

## Versicherungs-Fachleute als Kundenberater |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 Oliver Zeretzke. Ich bin Gebietsleiter der DEVK in Hellersdorf und Hönow und suche für unsere drei Geschäftsstellen engagierte

### **Versicherungs-Fachleute als Kundenberater |mwd**

(Bevorzugt in Fest-Anstellung, auf Wunsch auch als selbständige Agenturpartner)

Warum sollten Sie zur DEVK wechseln, wenn Sie auch Versicherungsmakler werden können?

Das Modell Versicherungsmakler hört sich im ersten Moment logisch an, stellt sich aber nach den Erfahrungen vieler Einzelmakler als gar nicht so einfach heraus. Ohne Bestand, ohne Vertriebs-Unterstützung, ohne ein Basis-Einkommen und ohne Technik muss ein Makler alles selbst aufbauen.

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.

**Was wäre, wenn Sie die Vorteile einer starken Marke UND ein professionelles Team mit Backoffice ab sofort haben können? Ohne alles selbst aufbauen zu müssen? Innerhalb einer bestehenden Geschäftsstelle vor Ort?**

Mitarbeiter der DEVK können sich auf die Kundenberatung (und das Geldverdienen) konzentrieren und müssen nicht erst wochenlang ein Unternehmen aufbauen. Denn die DEVK hat für ihre Vermittler ein fertiges Geschäftsmodell, mit dem diese sofort starten können.

Vier Dinge sind für unsere Mitarbeiter besonders wichtig:

#### **1. Gute Produkte und Nähe zum Kunden**

Vielleicht kennen Sie uns aus der TV-Werbung: Gesagt, getan, geholfen.

Die DEVK ist ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG) und hat sich zum Ziel gesetzt, preiswerten Versicherungsschutz zu fairen Bedingungen anzubieten.

Hinzu kommen viele Büros als Anlaufpunkt in Kundennähe (wir haben allein drei Büros in Hellersdorf und Hönow) und ein hervorragender Kundenservice.

**Ein besonderer Service unserer Agentur** sind zwei Autos, die wir unseren Kunden kostenfrei zur Verfügung stellen. Und nicht nur als Ersatzwagen bei einer Reparatur, sondern auch ‚einfach so‘. Vollgetankt abholen, vollgetankt zurück bringen, fertig.

Auch unsere mehr als 6.000 Kunden schätzen die Nähe und dass wir uns kümmern. Sie bleiben uns oft ein Leben lang treu und empfehlen uns an Familie und Freunde. Denn im Vertrieb zu arbeiten bedeutet, für Menschen da zu sein.

#### **2. Professionelle Vertriebs-Unterstützung und Fachspezialisten**

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

vorbildlich.

Dazu ein vielfältiges Weiterbildungs-Angebot über den DEVK-Campus. Natürlich beraten alle Vermittler über das digitale Beratungs-Tool KIM – Kunde im Mittelpunkt, angelehnt an die DIN-Norm für Finanzberatung.

Außerdem sind wir mit 19 Regionaldirektionen dezentral organisiert. Wir brauchen keine langen Wege, um etwas zu entscheiden. Das hat auch damit zu tun, dass wir ein familiärer Versicherungsverein sind.

### **3. Technologie, die Kundenberatern den ganzen 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 mehr mit Verwaltungskram.

Hier unterstützen wir mit moderner Software und Technologie. Sie nutzen zB ein Diensthandy, die Beraterwelt von Franke und Bornberg, Flexperto und Insign. 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 DEVK ist sie das.

### **4. Drei Geschäftsstellen vor Ort**

Wir suchen Versicherungs-Fachleute als Kundenberater, gerne mit Schwerpunkt Online-Beratung. Das heißt, Sie können bequem aus dem Home-Office arbeiten. Trotzdem haben Sie mit unseren drei Geschäftsstellen Anlaufpunkte 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 hervorragender Unterstützung (und Entlastung!) bekommen Sie jeden Monat ein planbares Gehalt. Außerdem Provisionen für die von Ihnen vermittelten Finanz-Dienstleistungen.

Sie werden Teil unseres Teams und nutzen den Innendienst, unsere Fachspezialisten und alle Vorteile unserer Geschäftsstellen vor Ort und sämtliche Vorzüge der DEVK.

Mit Ihnen sind wir elf Mitarbeiter an drei Standorten im Nord-Osten von Berlin. Unser Innendienst ist kollegial und hilfsbereit und unterstützt die Kundenberater mit seiner langjährigen Vertriebs-Erfahrung. Denn unsere Agentur besteht bereits seit 1990 und wächst stetig. Seit 2014 unter meiner Leitung.

In regelmäßigen Team-Meetings entwickeln wir 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 ?

Ziel ist, dass Sie bald fünftausend Euro im Monat (gerne mehr) verdienen. Wir glauben, dass Sie das erreichen können und helfen Ihnen dabei.

**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.**

Wir suchen keinen ‚Drücker‘, sondern einen Kümmerer. Jemanden, der oder die die Situation und die Bedürfnisse von Privatkunden versteht und individuell auf jeden eingeht. Sie sollten ehrlich, kollegial und fair sein. Auch strukturiert arbeiten wollen und fleißig sein.

Sie sollten einen Blick für das Geschäft haben, allerdings nachhaltig beraten und fair verkaufen wollen.

Sie bringen bestenfalls Erfahrungen aus dem Versicherungs-Vertrieb und der Kundenbetreuung mit und arbeiten gerne eigenständig. Alles andere bringen wir Ihnen bei.

Wenn Sie allerdings einen Chef brauchen, der Ihnen morgens sagt, was Sie tun sollen und der Ihnen am Tag mindestens einen Anpfiff gibt, dann sind Sie bei uns falsch.

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 Versicherungs- und 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? Ja?**

Dann schreiben Sie mir (gerne per WhatsApp) oder rufen Sie mich an. Ich möchte Sie kennen lernen und behandle unser Gespräch vertraulich.

Ihr

Oliver Zeretzke  
Gebietsleiter Hellersdorf

DEVK Versicherungen in Berlin  
Schneeberger Str. 19  
12627 Berlin

**Rufen Sie mich jetzt an:**

Tel.: +49 177 52 79 726

**Oder senden Sie mir eine WhatsApp:**

Chat starten: +49 177 52 79 726

E-Mail: [oliver.zeretzke@vtp.devk.de](mailto:oliver.zeretzke@vtp.devk.de)

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