

Versicherungs-Fachleute als Agenturpartner Schwerpunkt Online-Beratung |mwd

Arbeiten Sie bei einem Versicherungsmakler, in einer Agentur oder für einen Finanzvertrieb, und fühlen sich im jetzigen Umfeld nicht mehr wohl? Und haben Sie in den letzten Wochen oder Monaten schon über einen beruflichen Wechsel nachgedacht?

Für viele Finanzberater und Versicherungs-Vermittler entscheidet sich in den nächsten drei Jahren, ob sie noch weiter arbeiten können wie bisher.

Vor allem Einzelkämpfer machen sich Sorgen um ihre Zukunft, sind oft überfordert und träumen davon, in einem Team mitarbeiten zu können. An der Seite eines starken Partners.

Geht es Ihnen ähnlich?

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

Mein Name ist Michael Litzel. Ich bin Organisationsleiter bei der Bayerischen und suche für unsere Geschäftsstelle in Stuttgart und die Region Stuttgart engagierte

Versicherungs-Fachleute als Agenturpartner Schwerpunkt Online-Beratung (m/w/d).

(PS: Arbeiten Sie bereits erfolgreich mit einem Vertriebsteam und haben Interesse an einem neuen Partner? In Mannheim, Kaiserslautern und Karlsruhe suche ich je eine Führungskraft als Geschäftsstellenleiter oder Subdirektor. Mehr dazu hier.)

Als Versicherungs-Fachmann müssen Sie sich entscheiden: Entweder nutzen Sie ausschließlich die Vorteile einer starken Versicherungs-Marke. Oder Sie verzichten auf die Vertriebs-Unterstützung der Marke, müssen sich um alles selbst kümmern und werden Makler mit vielen Kooperations-Partnern.

Was wäre, wenn Sie die Vorteile einer starken Marke UND ein großes Netzwerk an Kooperations-Partnern unter einem Dach haben können? Ohne alles selbst aufbauen zu müssen? Innerhalb einer bestehenden Geschäftsstelle vor Ort?

Agenturpartner der Bayerischen können sich auf die Kundenberatung konzentrieren und müssen nicht erst ein Unternehmen aufbauen. Denn die Bayerische hat für ihre Vermittler ein fertiges Geschäftsmodell, mit dem diese sofort starten können.

Vier Dinge sind für unsere Vermittler und neue Agenturpartner besonders wichtig:

1. Produkte, hinter denen sie stehen können

Die Bayerische hat hervorragende Produkte. Manche haben ein gewisses Extra, wie zB Cashback-Gutschriften für die Rente (erkläre ich Ihnen gerne am Telefon oder bei einer Tasse Kaffee). Außerdem gibt es spezielle Angebote zur gesetzlichen Krankenkasse, zu Stromtarifen und vieles mehr.

Und wenn die Bayerische mal keine Lösung hat, dann helfen Premium-Partner, jeden Kunden zufrieden zu stellen. Perfekt.

Dazu zählen zB Finanzierungen über die Prohyp und Immobilien als Kapitalanlage über die Domicil, weil immer mehr Kunden Immobilien als Ergänzung zur Altersvorsorge sehen.

2. Professionelle Vertriebs-Unterstützung und Fachspezialisten

Die Bayerische will, dass es ihren Agenturen an nichts fehlt. Die Vertriebs-Unterstützung und die Unterstützung durch Spezialisten sind vorbildlich.

Wenn Sie selbst eine Leidenschaft für ein Fachgebiet haben, bilden wir Sie darin auf Wunsch zum Experten aus. Sie schärfen Ihr Fachgebiet und helfen gleichzeitig Ihren Kollegen mit Fachwissen.

Außerdem haben wir Vorstände zum Anfassen. Sie sind offen für Ideen und unterstützen uns nach besten Kräften. Das hat sicher auch damit zu tun, dass wir ein familiärer Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit sind (VVaG).

3. Technologie, die Agenturpartnern den Papierkram abnimmt

Hier gibt es die größten Unterschiede am Markt. Kein Vermittler schickt mehr gerne Telefaxe durch die Welt. Haben Sie noch Lust auf unnötigen Papierkrieg und Administration? Entweder verbringen Sie Ihre Zeit mit Kunden (auch elektronisch) oder mit Familie und Freunden. Aber nicht mit Verwaltung.

Hier unterstützt die Bayerische mit modernster Software und Technologie, wie zB Flexperto. Gerade im Jahr 2020 haben wir festgestellt, dass mehr Kunden die Online-Beratung schätzen, als mancher Vermittler glaubt. Solange sie einfach ist. Und bei der Bayerischen ist sie das.

4. Eine Geschäftsstelle vor Ort

Wir suchen Versicherungs-Fachleute als Agenturpartner mit Schwerpunkt Online-Beratung. Das heißt, Sie können aus dem Home-Office arbeiten. Trotzdem haben Sie mit unserer Geschäftsstelle einen Anlaufpunkt in Ihrer Nähe.

Kollegen für den gemeinsamen Austausch, ein Backoffice, das Sie professionell unterstützt, und ein Büro für persönliche Gespräche mit Kunden für die Zeit nach den derzeitigen Beschränkungen.

Wenn Sie so wollen, bekommen Sie Ihr eigenes Startup schlüsselfertig geliefert.

Neugierig?

... dann lassen Sie uns reden.

Helfen Sie uns, unsere Kunden noch besser zu betreuen und sorgen Sie dafür, dass jeder Kunde seine persönliche Finanz-Analyse bekommt. Entwerfen Sie seine Privatbilanz und werden Sie für alle Fragen rund ums Geld sein erster Ansprechpartner.

Neben der Unterstützung (und Entlastung!) bekommen Sie jeden Monat ein planbares Einkommen. Außerdem Provisionen für die von Ihnen vermittelten Finanz-Dienstleistungen.

Sie nutzen den Innendienst am Büro-Standort in Ihrer Nähe, unsere Fachspezialisten und alle Vorteile unserer Geschäftsstelle vor Ort und sämtliche Vorzüge der Bayerischen.

In regelmäßigen Team-Meetings entwickeln Sie gemeinsam neue Ideen und Aktionen, um noch besser Kunden zu finden und zu pflegen. Denn es gibt viel zu tun. Und Spaß macht es auch ?

Sie passen prima zu uns, wenn Sie bereits eine Ausbildung im Bereich Versicherung oder Bank mitbringen und Erfahrungen haben in der Kundenberatung. Zum Beispiel als Versicherungs-Makler, Vermögens-Berater oder Mitarbeiter einer Versicherungs-Agentur oder Bank.

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.

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

Bringen Sie erste Erfahrungen und die Lust mit, im Bereich Finanzberatung weiter zu kommen? 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 (gerne per SMS) oder rufen Sie mich an. Ich möchte Sie kennen lernen und behandle unser Gespräch vertraulich.

Ihr

Michael Litzel
Organisationsleiter

die Bayerische
Thomas-Dehler-Str. 25
81737 München

Rufen Sie mich jetzt an:

Tel.: +49 173 8969309

Oder schicken Sie mir eine SMS:

Chat starten: +49 173 8969309

Oder Ihren Lebenslauf an:

E-Mail: michael.litzel@diebayerische.de

—
Personen- und Funktions-Bezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen