und suche im Raum Nürnberg weitere

Versicherungs-Fachleute als Kundenberater (m/w/d).

Wir haben in der Versicherungsbranche das Problem, gute Kundenberater zu finden. Eigentlich sollte man meinen, dass Versicherer, Vertriebe und Vermittler-Betriebe ihre guten Leute mehr als verwöhnen.

Eigentlich...

Trotzdem gibt es Menschen, die sich in ihrem Umfeld als Kundenberater nicht wohl fühlen. Mir ging es vor Jahren auch so. Erst als ich mein berufliches Umfeld wechselte, blühte ich auf.

Ich konnte endlich nach meinen Vorstellungen arbeiten, bekam aktive Unterstützung durch ein tolles Team und eine feste planbare Vergütung.

Heute darf ich selbst ein Team leiten. Derzeit sind wir fünf Kollegen und wollen unbedingt wachsen. Das Arbeitsklima ist genial. Eine tolle Gruppendynamik und ein mega Team-Spirit.

Hinzu kommt, dass wir mit der örtlichen DAK zusammen arbeiten. Wir haben ein super Verhältnis zur DAK-Bezirksleiterin und einen Sprechtag direkt in der DAK-Geschäftsstelle. Dort haben wir ein riesiges Kunden-Potential, das wir noch gar nicht richtig ausschöpfen.

... und da kommen Sie ins Spiel.

Als Versicherungs-Fachmensch sorgen Sie dafür, dass alle Kunden und Interessenten genau den Versicherungs-Schutz bekommen, der zu ihnen passt.

Obwohl die meisten Menschen uns nur als Kranken-Versicherer kennen, beraten wir jeden Kunden voll umfassend. Wir glauben daran, dass Menschen nur einen einzigen Ansprechpartner rund um ihre Versicherungen haben wollen.

Deshalb sprechen wir mit jedem Kunden über den kompletten Versicherungs-Ordner. Dazu nutzen wir den HanseMercur Beratungs-Navigator. Damit vergleichen wir alle Tarife, die es am Markt gibt (fast wie ein Makler), und stellen drei Angebote der HanseMercur daneben. Das macht unsere Arbeit wirklich schnell und einfach und gibt uns mehr Zeit für das Gespräch mit dem Kunden.

Wir sind mit Leib und Seele Versicherungs-Ratgeber. Vertrieb und die Zeit mit dem Kunden müssen Spaß machen. Wir wollen den Menschen kennen lernen. Nicht die Unterlagen. Das erwarte ich auch von Ihnen.

Sie sollten gerne mit Menschen arbeiten und bereit sein, ständig zu lernen. Ihre Kunden merken das. Und eine gute Beratung spiegelt sich in höherem Verdienst wieder. Das sehen wir hier im Team jeden Tag.

Wollen Sie ein planbares Fixum, auf das Sie sich jeden Monat verlassen können und nicht ins Verdienen bringen müssen?

Wollen Sie oben drauf endlich angemessene Provisionen, Bestandspflege-Vergütung und eine schöne Boni am Jahresende? Und wollen Sie einen voll eingerichteten Arbeitsplatz in der Geschäftsstelle, mit Kollegen für den regelmäßigen Austausch und einem Backoffice für den ganzen Papierkram?

Dann lassen Sie uns reden.

Hinzu kommen Leads aus unserer eigenen Lead-Börse. Weil wir die Leads selbst generieren, schließlich meldet sich der Interessent

direkt bei der HanseMerkur, sind die meisten ein Volltreffer.

Wollen Sie mit uns das riesige Potential heben, dass wir im eigenen Bestand und in der Kooperation mit der DAK sehen?

Dann unterstütze ich Sie. Darauf haben Sie mein Wort. Gibt es etwas zu klären? Ich mache das für Sie. Sie wollen im Monat wenigstens 5.000 Euro verdienen? Ich helfe Ihnen, das und noch mehr zu erreichen.

Sind Sie derzeit auf der Suche nach einem neuen Umfeld? 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 Versicherungs-Markt auswendig kennen oder in jeder Sparte ein Experte oder eine Expertin sein. Mit Ihrem Einstieg bei der HanseMerkur 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 erste Erfahrungen mit Versicherungs-Kunden und die Lust mit, in einem neuen Umfeld endlich Gas zu geben? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive, volle Unterstützung und ein freundschaftliches und motiviertes 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 bei Ihrem Wechsel unterstützen, einem planbaren echten Fixum, einem Backoffice, einem Callcenter und tollen Kollegen, die genauso ticken wie Sie?

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

Ihr

Manuel Götz
Geschäftsstellenleiter

HanseMerkur
Wendelsteiner Str. 39
90469 Nürnberg

Rufen Sie mich jetzt an:

Tel.: +49 173 185 66 27

Oder senden Sie mir eine WhatsApp:

Hier tippen: Ich will mehr erfahren

E-Mail: manuel.goetz@hansemerkur.de

—

Personen- und Funktions-Bezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen