

## Kundenberater Versicherungen in Festanstellung |mwd

---

**Arbeiten Sie bei einem Versicherungsmakler, in einer Agentur oder für einen Finanzvertrieb im Innendienst oder Außendienst und fühlen sich im jetzigen Umfeld nicht mehr wohl?**

**Macht Ihnen Kundenberatung Spaß, aber Kaltakquise ist nicht Ihr Ding?**

**Sind Sie Vertriebsunterstützer oder Kundenberater für Versicherungen und haben in der letzten Zeit an einen Job-Wechsel gedacht?**

**Oder sind Sie momentan selbständig und könnten mit einer Festanstellung nachts besser schlafen?**

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

Mein Name ist Andreas Bockwinkel. Ich bin Geschäftsführer der bfh Finanzhaus Berlin GmbH und suche in Berlin-Tempelhof (oder im Home-Office) in Vollzeit und Festanstellung einen engagierten

### **Kundenberater Versicherungen |mwd.**

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 unternehmerisch oft überfordert und träumen davon, in einem Team mitarbeiten und sich dort einfach auf die Kunden konzentrieren zu können.

Oft nervt nicht der Beruf, sondern die Leute, mit denen wir arbeiten. Oder der Umstand, dass wir alleine arbeiten: Vertrieb, Marketing, Beratung, Kundenservice, Schaden-Bearbeitung, Buchführung und der ganze nervige Papierkram. Da bleibt nicht mehr viel Zeit für Kundengespräche, mit denen wir unser Geld verdienen.

Das Finanzhaus Berlin ist seit über vierzig Jahren eine Mehrfach-Generalagentur mit achtzig Produktpartnern (inklusive der HUK COBURG) und fast jeder in Tempelhof kennt unser Büro am S- und U-Bahnhof Tempelhof.

Wir betreuen in Berlin sowie bundesweit ca. 9.000 Kunden

Es gibt im Bestand viel zu tun und deshalb suchen wir Verstärkung und bieten jemandem eine neue Perspektive mit einer sicheren beruflichen Zukunft.

Sei es ein Einzelmakler, der sich in diesen Zeiten lieber mehr Sicherheit wünscht, oder jemand aus einem Versicherungsbüro, der sich unterfordert fühlt und den nächsten beruflichen Schritt gehen will.

...und da kommen Sie ins Spiel.

**Ihre Hauptaufgabe als Kundenberater Versicherungen ist, den Kontakt zu unseren Bestandskunden aufzunehmen und zu pflegen, im Gespräch zu bleiben und dafür zu sorgen, dass jeder Mandant jederzeit den passenden Versicherungsschutz genießt. Genau zugeschnitten auf seinen Bedarf, seinen jetzigen Lebensabschnitt und seine Pläne für die Zukunft.**

Eine Ihrer ersten Aufgaben wird sein, rund 800 Wohngebäude-Kunden anzusprechen und die Verträge auf den neuesten Stand zu bringen, wenn erforderlich. Auf Kunden mit Wohngebäuden und Firmenkunden werden wir in Zukunft einen noch größeren Fokus legen.

Sie sind Generalist mit einem breiten Versicherungs-Wissen und einem Blick für den ganzen Kunden.

Sie arbeiten in einem großen und stetig wachsenden Kundenbestand. Neukunden-Akquise ist nicht Ihre primäre Aufgabe. Allerdings bringen Sie die Lust mit, den Bestand auszubauen, die Vertragsdichte je Mandant zu erhöhen und die Qualität der Absicherung aller Mandanten zu steigern. Und zwar ohne Vertriebsdruck.

**Ihr Wunsch ist es, erster Ansprechpartner für Ihre Mandanten zu Versicherungen zu sein und jeden Mandanten rundum zu betreuen. Sie sind ein Kümmerer und Dienstleister.**

In den letzten drei Jahren haben wir den Bestand analysiert und die Datenbasis bereinigt. Außerdem haben wir die besonderen

Umstände des letzten Jahres genutzt, um unsere Arbeitsweise noch mehr zu digitalisieren.

Wir verzichten seitdem (und in Zukunft) auf Laufkundschaft und beraten Kunden mit Termin. Entweder im Büro oder online am Computer. Das hat sich in 2020 bewährt.

**Als Kundenberater passen Sie prima zu uns, wenn Sie eine Ausbildung und Erfahrungen aus dem Vertrieb und der Kundenbetreuung in der Versicherungsbranche mitbringen und jetzt den nächsten Schritt gehen wollen.**

Sie arbeiten gerne eigenständig, strukturiert und sorgfältig, übernehmen Verantwortung und bringen frische Ideen ein. Sie arbeiten außerdem gerne im Team und wollen mitgestalten. Auch das Team kann sich auf Sie verlassen.

Wenn Sie eine Leidenschaft für soziale Medien haben, und diese gerne beruflich mit Bestandsaktionen verbinden möchten, dann können Sie das bei uns tun. Wir unterstützen Sie dabei.

Klingt das nach Ihnen?

Wenn Sie allerdings einen Chef brauchen, der Ihnen morgens sagt, was Sie zu tun haben, und Ihnen im Laufe des Tages mindestens einen Anpfeiff gibt, dann sind Sie bei uns falsch.

Sind Sie dort, wo Sie jetzt sind, unzufrieden oder unterfordert? Haben Sie Ambitionen und fühlen sich ausgebremsst? Wollen Sie mehr? Dann lassen Sie uns reden.

Sie erwartet ein Festgehalt sowie eine gute betriebliche Vorsorge.

**Wir sind ein Team von sechs Leuten und legen großen Wert auf ein freundliches Miteinander. Schließlich arbeiten wir bis zu acht Stunden am Tag zusammen. Unsere Arbeit soll interessant sein und Spaß machen.**

Wir versuchen, so gut es geht auf Papier zu verzichten. In unserem Büro erwartet Sie ein moderner Arbeitsplatz. Sie selbst sollten also gerne mit Computern und Software arbeiten. Gerne auch im Home-Office.

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, Dinge selbständig und direkt anpacken und Probleme schnell und einfach lösen wollen.**

Sie müssen nicht den kompletten Versicherungs-Markt auswendig kennen oder in jeder Sparte ein Experte oder eine Expertin sein. 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, unsere Kunden zu beraten und rund um Versicherungen zu betreuen? 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 kompetent zu beraten. Helfen Sie uns, unsere Mandanten zufrieden zu machen, sodass diese uns weiter empfehlen.

**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  
Andreas Bockwinkel  
Geschäftsführer

bfh Finanzhaus Berlin GmbH  
Tempelhofer Damm 121  
12099 Berlin

**Rufen Sie mich jetzt an:**  
Telefon: +49 30 300 109 200

**Oder senden Sie mir eine WhatsApp:**

Chat starten > +49 30 300 109 0

**Oder Ihren Lebenslauf:**

E-Mail: [a.bockwinkel@finanzhausberlin.de](mailto:a.bockwinkel@finanzhausberlin.de)

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