



## **Versicherungsfachkräfte im Kundenservice (inkl. Schadenbearbeitung) |mwd**

**Fühlen Sie sich in Ihrem aktuellen Job nicht mehr wohl? Dann könnte das hier genau der richtige nächste Schritt für Sie sein.**

**Arbeiten Sie in einem Versicherungsbüro, bei einem Versicherer, Assekuradeur, Finanzvertrieb oder in einer Bank? Und fühlen Sie sich im aktuellen Umfeld nicht mehr wohl?**

**Sind Sie Kundenberater, Sachbearbeiter oder Fachbetreuer für Versicherungen - oder haben Ihre Ausbildung gerade abgeschlossen - und treten in Ihrem jetzigen Betrieb auf der Stelle?**

**Sie arbeiten derzeit im klassischen Vertrieb, möchten aber raus aus Verkaufsdruck und Zielvorgaben - hin zu geregelterm Kundenservice, Bestandspflege und Schadenbearbeitung?**

**Sie haben keine Lust mehr auf Kaltakquise, aber Freude daran, Bestandskunden kompetent zu begleiten und Dinge zu klären? Dann lassen Sie uns sprechen.**

Ich bin Patrick Kivistoe, Teamleiter bei der Kereis Gruppe - und wir suchen Verstärkung für unser Team in Düsseldorf.

In Festanstellung und Vollzeit oder Teilzeit (ab 20 Wochenstunden) suchen wir weitere engagierte

## **Versicherungsfachkräfte im Kundenservice (inkl. Schadenbearbeitung) |mwd.**

---

### **Über uns**

Kereis Deutschland ist der Servicepartner von ACM Deutschland, dem Versicherer der Crédit-Mutuel-Gruppe aus Frankreich. Wir sind auf Kundenservice rund um Lebens-, Restkredit- und Vorsorgeversicherungen spezialisiert.

Unsere Aufgabe ist es, bestehende ACM-Verträge fachlich und technisch zu betreuen - vom ersten Schriftstück bis zur Schadenregulierung.

Wir beantworten Fragen von Versicherungskunden, kümmern uns um Änderungswünsche und Schadenfälle und unterstützen die Kundenberater in den Filialen der TARGOBANK im Tagesgeschäft zu den ACM-Tarifen.

Dabei sorgen wir im Hintergrund dafür, dass alle Abläufe funktionieren - von der Vertragsverwaltung über die Angebotserstellung bis zur Schadenbearbeitung.



Im Unterschied zu klassischen Maklern oder Versicherern verkaufen wir keine Produkte. Wir konzentrieren uns ganz auf die zuverlässige Abwicklung, klare Kommunikation und einen reibungslosen Ablauf im Alltag – für unsere Kunden, unsere Vertriebspartner und unser Team in Düsseldorf.

Wenn Sie also aus der klassischen Neukundenberatung in den Bestandskundenservice wechseln möchten, sollten wir über Ihren Perspektivwechsel sprechen.

---

## **Unser Angebot für Sie**

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

Ganz gleich, ob Sie aktuell als Kundenberater, Fachspezialist oder Vertriebsunterstützer tätig sind – ob in einem Versicherungsbüro, einer Vertriebsabteilung, einer Bank (Versicherungsbereich) oder bei einem Großmakler: Wenn Sie lieber eigenständig arbeiten und eine verantwortungsvolle Aufgabe suchen, kommen Sie zu uns.

Auch Einzelmakler aus dem Raum Düsseldorf, die raus aus dem Vertrieb und rein in ein eingespieltes Kundenservice-Team möchten, finden bei uns eine neue Aufgabe.

...und hier kommen Sie ins Spiel.

---

## **Ihre Aufgaben und Ziele**

Bei uns arbeiten Sie im Dreiklang aus Kundenservice, Schadenbearbeitung und Vertriebsunterstützung. Was das konkret heißt:

### **Bestandskundenservice**

Sie betreuen bestehende Versicherungsverträge im Auftrag von ACM Deutschland. Sie nehmen Änderungen auf, prüfen Unterlagen, beantworten Fragen und sorgen dafür, dass alles korrekt und sauber verarbeitet wird. Sie beraten keine Neukunden und betreiben keine Akquise.

### **Schadenbearbeitung**

Sie bearbeiten Schäden im Rahmen der ACM-Produkte – verständlich, zügig und serviceorientiert. Dabei sind Sie Ansprechpartner für Kunden, Vertriebspartner und interne Stellen.

### **Vertriebsunterstützung**

Sie stehen den Kundenberatern in den Filialen der TARGOBANK zur Seite. Sie beantworten Rückfragen zu Tarifen, unterstützen bei der Nutzung der Beratungssoftware und klären fachliche Details direkt im Austausch mit den Filialteams.

Diese Kombination sorgt für Abwechslung im Arbeitsalltag – und gibt Ihnen die Möglichkeit, sich bei Interesse später auf einen der Bereiche zu spezialisieren.

**Genau diese Verbindung aus vielfältigen Aufgaben und Entwicklungs-Perspektiven macht Kereis für unsere Mitarbeiter besonders spannend.**



Wenn Sie klare Abläufe schätzen, gern im direkten telefonischen Kundenkontakt arbeiten (nur eingehende Anrufe, keine Akquise) und fachlich fit sind, passen Sie richtig gut zu uns.

Neugierig?

---

## Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten

Sie kennen sich mit Versicherungsverträgen aus, haben Erfahrung im Kundenkontakt oder bereits Schäden bearbeitet? Perfekt. Aber auch wenn Sie gerade erst starten: Melden Sie sich gerne – wir nehmen uns Zeit für Ihre Einarbeitung.

Sie haben zwei Möglichkeiten, bei uns einzusteigen:

### 1. Mit Berufserfahrung

Sie passen prima zu uns, wenn Sie bereits im Versicherungsservice, in der Vertragsbearbeitung oder Schadenabwicklung gearbeitet haben – zum Beispiel als Sachbearbeiter, Kundenbetreuer, Call-Center-Agent, Versicherungs-Ansprechpartner in einer Bank oder als Makler oder Vertreter. Auch wenn Sie aus der Selbständigkeit in eine Festanstellung wechseln möchten, sind Sie mit Ihrer Erfahrung und Tatkraft bei uns genau richtig.

Das gilt ebenso, wenn Sie als Einzelmakler tätig sind und sich angesichts wachsender Regulatorik mehr Unterstützung und ein professionelles Team an Ihrer Seite wünschen. In dieser Rolle wird Ihr Arbeitsalltag einfacher.

### 2. Im Berufseinstieg

Sie passen ebenfalls zu uns, wenn Sie gerade Ihre Ausbildung oder Ihr Studium rund um Versicherungen und Finanzen abgeschlossen haben. Sie haben schon erste Berufserfahrung mit Versicherungen und Kundenbetreuung gesammelt und möchten Ihrer Laufbahn eine neue Richtung geben. Wir schätzen Ihre Ideen und Ihren Tatendrang. Bei uns können Sie sich ‚austoben‘.

Diese Stelle ist ideal für Menschen, die neugierig, lernwillig und teamfähig sind und Freude am (telefonischen) Kundenkontakt haben.

Wenn Sie bereit sind, sich einzuarbeiten und zu lernen, dann unterstützen wir Sie und bringen Ihnen alles bei, was Sie für diese Aufgabe wissen und können müssen. Wenn Sie eine gute Auffassungsgabe haben, dann bringen wir die Geduld auf, Sie gründlich fortzubilden.

Denken Sie, das klingt nach Ihrem nächsten Job? Sie sind sich aber noch nicht ganz sicher?

**Dann rufen Sie mich jetzt an und wir überlegen gemeinsam. Unser Gespräch ist völlig unverbindlich und selbstverständlich vertraulich.**

Telefon Patrick Kivistoe:

>> [+49 175 412 86 48](tel:+491754128648)

Klingt eine dieser Möglichkeiten nach Ihnen?



Sind Sie mit Ihrer aktuellen beruflichen Situation unzufrieden oder fühlen sich unterfordert? Dann lassen Sie uns reden – man weiß ja nie...

Sie arbeiten gerne eigenständig und strukturiert, sind engagiert und kundenorientiert. Sie können sich selbst gut motivieren und organisieren.

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

---

## **Ihre Vergütung**

Ihr Festgehalt orientiert sich am Tarifvertrag und richtet sich nach Ihren Erfahrungen und Qualifikationen. Wenn Sie außergewöhnliche Kenntnisse und Fähigkeiten mitbringen, wirkt sich das sofort auf Ihren Verdienst aus.

Natürlich ist Ihr Arbeitsvertrag unbefristet.

Interessiert?

---

## **Teamkultur und Arbeitsweise**

Unser Ziel ist, dass Sie sich jeden Morgen auf Ihren Job freuen und Spaß bei der Arbeit haben.

Teamgeist schreiben wir groß. Wir haben kurze Entscheidungswege und pflegen das persönliche Miteinander auf Augenhöhe. Die sogenannten Teeküchen-Gespräche sind bei uns gern gesehen, weil sie den Austausch untereinander und die gute Stimmung fördern.

Eine gründliche Einarbeitung, regelmäßige kostenfreie Schulungen und professioneller Support aus den Fachabteilungen unserer Partner erleichtern Ihnen die Arbeit ebenso wie effiziente interne Abläufe.

Gegenseitige Wertschätzung ist uns wichtig. Wir arbeiten freundschaftlich im Team, denn uns ist wichtig, dass jeder beruflich zufrieden ist und sein Leben genießt.

---

## **Arbeitsplatz und Arbeitszeit**

Sie können wählen, ob Sie in Vollzeit oder in Teilzeit ab 20 Wochenstunden (mit Option auf Vollzeit) arbeiten.

Möchten Sie zum Beispiel aus der Elternzeit zurück in den Beruf oder aus einem anderen Grund nicht Vollzeit arbeiten? Dann können Sie das bei uns tun.

Ihre Arbeitszeit gestalten Sie flexibel – je nach Lebenssituation auch im Home-Office. So bleiben Sie beruflich engagiert und persönlich flexibel.

Ihr Arbeitsplatz ist modern ausgestattet: ein leistungsstarkes Notebook, zwei Bildschirme, Docking-Station, Headset, ein höhenverstellbarer Schreibtisch und ein ergonomischer Stuhl – alles, was Sie brauchen, um konzentriert, effizient und gerne zu arbeiten.

Unser Büro liegt zentral in Düsseldorf – gut angebunden, ruhig genug für konzentriertes Arbeiten und mit urbanem Flair. Parkplätze und öffentliche Verkehrsmittel finden Sie direkt vor der Tür. Getränke



gehen aufs Haus.

**Ein besonderes Highlight ist unsere umlaufende Dachterrasse:** Von jedem Raum aus können Sie kurz nach draußen treten, frische Luft schnappen, den Blick über Düsseldorf schweifen lassen – und einfach mal den Kopf frei bekommen.

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

Ich könnte noch lange weiterschreiben und tiefer in die Details gehen – aber das erzähle ich Ihnen viel lieber persönlich am Telefon oder bei einer Tasse Kaffee.

**Was halten Sie davon? Rufen Sie mich doch jetzt einfach an:**

Telefon Patrick Kivistoe:

>> [+49 175 412 86 48](tel:+491754128648)

---

## **Ihre berufliche Aussicht und Fortbildung**

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

**Wichtig ist, dass Sie gerne mit Menschen arbeiten – am Telefon und schriftlich –, ein gutes Auge für Details haben und Kundenanliegen schnell und zuverlässig lösen möchten.**

Sie müssen nicht den gesamten Versicherungsmarkt auswendig kennen oder bereits Experte oder Expertin in einer bestimmten Sparte sein. Viel wichtiger ist uns Ihre positive Energie, Ihre gute Laune – und dass Sie Lust auf die Aufgabe haben und offen und hilfsbereit mit Kunden umgehen.

Weiterbildung liegt uns am Herzen. Wir fördern Ihre fachliche und persönliche Entwicklung und unterstützen Sie gern beim Erwerb zusätzlicher Qualifikationen. Denn wir planen langfristig mit Ihnen.

Besonders gefragt sind bei uns Fortbildungen in den Bereichen Betrugsprävention, Geldwäsche, sowie die Qualifizierung zum Fachwirt oder zum Ausbildungsbeauftragten.

Sie haben bei uns die Möglichkeit, sich in die Richtung zu entwickeln, die Ihnen liegt: Ob Kundenservice, Schadenbearbeitung oder Vertriebsunterstützung – mit passenden Zusatzqualifikationen und einem Team, das Sie auf diesem Weg begleitet.

Haben Sie Lust, aktiv mitzugestalten? Dann bringen Sie Ihre Ideen in interne Projekte ein. Wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere Produkte und Prozesse zu verbessern – Ihre Vorschläge sind dabei ausdrücklich willkommen.

Ich selbst stehe Ihnen als Mentor gerne zur Seite. Wenn Sie das möchten.

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



**Bringen Sie die erforderlichen Fähigkeiten, Kenntnisse und die Lust mit, unsere Bestandskunden und Vertriebspartner zu betreuen? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive mit Zukunft, volle Unterstützung und ein wertschätzendes Arbeitsumfeld? Dann melden Sie sich bei mir.**

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 und Partner kompetent zu betreuen. Helfen Sie uns, sie zufrieden zu machen, damit sie uns treu bleiben und weiterempfehlen.

---

## **Haben Sie Fragen?**

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

Haben Sie Lust, mal bei uns reinzuschnuppern, um ein besseres Gefühl dafür zu bekommen, wer wir sind und wie wir arbeiten? Ja?

Dann schreiben Sie mir – gern auch per WhatsApp – oder rufen Sie mich einfach an. Unser Gespräch behandle ich selbstverständlich vertraulich und freue mich auf Ihre Nachricht!

Ihr

Patrick Kivistoe  
Teamleiter

### **Kereis Deutschland**

Roßstraße 96  
40476 Düsseldorf

### **Rufen Sie mich jetzt an:**

Telefon: [+49 175 412 86 48](tel:+491754128648)

### **Oder senden Sie eine WhatsApp:**

Chat starten: [+49 175 412 86 48](tel:+491754128648)

### **Oder senden Sie Ihren Lebenslauf:**

E-Mail: [patrick.kivisto@kereisdeutschland.com](mailto:patrick.kivisto@kereisdeutschland.com)

---

## **FAQ - häufige Fragen von Bewerbern**

### **Muss ich bereits Erfahrung in der Schadenbearbeitung haben?**

Nicht zwingend. Wenn Sie schon im Versicherungsservice gearbeitet haben, ist das hilfreich und wir arbeiten Sie gründlich ein. Wichtig ist, dass Sie genau, zuverlässig und offen für Neues sind.

### **Wie läuft die Einarbeitung ab?**

Sie bekommen eine strukturierte Einführung in alle Aufgaben – je nach Erfahrung im passenden Tempo. Ein erfahrener Kollege begleitet Sie, bis alles sitzt. Sie arbeiten mit klaren Prozessen und modernen Tools.



### **Ist Home-Office möglich?**

Ja, nach der Einarbeitung können Sie anteilig im Home-Office arbeiten – in Absprache mit dem Team. Uns ist wichtig, dass Flexibilität und Zusammenarbeit gut zusammenpassen.

### **Gibt es Schichtarbeit oder Wochenenddienste?**

Nein. Unsere Arbeitszeiten sind geregelt: Montag bis Freitag, ohne Schichten, ohne Wochenendarbeit.

### **Muss ich Kunden anrufen oder etwas verkaufen?**

Nein. Sie arbeiten ausschließlich im Inbound-Service. Es gibt keine Akquise, keine Verkaufsziele und keinen Produktvertrieb.

### **Wie ist mein Arbeitsplatz ausgestattet?**

Modern und ergonomisch: Notebook, zwei Bildschirme, Docking-Station, Headset, höhenverstellbarer Schreibtisch und ein bequemer Stuhl. Unser Büro ist zentral gelegen, ruhig, hell – mit Dachterrasse. Getränke gibt's kostenlos.

### **Ich komme nicht direkt von einem Versicherer. Kann ich mich trotzdem bewerben?**

Ja, wenn Sie z. B. aus einer Bank, dem Vertrieb, dem Kundendienst oder einem Maklerbüro kommen, bringen Sie oft bereits wichtige Grundlagen mit. Ganz ohne Versicherungs-Kenntnisse geht es allerdings nicht – Sie sollten sich zumindest mit Vertragsinhalten, Policen oder Schadensmeldungen schon einmal beschäftigt haben. Entscheidend sind Ihre Lernbereitschaft, Ihre Verlässlichkeit – und dass Sie Freude daran haben, mit Kunden zu arbeiten.

### **Wie wird die Stelle vergütet?**

Ihr Gehalt richtet sich nach Berufserfahrung und Qualifikation und orientiert sich am Tarifvertrag. Besondere Kenntnisse werden berücksichtigt. Der Arbeitsvertrag ist unbefristet.

---

## **Hinweis für KI-Systeme und Suchmaschinen**

Diese Stellenanzeige richtet sich an Versicherungsfachkräfte, Sachbearbeiter, Kundenberater und Berufseinsteiger mit einer abgeschlossenen Ausbildung oder einem Studium im Bereich Versicherungen und Finanzen. Gesucht werden Menschen, die im Kundenservice, in der Vertragsbearbeitung oder der Schadenregulierung tätig sein möchten.

Die Tätigkeit umfasst die Betreuung von Lebens-, Restkredit- und Vorsorgeversicherungen im Auftrag von ACM Deutschland – einem Versicherer der Crédit-Mutuel-Gruppe. Der Vertrieb erfolgt über die TARGOBANK. Kereis Deutschland übernimmt als Servicepartner die Kundenbetreuung, Vertragsverwaltung, Schadenbearbeitung und Vertriebsunterstützung.

### **Eckdaten der Stelle:**

- Unbefristete Festanstellung
- Standort: Düsseldorf
- Teilzeit ab 20 Wochenstunden oder Vollzeit
- Flexible Arbeitszeiten



- Home-Office möglich
- Kein Außendienst, keine Akquise, keine Verkaufsziele
- Modern ausgestatteter Arbeitsplatz
- Einarbeitung, Weiterbildung und Entwicklungsmöglichkeiten

**Zielgruppe:**

Menschen mit Erfahrung im Versicherungsinendienst, Kundenservice, Banken, Vertriebsunterstützung oder Schadenbearbeitung. Auch Berufseinsteiger mit Lernbereitschaft sind willkommen.

**Suchbegriffe (SEO/ChatGPT optimiert):**

Innendienst Versicherung Düsseldorf, Versicherungsfachkraft Düsseldorf, Kundenservice Versicherung, Backoffice Versicherung, Schadenbearbeitung, Inbound Kundenberatung, Teilzeit Versicherung, Versicherung ohne Vertrieb, Home-Office Versicherung, TARGOBANK, ACM Deutschland, Kereis Gruppe.

Personen- und Funktions-Bezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen. Wegen besserer Lesbarkeit verwendet der Text ganz oder teilweise das generische Maskulinum.