

Versicherungs-Fachkraft als Bestandskunden-Betreuer |mwd

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

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?

Ist Neukunden-Akquise nicht so Ihr Ding und suchen Sie eine neue Aufgabe als Bestandskundenbetreuer im Bereich der privaten Versicherungs- und Vorsorge-Beratung?

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

Mein Name ist Stephanie Herr. Ich bin Personalleiterin bei der SüGa-Gruppe Versicherungsmakler AG und suche in Chemnitz mit der Option Home-Office in Festanstellung und Vollzeit (oder Teilzeit ab 30 Wochenstunden) eine engagierte

Versicherungsfachkraft als Bestandskundenbetreuer |mwd.

Die SüGa-Gruppe ist ein Chemnitzer Unternehmen. Unsere großartigen sächsischen Wurzeln spiegeln sich auch in unserer Unternehmenskultur wider: herzlich, offen und ehrlich. So erlangen wir die Zufriedenheit unserer Mandanten. Schließlich sind Versicherungen nicht einfach nur Produkte, sondern vor allem Vertrauenssache.

Heutzutage gibt es eine riesige Auswahl an Versicherungen. Diese auf die Vorstellungen und Wünsche für unser Leben abzustimmen und dann zu entscheiden, was am besten passt, ist eine gewaltige Aufgabe.

Versicherungen müssen aber nicht kompliziert sein, wenn Sie jemanden haben, der sich verlässlich darum kümmert. Und genau das tun wir für unsere Mandanten und verstehen uns als Vollservice-Makler.

Wir hinterlassen nicht nur eine Telefon-Nummer, unter der unsere Mandanten uns im Schadenfall anrufen können. Wir entwickeln individuelle Deckungskonzepte, die genau auf das Geschäftsmodell unserer Firmenkunden und die Lebens-Entwürfe unserer Privatkunden passen.

Derzeit betreuen wir in unseren Büros in Chemnitz und Zwickau mit neunzehn Mitarbeitern mehr als 14.000 Mandanten in ganz Deutschland.

Und wir wachsen stark. Zum einen über Empfehlungen unserer Kunden und zum anderen durch Übernahmen von Maklerbetrieben, die wir in unsere Unternehmensgruppe integrieren.

Deswegen suchen wir eine Versicherungsfachkraft, die sich in unserem Bestand systematisch um Kundenanfragen, Änderungswünsche und Wiedervorlagen kümmert.

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 ein Versicherungsmensch im Außendienst, der sich in diesen Zeiten lieber mehr Sicherheit im Vertriebs-Innendienst wünscht. Oder jemand aus einem Versicherungsbüro, einer Bank oder von einem Finanzvertrieb, der oder die eigentlich viel lieber eigenständig arbeitet und eine Aufgabe sucht, in die nicht ständig jemand reinredet.

Oder ein Einzelmakler, der aus der aufreibenden Akquise in die aktive Kundenbetreuung wechseln möchte.

...und da kommen Sie ins Spiel.

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

Bei mehr als 14.000 Bestandskunden ist Neukunden-Akquise nicht Ihre Aufgabe. Allerdings bringen Sie die Lust mit, die Qualität der Absicherung der Bestandskunden zu steigern und die Vertragsdichte zu erhöhen. Warum soll jeder Kunde nicht alle seine Verträge aus einer Hand (Ihrer Hand) betreuen lassen?

Der typische Workflow ist wie folgt:

1. Der Kunde ruft an oder schickt sein Anliegen per E-Mail. Oder unser Kundensystem sendet uns eine Änderungsinfo oder eine Wiedervorlage.
2. Sie sprechen mit dem Kunden, lösen sein Problem und bieten ihm weitere Unterstützung an. Sei es, dass Sie ein Betreuungsmandat einholen für ‚fremde‘ Verträge oder ein weiteres Gespräch anbieten, wenn eine neue Lebenssituation oder ein Vertragsablauf das erforderlich macht.
3. Sie richten eine Wiedervorlage für das nächste Jahresgespräch oder für die nächste Verabredung ein und melden sich zum gegebenen Zeitpunkt wieder beim Kunden.

Als Bestandskundenbetreuer sind Sie ein wichtiger Faktor für die Umsetzung unserer Philosophie der ganzheitlichen Kundenberatung.

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, hilfsbereit auftreten und gerne strukturiert arbeiten.

Sie haben eine Ausbildung im Versicherungs- oder Finanzbereich abgeschlossen oder entsprechende Berufserfahrungen gesammelt.

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? Dann werden Sie schnell in Ihre neue Aufgabe hinein finden.

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 hinzuarbeiten.

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 eine Aufgabe ohne Vertriebsdruck wünschen. Auf dieser Position wird Ihr Leben einfacher.

Klingt das nach Ihnen?

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 arbeiten gerne eigenständig und strukturiert, sind digital-affin, freundlich und hilfsbereit. Sie können sich selbst gut motivieren und organisieren, vor allem, wenn Sie hin und wieder im Home-Office arbeiten.

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 Ihrem Festgehalt, das sich am Tarifvertrag und an Ihren Erfahrungen orientiert, bekommen Sie eine betriebliche Altersvorsorge und eine betriebliche Krankenversicherung (zu 100 % arbeitgeber-finanziert). Dazu volle Lohnfortzahlung über die üblichen sechs Wochen hinaus, Massagen und ein Jobticket.

Obst und Getränke sind frei. Parkplätze und öffentliche Verkehrsmittel gibt's direkt vor der Tür.

Neben einer unbefristeten Anstellung und flexiblen Arbeitszeiten können Sie wählen, ob Sie in Vollzeit oder in Teilzeit ab dreißig Wochenstunden arbeiten.

Möchten Sie zB aus der Elternzeit zurück in den Beruf oder aus einem anderen Grund nicht Vollzeit und lieber zeitlich flexibel in Teilzeit arbeiten? Dann können Sie das bei uns tun.

Ihre zukünftige Arbeitsweise gleicht der in einer Steuer- oder Anwalts-Kanzlei und ist mit einem örtlichen Versicherungsbüro um die Ecke nicht zu vergleichen.

Ich könnte noch lange weiter schreiben 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 wohl fühlen.

Wichtig ist, dass Sie gerne mit Menschen arbeiten, Dinge selbständig und direkt anpacken und Probleme schnell und einfach lösen wollen.

Wir sind Partner der VEMA, einer Genossenschaft für Versicherungsmakler. Die hauseigene VEMA-Akademie ist das größte Weiterbildungsinstitut der deutschen Versicherungsbranche. 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, Kenntnisse und die Lust mit, unsere Bestandskunden in Versicherungs-Fragen 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 Erfahrung und Ihr Wille, unsere Kunden kompetent zu beraten. Helfen Sie uns, unsere Kunden zufrieden zu machen, sodass diese uns weiter empfehlen.

Haben Sie Fragen?

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.

Ihre

Stephanie Herr
Personalleiterin

SüGa Gruppe Versicherungsmakler AG
Erfenschlager Straße 19
09125 Chemnitz

Rufen Sie mich jetzt an:

Tel.: +49 371 38280-63

Oder senden Sie eine WhatsApp:

Chat starten: +49 151 47606741

Oder senden Sie Ihren Lebenslauf:

E-Mail: stephanie.herr@suega-gruppe.de

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