



Kundenbetreuer Versicherungen im Innendienst (m/w/d)

**Finden Sie den Job im Versicherungsinndienst, der wirklich zu Ihnen passt
Fühlen Sie sich in Ihrem aktuellen Job nicht mehr richtig wohl? Dann könnte das hier Ihr nächster Schritt sein.**

Arbeiten Sie im Kundenservice oder Innendienst eines Versicherers, einer Agentur, eines Versicherungsmaklers, Maklerpools, Assekuradeurs oder eines Finanzdienstleisters? Haben Sie eine Ausbildung im Versicherungswesen oder bringen Sie gleichwertige Erfahrung mit – und wünschen sich eine Arbeitsumgebung, in der Ihre Sorgfalt und Ihr Fachwissen geschätzt werden?

Vielleicht sind Sie frustriert von unklaren Prozessen, fehlender Wertschätzung oder starren Strukturen. Oder Sie wünschen sich ein Team, das zuverlässig zusammenarbeitet und bei dem das Miteinander genauso wichtig ist wie die fachliche Qualität.

Als **Kundenbetreuer im Innendienst bei der Lühn Finanz** arbeiten Sie mit modernen Tools, klaren Abläufen und Eigenverantwortung. Sie sind erster Ansprechpartner für unsere Kunden (keine Akquise), begleiten sie in allen Versicherungsfragen und sorgen gemeinsam mit dem Team dafür, dass Anliegen zügig und sauber bearbeitet werden, damit sich der Alltag für Kunden und Team spürbar entspannt.

Also, lesen Sie weiter ...

Ich bin Christian Lühn, Geschäftsführer der Lühn Finanz – und wir suchen Sie in Wietmarschen (zwischen Lingen und Nordhorn) mit der Möglichkeit, tageweise im Homeoffice zu arbeiten, in Festanstellung und Vollzeit oder Teilzeit ab 20 Wochenstunden, als engagierten

Kundenbetreuer Versicherungen im Innendienst (m/w/d).

Lühn Finanz - wer wir sind und wie wir arbeiten

Lühn Finanz ist ein inhabergeführtes Versicherungsmaklerbüro mit Sitz in Wietmarschen. Wir betreuen rund 800 Privat- und Gewerbekunden aus der Region und sind für viele seit Jahren der feste Ansprechpartner in Versicherungsfragen.

Unsere Kunden schätzen kurze Wege, klare Aussagen und persönliche Betreuung. Genau so arbeiten wir auch intern: bodenständig, strukturiert und mit gegenseitigem Vertrauen.

Wir nutzen moderne digitale Prozesse und kooperieren mit etablierten Dienstleistern wie blau direkt und VEMA. Gleichzeitig legen wir großen Wert auf saubere Abläufe, einen ruhigen Arbeitsalltag und ein gutes Miteinander im Team.

Unser Team besteht aus sechs engagierten Fachkräften, die wissen, dass gute Arbeit vor allem aus Verlässlichkeit, ehrlicher Beratung und Respekt entsteht. Wir arbeiten effizient und lösungsorientiert – ohne Konzerngehabe, aber mit dem Anspruch, Dinge richtig zu machen.



Warum diese Stelle neu entsteht

Lühn Finanz wächst seit Jahren kontinuierlich. Der Kundenbestand ist stabil, viele Mandanten sind seit langem dabei und empfehlen uns weiter. Gleichzeitig steigen die Anforderungen im Alltag: mehr Service, mehr Abstimmung, mehr Organisation im Hintergrund.

Damit Kundenanliegen weiterhin zuverlässig und ohne Hektik bearbeitet werden können, möchten wir den Innendienst gezielt verstärken. Ziel ist es, den Geschäftsführer spürbar zu entlasten und Aufgaben sauber zu verteilen – mit klaren Zuständigkeiten und genügend Zeit für gute Arbeit.

Diese Stelle entsteht mit Blick nach vorn: Wir wollen Strukturen schaffen, die langfristig funktionieren – für unsere Kunden und für das Team.

Das bieten wir Ihnen als Kundenbetreuer Versicherungen im Innendienst

Bei uns finden Sie eine langfristige Aufgabe in einem Arbeitsumfeld, das Verlässlichkeit, Ruhe und Menschlichkeit verbindet. Sie betreuen feste Kundenbeziehungen, arbeiten ohne Verkaufsdruck und können sich darauf konzentrieren, Dinge sauber und ordentlich zu erledigen.

Ganz gleich, ob Sie aktuell im Innendienst eines Versicherers, in einem Maklerbüro oder bei einem Vertreter arbeiten: Wenn Sie einen klar strukturierten Arbeitsalltag schätzen und lieber gründlich arbeiten als ständig hinter Zahlen herzulaufen, sind Sie bei uns richtig.

Auch wenn Sie bisher selbstständig waren und sich wieder mehr Stabilität, feste Abläufe und ein verlässliches Team wünschen, finden Sie bei uns ein gutes Zuhause.

... und hier kommen Sie ins Spiel.

Ihre Aufgaben als Kundenbetreuer Versicherungen im Innendienst

Im Mittelpunkt Ihrer Arbeit steht die Betreuung unserer Privat- und Geschäftskunden – telefonisch, digital und gelegentlich persönlich im Büro.

Sie erstellen Angebote, bearbeiten Anträge, kümmern sich um Vertragsänderungen und bereiten Jahresgespräche vor und nach. Auch bei Schadentfällen sind Sie für unsere Kunden ein verlässlicher Ansprechpartner.

Sie behalten den Überblick über laufende Vorgänge, stimmen sich mit Kollegen, der Geschäftsleitung und den Versicherern ab und sorgen dafür, dass Anliegen zügig und sauber erledigt werden.

Sie betreiben keine Akquise und haben keine Zielvorgaben. Sie sind erster Ansprechpartner im Tagesgeschäft: fachlich sicher, menschlich verlässlich und mit einem offenen Ohr für die Menschen hinter den Policien.

Ihr Profil – diese Kenntnisse und Fähigkeiten passen zu uns

Bringen Sie Erfahrung aus der Versicherungswelt mit? Super!

Auch wenn Sie noch am Anfang stehen: Nehmen Sie gern Kontakt zu uns auf.

Sie haben drei Möglichkeiten, bei uns einzusteigen:



Mit Berufserfahrung

Sie passen prima zu uns, wenn Sie bereits im Versicherungsgeschäft tätig waren – als Sachbearbeiter, Kundenberater, Vertriebsunterstützer oder Versicherungsvermittler. Auch wenn Sie aus der Selbständigkeit in eine Festanstellung wechseln möchten, sind Sie mit Ihrer Erfahrung und Tatkräft bei uns genau richtig.

Das gilt ebenso, wenn Sie bislang als Einzelmakler gearbeitet haben und nicht länger allein komplexe Fälle stemmen möchten, sondern Ihre Expertise lieber in ein Team einbringen wollen. Bei uns können Sie Ihr Wissen gezielt einsetzen und Ihre tägliche Arbeit erleichtern.

Im Berufseinstieg

Sie passen ebenfalls zu uns, wenn Sie gerade Ihre Ausbildung oder Ihr Studium im Bereich Versicherungen und Finanzen abgeschlossen haben. Vielleicht haben Sie erste Einblicke im Kundenservice gesammelt und möchten Ihrer Laufbahn eine neue Richtung geben. Wir schätzen Ihre Ideen und Ihren Tatendrang.

Bei uns können Sie sich ausprobieren und Schritt für Schritt hineinwachsen. Diese Stelle ist ideal für Menschen, die sich im Kundenservice wohlfühlen und in einem verlässlichen Team mit Wertschätzung arbeiten wollen.

Wechsel aus der Ausschließlichkeit

Wenn Sie aktuell in der Ausschließlichkeit arbeiten und sich mehr Freiheit, keinen Verkaufsdruck und einen klar strukturierten Arbeitsalltag wünschen, kann das hier genau der richtige Schritt für Sie sein.

Bei uns sind Sie nicht mehr auf die Produkte eines einzelnen Versicherers festgelegt, sondern arbeiten mit verschiedenen Produktanbietern und Modellen – mit klaren Prozessen, festen Zuständigkeiten und echtem Rückhalt im Team.

Wir begleiten Ihren Wechsel professionell, arbeiten Sie strukturiert ein und zeigen Ihnen, wie Sie Ihr bestehendes Fachwissen im Innendienst sinnvoll einsetzen können.

Selbstverständlich behandeln wir Ihren Wechsel absolut vertraulich.

Veränderung ganz ohne Risiko:

Sie müssen nicht sofort den Sprung wagen. Ein neuer beruflicher Abschnitt beginnt oft mit einem offenen Gespräch. Genau das biete ich Ihnen an: Wir lernen uns kennen – ganz ohne Verpflichtung.

Neugierig, aber noch nicht bereit? Vielleicht möchten Sie erst einmal ein Gefühl dafür bekommen, wie wir ticken. Dann lade ich Sie herzlich ein, uns kennenzulernen. Rufen Sie mich doch jetzt einfach an.

Telefon Christian Lühn:

[+49 174 91 41 936](tel:+491749141936)

Klingt einer dieser Wege nach Ihnen?



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

Sie arbeiten gerne eigenständig und strukturiert, sind digital affin, engagiert und kundenorientiert. Außerdem können Sie sich selbst gut motivieren und organisieren – auch im Homeoffice.

Ihre Einarbeitung als Kundenbetreuer Versicherungen im Innendienst

Wir möchten, dass Sie sich bei uns von Anfang an gut aufgehoben fühlen. Deshalb nehmen wir uns Zeit für eine gründliche und praxisnahe Einarbeitung.

In den ersten Wochen lernen Sie unsere Abläufe, Systeme und Ansprechpartner kennen – Schritt für Schritt und mit festen Bezugspersonen, die Ihnen zur Seite stehen.

Erfahrene Kolleginnen und Kollegen zeigen Ihnen, wie wir arbeiten, welche Besonderheiten unsere Kunden mitbringen und wie Sie Ihr Wissen am besten einsetzen können. So finden Sie schnell Ihren eigenen Rhythmus und übernehmen nach und nach mehr Verantwortung für Kunden und Vorgänge.

Uns ist wichtig, dass Sie mit einem sicheren Gefühl starten. Fragen sind ausdrücklich erwünscht – und Unterstützung gibt es jederzeit.

Außerdem fördern wir Ihre fachliche und persönliche Weiterentwicklung von Anfang an – individuell nach Ihren Interessen und Stärken.

Faire Vergütung mit Festgehalt und Bonus

Wir wollen, dass sich Ihre Arbeit lohnt – spürbar und von Anfang an. 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.

Zusätzlich erhalten Sie am Jahresende eine Bonuszahlung, mit der wir Ihre persönliche Leistung und Ihr Engagement würdigen. Denn gute Arbeit verdient Anerkennung.

Darüber hinaus erhalten Sie eine betriebliche Altersvorsorge und auf Wunsch eine Mitgliedschaft im Fitness-Studio vor Ort.

Stabiler Arbeitsplatz mit Zukunft

Lühn Finanz ist hier in der Region zuhause. Viele unserer Kunden kennen wir seit Jahren persönlich – oft kommt der nächste Kontakt über Empfehlungen aus dem direkten Umfeld oder künftig auch durch die Übernahme von Beständen, wenn Kollegen in den Ruhestand gehen.

Das sorgt für Ruhe im Alltag: keine ständigen Umbrüche, kein Wachstumsdruck und kein Arbeiten nach Konzernvorgaben. Stattdessen ein verlässlicher Arbeitsplatz mit klaren Aufgaben, festen Ansprechpartnern und einem Umfeld, in dem man sich aufeinander verlassen kann und langfristig gemeinsam plant.

Arbeiten im Team – modern und persönlich



Unser Ziel ist, dass Sie morgens gerne zur Arbeit kommen. Dafür sorgen ein offenes Miteinander, kurze Wege und schnelle Entscheidungen. Wir arbeiten digital und lösungsorientiert – und setzen auf persönliche Gespräche statt auf endlose E-Mails. Papierstapel finden Sie bei uns kaum noch.

Wir sorgen für eine gründliche Einarbeitung, regelmäßige Schulungen und verlässliche Unterstützung im Arbeitsalltag. Wertschätzung ist bei uns kein Schlagwort, sondern gelebte Realität. Wir legen Wert darauf, dass jeder im Team beruflich zufrieden ist und genügend Raum für sein Privatleben hat. Mit Ihnen sind wir sieben Leute im Team.

Und weil Arbeit mehr Freude macht, wenn man auch gemeinsam etwas erlebt, feiern wir gern – ob Sommerfest, Weihnachtsfeier oder einfach mal zwischendurch.

Flexibles Arbeiten: Büro in Wietmarschen und Homeoffice

Bei uns finden Sie beides: ein modernes Büro mit kurzen Wegen und die Möglichkeit, regelmäßig von zu Hause aus zu arbeiten.

Ein tägliches Pendeln in die Großstadt ist nicht nötig – und ein Umzug ebenfalls nicht.

Parkplätze sowie Lademöglichkeiten für E-Autos befinden sich direkt vor der Tür, die Anbindung an die A31 ist sehr gut.

Sie arbeiten mit moderner digitaler Ausstattung: voll ausgestattetes Notebook, Docking-Station, zwei Bildschirme und Headset – in einem ruhigen, aufgeräumten Arbeitsumfeld mit höhenverstellbarem Schreibtisch und ergonomischem Bürostuhl.

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 – auch in einer Vier-Tage-Woche.

Uns ist wichtig, dass Sie Ihren Job gerne machen und trotzdem genug Zeit für Familie, Freunde und das Leben außerhalb der Arbeit haben.

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 Christian Lühn:

[+49 174 91 41 936](tel:+491749141936)

Kundenbetreuer Versicherungen im Innendienst – Ihre Perspektiven

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 uns, dass Sie gerne mit Menschen arbeiten, ein gutes Auge für Details haben und Freude daran, Kundenanliegen schnell, zuverlässig und freundlich zu lösen.



Sie müssen nicht den gesamten Versicherungsmarkt auswendig kennen oder bereits Experte in einer bestimmten Sparte sein. Viel wichtiger sind Ihre positive Energie, Ihr offenes Wesen – und dass Sie Lust auf die Aufgabe haben und mitdenken, wenn es darauf ankommt.

Wir sind Mitglied der VEMA, einer Genossenschaft für Versicherungsmakler mit der größten Weiterbildungsplattform der Branche – der VEMA-Akademie.

Wir fördern Ihre fachliche und persönliche Entwicklung auch über individuelle Seminare und interne Weiterbildungen.

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

Haben Sie Lust, aktiv mitzugehen? Dann bringen Sie Ihre Ideen in interne Projekte ein. Wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere Abläufe und unsere Zusammenarbeit zu verbessern – und 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 Kunden 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, kompetent an der Seite unserer Kunden zu stehen. 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, ganz unverbindlich bei uns reinzuschnuppern, um ein besseres Gefühl dafür zu bekommen, wer wir sind und wie wir arbeiten? Ja?

Dann schreiben Sie mir ([gerne per WhatsApp](#)) oder rufen Sie mich an. Ich möchte Sie kennenlernen und behandle unser Gespräch selbstverständlich vertraulich – ganz gleich, ob Sie sich konkret bewerben möchten oder erst prüfen wollen, ob diese Aufgabe zu Ihnen passt.

Ihr
Christian Lühn
Geschäftsführer



Lühn Finanz

Baus Blick 7
49835 Wietmarschen

Rufen Sie mich jetzt an:

Telefon: [+49 174 91 41 936](tel:+491749141936)

Oder senden Sie eine WhatsApp:

Chat starten: [+49 174 91 41 936](https://wa.me/+491749141936)

Oder senden Sie Ihren Lebenslauf:

E-Mail: christian@luehn-finanz.de

FAQ - Häufige Fragen von Bewerbern

Ich bin mir noch nicht sicher - kann ich mich trotzdem melden?

Ja, unbedingt. Sie müssen sich nicht sofort entscheiden oder Bewerbungsunterlagen parat haben. Ein erstes Gespräch ist ganz unverbindlich - wir schauen einfach, ob es grundsätzlich passt. Dabei spielt Ihr Alter keine Rolle.

Muss ich sofort kündigen, wenn es passt?

Nein. Wir planen langfristig. Wenn wir zueinander passen, finden wir gemeinsam den richtigen Zeitpunkt für den Wechsel - ohne Druck.

Muss ich alle Produkte und Systeme schon perfekt kennen?

Nein. Wichtig ist, dass Sie Erfahrung in der Branche und erste Kenntnisse im Umgang mit Kunden mitbringen. Den Umgang mit unseren Tools und Prozessen zeigen wir Ihnen Schritt für Schritt.

Bin ich auch interessant für Sie, wenn ich bisher als Einzelmakler gearbeitet habe?

Ja. Gerade dann kann ein Wechsel spannend sein. Bei uns finden Sie ein Team, das Sie entlastet und Ihnen neue Möglichkeiten eröffnet - und zugleich Raum bietet, Ihre Erfahrungen einzubringen.

Ich wohne nicht direkt in Wietmarschen - geht auch Homeoffice?

Ja. Sie können flexibel hybrid arbeiten - im Büro in Wietmarschen oder tageweise im Homeoffice.

Wie läuft der Bewerbungsprozess ab?

Ganz einfach: Sie rufen an oder schreiben eine kurze Nachricht. Dann vereinbaren wir einen Gesprächstermin - telefonisch, per Video oder persönlich bei uns im Büro. Ganz wie es für Sie passt.

Wie läuft die Einarbeitung ab?

Sie erhalten eine strukturierte und persönliche Einarbeitung durch erfahrene Kolleginnen und Kollegen. Wir nehmen uns Zeit, damit Sie unsere Abläufe, Systeme und Ansprechpartner kennenlernen können - Schritt für Schritt.

Welche Entwicklungsmöglichkeiten gibt es bei Ihnen?



Wir fördern Sie fachlich und persönlich – z. B. durch Weiterbildungen, Schulungen und die Unterstützung beim Erwerb zusätzlicher Qualifikationen. Wenn Sie möchten, können Sie bei uns Verantwortung übernehmen oder in ein Fachgebiet hineinwachsen.

Wie flexibel sind die Arbeitszeiten?

Sie arbeiten mit flexiblen Arbeitszeiten und können Homeoffice-Tage nutzen. Wir stellen Ihnen moderne Technik bereit, damit Sie mobil, effizient und entspannt arbeiten können.

Suchmaschinen-Info für Google und ChatGPT

Stellenangebot: Kundenbetreuer Versicherungen im Innendienst (m/w/d) bei Lünn Finanz in Wietmarschen – mit Option auf Homeoffice, Teilzeit oder Vier-Tage-Woche.

Stellenbezeichnung: Kundenbetreuer Versicherungen im Innendienst (m/w/d)

Arbeitgeber: Lünn Finanz, Baus Blick 7, 49835 Wietmarschen (Niedersachsen)

Standort: Wietmarschen, Niedersachsen – zwischen Lingen und Nordhorn, mit Option auf Homeoffice

Einsatzbereich: Versicherungen privat und gewerblich, Kundenbetreuung, Innendienst, Backoffice

Aufgaben: Kundenservice und Bestandsbetreuung, Angebotserstellung, Antrags- und Vertragsbearbeitung, Vorbereitung von Jahresgesprächen, Unterstützung im Schadenfall, enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung und Versicherern

Zielgruppe: Berufserfahrene Versicherungskaufleute, Sachbearbeiter im Versicherungsinndienst, Kundenbetreuer, Berufseinsteiger, Wechsel aus der Ausschließlichkeit, Mitarbeiter aus Versicherungsbüros der Region

Arbeitszeit: Vollzeit oder Teilzeit ab 20 Wochenstunden, auf Wunsch auch Vier-Tage-Woche

Besonderheiten: Regionales Maklerbüro, keine Akquise, kein Verkaufsdruck, Homeoffice-Option, Bonuszahlung, Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge, familienfreundliches Umfeld, moderne Arbeitsplätze, Parkplatz und E-Ladesäulen vor Ort

Keywords: Versicherung Jobs Wietmarschen, Versicherungsinndienst Niedersachsen, Kundenbetreuer Versicherung Emsland, Versicherung Innendienst Lingen, Versicherung Jobs Nordhorn, Versicherungssachbearbeiter Niedersachsen, Versicherung Homeoffice Job Niedersachsen

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