

Versicherungsfachkraft als Agenturleiter |mwd

Arbeiten Sie in einem Versicherungsbüro, bei einem Finanz- oder Bankenvertrieb und fühlen sich im jetzigen Umfeld nicht mehr wohl?

Sind Sie Fachmensch für private Versicherungen oder Finanzberater mit einer Leidenschaft für die ganzheitliche Kundenberatung? Und haben Sie in den letzten Wochen oder Monaten an einen beruflichen Wechsel gedacht?

Möchten Sie im Bereich der privaten Vorsorge- und Finanzberatung auf eigenen Beinen stehen und suchen einen Partner an Ihrer Seite, auf den Sie sich verlassen können und der Sie beim Aufbau Ihrer Agentur mit einem großen Bestand, einem einzigartigen Kundenzugang und Wertschätzung unterstützt?

[PS: Die Position ist auch für Quereinsteiger geeignet. Fragen zur Neu-Orientierung? Rufen Sie mich an.]

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

Mein Name ist Stefan Siegmeier. Ich kümmere mich um die Gewinnung neuer Agenturleiter für die Versicherer im Raum der Kirchen (VRK), dem führenden Versicherer im Kirchen- und Sozialmarkt, und suche in **München** und Berlin in Vollzeit eine engagierte

Versicherungsfachkraft als Agenturleiter |mwd.

Die Versicherer im Raum der Kirchen sind der Spezialversicherer für alle im Raum der Kirchen tätigen Menschen und Einrichtungen unter dem Dach der HUK-COBURG Versicherungsgruppe.

Menschen, die sich im kirchlich-sozialen Bereich engagieren, finden in uns einen besonderen Versicherungspartner.

Ein nachhaltiger und verantwortungsbewusster Umgang mit der Natur und ein solidarisches Miteinander liegen uns sehr am Herzen – als Ausdruck unserer christlichen Werte-Orientierung. Das spiegelt sich in unseren Versicherungen, in den strengen Kriterien für unsere Kapitalanlage und in unserem sozialen Engagement wider.

So sind wir der einzige Versicherer, der Kundengelder ausschließlich in ethisch-nachhaltige Kapitalanlagen investiert.

Bei den Versicherern im Raum der Kirchen arbeiten ca. 440 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an unseren Standorten in Detmold und Kassel. Sie unterstützen unsere Gesprächspartner in den bundesweit 260 Agenturen vor Ort, leisten Service und kümmern sich um zügige Bearbeitung der Versicherungsfälle.

Sie halten außerdem die Nähe zu Mitgliedern, Kunden und Interessenten über persönliche Kontakte und sind mit den Besonderheiten des kirchlichen Marktes vertraut. Mehr als 500.000 Menschen sind bei uns versichert.

Wir bieten Agenturleitern Unterstützung bei der Agentur-Entwicklung, nachhaltige Produkte, eine spezielle Zielgruppe im Kirchen- und Sozialmarkt und vor allem: viel Potenzial.

Unsere Agenturleiter müssen übrigens nicht selbst kirchlich organisiert sein.

Sie vertreten allerdings Werte wie Solidarität, Wertschätzung und Nachhaltigkeit und sind Kunden mit christlichen Werten gegenüber offen.

In München und Berlin suchen wir für einen großen Kundenbestand (jeweils ca. 1.500 Kunden) einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin als Agenturleiter.

Wir suchen eine vertriebs-affine Versicherungsfachkraft, die sich im Bestand systematisch um Kundenanfragen, Änderungswünsche und Wiedervorlagen kümmert und aktiv den Kontakt zu Kunden pflegt.

Wir bieten eine langfristige Perspektive für jemanden, der oder die im Bereich Privatkunden zu Hause ist, und mit der derzeitigen beruflichen Situation unzufrieden ist.

Sei es eine Versicherungsfachkraft, die sich einen hervorragenden Kundenzugang wünscht. Oder jemand aus einem Versicherungsbüro, einer Bank oder von einem Finanzvertrieb, der eigentlich viel lieber eigenständig arbeitet und eine Aufgabe sucht, gerne auch im Quereinstieg, in die ihm nicht ständig jemand reinredet.

Oder ein Einzelmakler, der sich für die Zukunft mehr professionelle Vertriebs-Unterstützung und ein Spezialistenteam wünscht.

...und da kommen Sie ins Spiel.

Ihre Hauptaufgabe als Agenturleiter ist, ohne Vertriebsdruck den Kontakt zu Kunden und Einrichtungen aufzunehmen und zu pflegen, im Gespräch zu bleiben und dafür zu sorgen, dass jeder Kunde jederzeit den passenden Versicherungsschutz und die benötigten Finanzdienstleistungen bekommt. Genau zugeschnitten auf seinen Bedarf, seinen jetzigen Lebensabschnitt und seine Pläne für die Zukunft.

Bei rund 1.500 Bestandskunden gibt es viel zu tun. Sie bringen auch die Lust mit, die Qualität der Absicherung der Bestandskunden zu steigern und die Vertragsdichte zu erhöhen.

Mit unserem systematischen Vorsorge-Check beraten Sie jeden Kunden ganzheitlich und nach dem Verhaltenskodex des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft.

Eine Besonderheit bei uns: Wir haben bundesweit mehr als 2.500 Rahmenverträge mit kirchlichen und sozialen Einrichtungen abgeschlossen. In Ihrem Zuständigkeitsbereich greifen Sie also auf Rahmenverträge mit kirchlichen und sozialen Einrichtungen zu.

Der Zugang zu den Einrichtungen bietet Ihnen hervorragende Wege der Neukunden-Gewinnung und zusätzliche Umsatz-Möglichkeiten. Neben dem Zugang, den Kontakten und den Rahmenverträgen nutzen Sie unsere bewährten Prozesse und Abläufe und die fachliche und operative Unterstützung aus den Filialdirektionen. Als Agenturleiter sind Sie der erste Ansprechpartner für unsere Kunden vor Ort in den Einrichtungen.

Sie können also jederzeit auf die Einrichtungen zugehen und zB Veranstaltungen zum Thema Altersvorsorge und Arbeitskraft-Absicherung durchführen. Anschließend beraten Sie interessierte Mitarbeiter individuell und vereinbaren ein neues Jahresgespräch.

Wenn Sie den Kontakt zu den Einrichtungen pflegen, sind Sie stets informiert, wenn neue Mitarbeiter eingestellt werden oder Mitarbeiter ausscheiden.

Sie sehen, der Kundenzugang ist wie ein Kreislauf auf ewig gesichert. Und Ihre Wiedervorlage füllt sich ganz automatisch.

Als Agenturleiter vor Ort sind Sie ein wichtiger Faktor für die Umsetzung unserer Philosophie der ganzheitlichen Finanzberatung.

Sind Sie kommunikativ und kommen schnell mit Menschen ins Gespräch? Und haben Sie Lust auf all die Details, die eine aktive Kundenbetreuung mit sich bringt? Dann sind Sie in unserem Team bestens aufgehoben.

Neugierig?

Sie passen prima zu uns, wenn Sie bereits Erfahrungen aus dem Versicherungs- oder Finanzvertrieb und der Kundenberatung mitbringen, überzeugend auftreten und gerne strukturiert arbeiten.

Sie haben eine Ausbildung im Versicherungs- oder Finanzbereich abgeschlossen oder entsprechende Berufserfahrungen gesammelt. Wenn Sie von einem Vertrieb zu uns kommen möchten, dann unterstützen wir Sie bei einem fairen Wechsel. Auch als Quereinsteiger.

Sie haben einen Blick für Details und können diese dem Kunden verständlich erklären.

Arbeiten Sie bei einem Versicherungsmakler oder bei einem Finanzvertrieb und haben einen Bezug zur privaten Vorsorge? Haben Sie schon Menschen ganzheitlich beraten? Dann werden Sie sich auf dieser Position wohl fühlen.

Vorausgesetzt, Sie können sich für Ihre Aufgaben begeistern, arbeiten gerne im Team und sind service-orientiert. Sie haben keine Angst davor, mit Menschen ins Gespräch zu kommen und gezielt auf den Kundenwunsch hinzuwirken.

Sie sind ein Kümmerer und versetzen sich in die Situation des Kunden. Sie sind mit Herz dabei. Und mit Spaß an der Arbeit. Und mit Qualität in der Beratung.

Wenn Sie in einem Versicherungsbüro arbeiten, als Kundenberater oder Vertreter, und sich in Ihrem jetzigen Umfeld nicht mehr wohl fühlen, dann lassen Sie uns miteinander sprechen.

Das gilt auch dann, wenn Sie Einzelmakler sind und sich in Anbetracht der ständig neuen gesetzlichen Bestimmungen mehr (digitale) Unterstützung und ein erprobtes Beratungs-Modell in einer angenehmen Zielgruppe wünschen. Auf dieser Position wird Ihr Leben einfacher.

Klingt das nach Ihnen?

[PS: Die Position ist auch für Quereinsteiger geeignet. Fragen zur Neu-Orientierung? Rufen Sie mich an.]

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

Sie bestimmen Ihre Arbeitszeit lieber selbst, arbeiten gerne eigenständig und strukturiert, sind digital-affin, freundlich und hilfsbereit. Sie können sich gut motivieren und organisieren, und möchten Ihre eigene Agentur unter dem Dach der Versicherer im Raum der Kirchen aufbauen.

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.

Teamgeist schreiben wir groß. Wir haben kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien und pflegen das persönliche Miteinander auf Augenhöhe. Wir telefonieren lieber, anstatt ellenlange E-Mails hin- und herzuschicken.

Zusätzlich zu Ihrer Bestandspflege-Vergütung bekommen Sie in den ersten Jahren ein Fixum, das Ihnen eine planbare Vergütung sichert. Und natürlich Provisionen, die Ihre persönlichen Leistungen honorieren. Sie bestimmen die Höhe Ihres Verdienstes also selbst. Dabei unterstützt Sie unsere professionelle Beratungs-Software, die Sie durch die komplette Kundenreise führt.

Neben dem Zugang zu den Rahmenverträgen erhalten Sie Gebietsschutz. Das heißt, dass alle Kunden und Einrichtungen im Einzugsgebiet (nach Postleitzahlen) Sie als persönlichen Ansprechpartner haben. Natürlich nehmen Sie auch an Wettbewerben und Incentives teil.

Ich könnte noch lange weiterschreiben und tiefer in die Details gehen... allerdings möchte ich Ihnen das alles viel lieber am Telefon oder bei einer Tasse Kaffee erzählen.

Was halten Sie davon? Rufen Sie mich doch einfach an.

Sind Sie derzeit auf der Suche nach einer neuen beruflichen Heimat? Und schlägt Ihr Herz gerade höher? Dann werden Sie sich bei uns wohlfühlen. Auch als Quereinsteiger.

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 Versicherungsmarkt auswendig kennen oder ein Experte oder eine Expertin für Finanzen sein.

Mit Ihrem Einstieg bei den Versicherern im Raum der Kirchen sichern Sie sich ein breitgefächertes Trainings- und Coaching-Angebot. Wir fördern Ihre fachliche und persönliche Entwicklung bis hin zur Generalagentur. 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, Kenntnisse und die Lust mit, unsere Kunden in Versicherungs- und Finanzfragen zu beraten? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive, volle Unterstützung und ein familiäres und werte-orientiertes 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 Erfahrung und Ihr Wille, unsere Kunden kompetent zu beraten. Helfen Sie uns, unsere Kunden zufrieden zu machen, sodass diese uns weiterempfehlen.

Haben Sie Fragen?

Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie es ist, mit uns zu arbeiten? Ja?

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

Ihr

Stefan Siegmeier
Personalgewinnung

Versicherer im Raum der Kirchen
Doktorweg 2 – 4
32756 Detmold

Rufen Sie mich jetzt an:
Tel.: +49 5231 975 40 50

Oder senden Sie Ihren Lebenslauf:

E-Mail: stefan.siegmeier@vrk.de

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

© VersicherungsKarrieren • Made in Berlin und Speyer • Telefon: (+49)176 47 04 97 05