

## Versicherungs-Kauffrau oder -Kaufmann im Innendienst

---

[caption id="attachment\_100029659" align="alignleft" width="700"] Das ist Ihr Arbeitsplatz in Offenbach[/caption]

**Arbeiten Sie in einem Versicherungsbüro? Im Innen- oder Außendienst? Suchen Sie eine neue Aufgabe? Zum Beispiel als Wiedereinstieg nach der Elternzeit? Oder nach Abschluss Ihrer Ausbildung?**

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

Mein Name ist Matthias Eichhorn. Ich bin Versicherungsmakler und suche in Offenbach in Festanstellung (Vollzeit oder flexible Teilzeit) eine/n

### **Versicherungs-Kauffrau oder -Kaufmann im Innendienst.**

Die Ansprüche unserer Mandanten haben sich im Laufe der Zeit verändert.

Viele Menschen informieren sich im Internet über Versicherungen und können gut darauf verzichten, dass abends ein Versicherungsmensch bei ihnen im Wohnzimmer sitzt.

Trotzdem wünschen sich die meisten nach wie vor einen Versicherungs-Spezialisten, den sie persönlich fragen können, wenn's kompliziert wird. Oder besser: Einen, der sich persönlich um alles kümmert.

Unser Versicherungsbüro nutzt heute zum einen moderne Technologie, um flexibler auf die Wünsche der Mandanten eingehen zu können. Zum anderen sind wir Partner der VEMA, einer Genossenschaft für Versicherungsmakler.

**Die VEMA nimmt uns viel Arbeit ab und stellt uns für die Administration und Kundenberatung passende Software und Werkzeuge zur Verfügung. So sind wir professionell aufgestellt und haben mehr Zeit für Gespräche mit Mandanten.**

Die meisten unserer Mandanten sind kleine und mittelständische Unternehmer und Angestellte, oft in Leitungsfunktion. Diese sind es gewohnt, sich zuerst im Internet zu informieren und anschließend mit einem Fachmann oder einer Fachfrau zu sprechen.

Deshalb bieten wir auch Honorar-Vermittlung und Dienstleistungs-Pauschalen an. In diesen Fällen vergütet der Mandant uns nicht über die eingerechnete Provision, sondern über ein Honorar oder eine Gebühr.

Das macht vor allem hochwertigen Versicherungsschutz preiswerter, weil Versicherungsprämie und Vergütung separat berechnet werden. Vielleicht haben Sie schon einmal von Netto-Tarifen gehört.

Unsere Mandanten klicken sich ihre Versicherungen nicht selbst im Internet selbst zusammen und wollen einen kompetenten Ratgeber. ... und da kommen Sie ins Spiel.

**Als Versicherungs-Fachmann oder Versicherungs-Fachfrau sorgen Sie dafür, dass unsere Mandanten auf jede Frage rund um sämtliche privaten Versicherungen und Finanz-Dienstleistungen eine Antwort bekommen. Sie halten mir im Büro den Rücken frei und behalten auch den Überblick, wenn es mal hoch her geht.**

Sie erstellen Angebote und Tarifvergleiche und bieten den Service für unsere Mandanten. Sie bereiten die Jahresgespräche vor und vereinbaren dazu die Gesprächstermine. Sie helfen im Schadenfall und sorgen dafür, dass im Büro alles läuft und ich mich auf die Beratung unserer Mandanten konzentrieren kann.

Hin und wieder erstellen Sie Listen in Excel oder eine kurze Präsentation für einen neuen Interessenten in Powerpoint. Oder bereiten Kundenaktionen vor. Außerdem pflegen Sie unser Kunden-Verwaltungsprogramm.

Wenn Sie sich mit Facebook auskennen, können Sie auch unsere Facebook-Seite betreuen und dort unsere Bekanntheit ausbauen. Das ist allerdings keine Bedingung.

Um die Buchführung müssen Sie sich nicht kümmern. Da haben wir Unterstützung. Außerdem nimmt uns eine Telefonistin alle eingehenden Anrufe ab. Sie schickt uns eine E-Mail über den Wunsch des Mandanten, und wir entscheiden, ob wir sofort zurückrufen (zB im Schadenfall) oder später.

So können Sie und ich ungestört an Vorgängen arbeiten, die gerade besonders wichtig sind. Außerdem macht es Ihre Arbeitszeit

flexibler. Wenn Sie zum Beispiel Ihr Kind mal früher abholen oder irgendwo hinbringen müssen, dann tun Sie das einfach.

Ich lege großen Wert auf ein freundliches Miteinander. Schließlich arbeiten wir bis zu acht Stunden am Tag zusammen. Unsere Arbeit soll interessant sein und Spaß machen.

Also, Sie sollten Spaß daran haben, mir fachlich und organisatorisch den Rücken frei zu halten und auch selbst gerne mit Mandanten am Telefon zu sprechen.

**Sie passen prima zu uns, wenn Sie eine Ausbildung bei einer Bank oder Versicherung absolviert haben. Oder eine ähnliche Qualifikation mit Berufs-Erfahrung im Banken- oder Versicherungs-Bereich.**

Im besten Fall haben Sie als Vertriebs-Assistent oder Kundenberater in einem Versicherungsbüro oder einer Finanzkanzlei gearbeitet. Oder Sie hatten eine eigene Vertretung und möchten jetzt lieber mit einem Versicherungsmakler arbeiten mit einer breiteren Auswahl an Tarifen und 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, einen Blick haben für Dinge, die geklärt werden müssen und Probleme schnell und einfach lösen wollen.**

Sie müssen nicht den kompletten Versicherungs-Markt auswendig kennen oder in jeder Finanzsparte ein Experte oder eine Expertin sein. Ein Grundverständnis für alle gängigen Privatsparten sollten Sie allerdings mitbringen.

Darüber hinaus fördern wir Ihre fachliche und persönliche Entwicklung. Zum Beispiel über das breit gefächerte Fortbildungs-Programm der VEMA. 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 bei einem Versicherungsmakler im Innendienst um die Fragen und Wünsche der Mandanten zu kümmern? 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 an Freunde und Familie 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  
Matthias Eichhorn

Versicherungsmakler  
Luisenstr.30  
63067 Offenbach

**Rufen Sie mich jetzt an:**  
Tel.: 069-98194883

**Oder senden Sie mir eine WhatsApp:**  
Chat starten: Ich will mehr erfahren

E-Mail: [me@versicherungsmakler-eichhorn.de](mailto:me@versicherungsmakler-eichhorn.de)

—

Personen- und Funktions-Bezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen