



Kundenberater für Versicherungen und Finanzen (m/w/d)

Finden Sie den Job als Kundenberater für Versicherungen und Finanzen, der wirklich zu Ihnen passt

Fühlen Sie sich in Ihrem aktuellen Job nicht mehr richtig wohl? Dann könnte das hier Ihr nächster Schritt sein.

Wenn Sie in Ihrem aktuellen Job zwar viel zu tun haben, aber zu wenig Zeit für gute Gespräche und saubere Beratung, könnte das hier gut zu Ihnen passen. Vielleicht arbeiten Sie im Kundenservice, im Innendienst oder in der Beratung bei einem Versicherer, einer Agentur, einem Maklerbüro oder einem Finanzdienstleister. Sie kennen das Geschäft, mögen den Kontakt mit Menschen und möchten Kunden nicht nur verwalten, sondern über Jahre verlässlich begleiten.

Sie können beraten und Sie verstehen Versicherung. Was Ihnen vielleicht fehlt, ist ein Umfeld, in dem Sie ruhiger, klarer und besser arbeiten können. Kein ständiger Druck, keine unklaren Zuständigkeiten, kein Dauerchaos. Stattdessen klare Rollen im Team, feste Abläufe und eine Geschäftsführung, die Ihre Entwicklung ernst nimmt.

Bei den Lieblingsmaklern geht es um Kundenberatung mit System. Sie arbeiten im gewachsenen Kundenbestand in Nordthüringen. Der Bürostandort ist Nordhausen. Komplett remote funktioniert hier nicht, mobil und hybrid schon. Wir suchen deshalb im Umkreis von bis zu etwa 50 Kilometern rund um Nordhausen.

Entscheidend ist, dass die Aufgabe zu Ihnen und Ihrer Lebenssituation passt. Sie arbeiten eigenverantwortlich, aber nicht allein. Ich unterstütze Sie persönlich, gerade am Anfang, damit Sie schnell Sicherheit gewinnen und gut in Ihren neuen Alltag kommen.

Wenn Sie eine Aufgabe suchen, in der Sie fachlich und persönlich wachsen können und im Alltag spürbar entlastet werden, dann lesen Sie weiter.

Ich bin Robert Peukert, Geschäftsführer der Lieblingsmakler. Wenn Sie sich hier wiederfinden, erwartet Sie in Nordhausen mit Option auf Homeoffice eine Position in Vollzeit als

Kundenberater für Versicherungen und Finanzen (m/w/d).

Lieblingsmakler - wer wir sind und wie wir arbeiten

Die Lieblingsmakler stehen für eine Beratung, die für Kunden verständlich ist und im Alltag verlässlich funktioniert. Dafür haben wir ein eigenes Beratungskonzept entwickelt, an dem Sie sich orientieren können. Sie müssen also nicht jedes Gespräch neu erfinden, sondern arbeiten mit einem klaren Ablauf, der Ihnen Sicherheit gibt.

Mir ist wichtig, dass gute Beratung kein Zufall ist. Sie braucht Struktur, Klarheit und ein System, das im Alltag wirklich hilft. Genau daran arbeite ich seit Jahren. Ich habe dazu auch Bücher geschrieben und schule Kollegen aus der Branche. Für Sie heißt das vor allem, dass Sie in einem Umfeld arbeiten,



in der Beratung ernst genommen wird und Sie fachlich nicht allein gelassen werden.

Zusätzlich engagiere ich mich im Verein Zukunft für Finanzberatung. Auch dort geht es um Qualität, Entwicklung und ein Berufsbild mit Perspektive. Das passt zu uns, weil wir Beratung als Beruf ernst nehmen und weil Sie sich hier fachlich sicher entwickeln können.

Die Lieblingsmakler sind eine Gemeinschaft mit klaren Rollen, klarer Aufgabenverteilung und gegenseitiger Unterstützung. Jeder weiß, was er zu tun hat. Und wenn es knifflig wird, holen wir uns Hilfe im Team, statt allein zu kämpfen.

Warum diese Stelle entsteht

Wir bauen unseren Standort in Nordhausen weiter aus und suchen Kundenberater, die Neu- und Bestandskunden verlässlich betreuen. Es geht um eine Beratung, die nicht nur auf den schnellen Abschluss schaut, sondern Kunden über viele Jahre begleitet.

Unsere Kunden kommen überwiegend aus Nordthüringen. Deshalb ist es wichtig, dass Sie in der Region präsent sind und das Büro in Nordhausen als feste Basis nutzen. Homeoffice ist natürlich möglich, wenn es im Alltag gut passt.

Uns ist wichtig, dass jeder Kunde für sein Thema den passenden Ansprechpartner bekommt. Deshalb arbeiten wir wie ein Expertennetzwerk. Wenn ein Thema sehr speziell wird, geht es an den Kollegen, der genau das schwerpunktmäßig betreut. So bleibt die Beratung sauber, und Sie müssen nicht alles allein abdecken. Wenn Sie selbst ein Spezialgebiet mitbringen, können Sie das natürlich einbringen und damit auch zusätzlich verdienen.

Das bieten wir Ihnen als Kundenberater

Ob Sie aktuell bei einem Versicherer, in einer Agentur oder in einem Maklerbüro arbeiten, ist erst einmal zweitrangig. Wenn Sie gern mit Menschen arbeiten, Beratung ernst nehmen und Kundenbeziehungen über Jahre aufbauen wollen, finden Sie hier eine Aufgabe mit klarer Perspektive.

Sie arbeiten in einem gewachsenen Bestand in Nordthüringen und haben Nordhausen als Basis. Sie arbeiten im Büro oder im Homeoffice, so wie es für Kunden, Team und Ihren Alltag sinnvoll ist.

In Nordhausen gibt es eine Assistenz, die viele Bestandsthemen übernimmt. Dazu gehören zum Beispiel Schäden und klassische Bestandspflege. Sie hängen dadurch nicht den halben Tag in Kleinkram fest, sondern können sich auf Beratung sowie auf die Entwicklung von Kunden und Bestand konzentrieren.

Dabei hilft unser Beratungskonzept. Es gibt einen klaren Ablauf, an dem Sie sich orientieren können. Das hilft vor allem dann, wenn Sie aus einem Umfeld kommen, in dem vieles unterschiedlich läuft und oft unklar ist, wie gute Beratung im Alltag eigentlich aussehen soll.

Außerdem arbeiten Sie in einer Gemeinschaft, in der Wissen geteilt wird. Wenn Sie ein Spezialgebiet mitbringen, ist das willkommen. Ihr Wissen wird gebraucht und kann gezielt eingesetzt werden.

Ihre Aufgaben als Kundenberater



Im Mittelpunkt steht die Beratung neuer und bestehender Kunden, damit diese gut und langfristig betreut werden. Sie führen Gespräche, klären den Bedarf, ordnen Themen ein und setzen passende Lösungen sauber um.

Sie begleiten Ihre Kunden aufmerksam und sprechen passende Themen an, wenn sie zur jeweiligen Situation passen. Dazu gehört auch, Veränderungen im Leben der Kunden im Blick zu haben. Zum Beispiel dann, wenn Kinder erwachsen werden und sich daraus neuer Versicherungsbedarf ergibt.

Sie arbeiten im Team mit klarer Aufgabenverteilung. Für viele Themen im Hintergrund gibt es Unterstützung durch die Assistenz. Für Spezialthemen gibt es Kollegen, die genau dort stark sind. Wenn ein Thema besonders speziell wird, geht es an den passenden Kollegen weiter. So bleibt die Beratung sauber, und Sie müssen nicht alles allein abdecken.

Ihr Profil - diese Kenntnisse und Fähigkeiten passen zu uns

Sie bringen Erfahrung in der Kundenberatung, im Kundenservice oder in der Betreuung bestehender Kundenverträge mit. Das passt gut. Und wenn Sie noch nicht so lange in der Branche sind, melden Sie sich trotzdem, solange Sie lernen wollen und bereit sind, Verantwortung zu übernehmen.

Wichtig ist mir vor allem, wie Sie arbeiten. Sie hören gut zu, erklären verständlich und führen Gespräche so, dass Kunden wissen, worum es geht und gute Entscheidungen treffen können.

Außerdem ist es gut, wenn Sie mitdenken. Wenn Sie merken, dass ein Thema für den Kunden sinnvoll ist, sprechen Sie es an. Genau so entsteht gute Beratung.

Sie haben mehrere Möglichkeiten, bei uns einzusteigen.

Mit Berufserfahrung

Sie passen gut zu uns, wenn Sie bereits im Versicherungsgeschäft tätig waren, zum Beispiel als Kundenberater, im Innendienst, in einer Agentur oder in einem Maklerbüro oder Finanzvertrieb.

Sie kennen Beratungsgespräche, wissen, wie man Kunden langfristig betreut und wollen in einem klaren System mit einem Konzept arbeiten, das Ihnen im Alltag Sicherheit gibt.

Auch wenn Sie aus der Selbständigkeit in eine Festanstellung wechseln möchten, kann das gut zu uns passen.

Das gilt ebenso, wenn Sie bislang als Einzelvermittler gearbeitet haben. Bei uns arbeiten Sie zwar eigenverantwortlich, haben aber Unterstützung im Hintergrund und müssen komplexe Themen nicht allein lösen.

Im Berufseinstieg

Auch für den Berufseinstieg kann die Stelle passen, wenn Sie Ihre Ausbildung oder Ihr Studium im Bereich Versicherungen und Finanzen gerade abgeschlossen haben und jetzt Praxis aufbauen möchten.

Sie lernen bei uns Schritt für Schritt, wie Kundenberatung im Alltag funktioniert, wie Sie einen Kundenbestand sauber betreuen und wie gute Gespräche vorbereitet, geführt und nachgehalten



werden.

Sie bekommen klare Abläufe und ein Konzept, an dem Sie sich im Alltag gut orientieren können. Wichtig ist, dass Sie zuverlässig sind, lernen wollen und gern mit Menschen arbeiten.

Vielleicht haben Sie schon erste praktische Einblicke gesammelt und suchen jetzt einen Einstieg, der Ihnen Sicherheit gibt und in dem Sie sich fachlich gut entwickeln können.

Wechsel aus der Ausschließlichkeit

Wenn Sie aktuell in der Ausschließlichkeit arbeiten und merken, dass Sie fachlich breiter arbeiten möchten, im Alltag mehr Struktur brauchen oder sich in Ihrem jetzigen Umfeld nicht mehr richtig entwickeln können, kann das hier gut zu Ihnen passen.

Lassen Sie uns unverbindlich sprechen. Wir reden offen darüber, was Sie aus Ihrer bisherigen Arbeit mitbringen und wie Ihr Einstieg bei uns aussehen kann. Natürlich behandeln wir das vertraulich.

Wechsel aus einem Maklerbüro oder Finanzvertrieb

Wenn Sie aktuell im Maklerumfeld oder im Finanzvertrieb arbeiten und sich klarere Abläufe, mehr Unterstützung und ein Team mit echter Aufgabenverteilung wünschen, kann das hier gut zu Ihnen passen.

Sie bringen Ihr Wissen mit und arbeiten bei uns in einer Beratung, die auf langfristige Kundenbeziehungen, klare Zuständigkeiten und einen verlässlichen Alltag setzt.

Veränderung ohne Druck

Sie müssen nicht sofort den nächsten Schritt gehen. Ein Wechsel beginnt oft mit einem offenen Gespräch. Sie können sich vertraulich melden, ohne Verpflichtung und ohne dass Sie schon Unterlagen vorbereitet haben.

In einem ersten Gespräch klären wir in Ruhe, wie Sie heute arbeiten, was Sie sich wünschen und wie der Alltag bei uns wirklich aussieht. Danach entscheiden Sie, ob Sie den nächsten Schritt gehen möchten.

Wenn Sie im Moment einfach prüfen möchten, ob es eine bessere Alternative zu Ihrem jetzigen Job gibt, kann unser Kennenlernen sinnvoll sein.

Ihre Einarbeitung als Kundenberater

Sie werden dort abgeholt, wo Sie gerade stehen. Wenn Sie fachlich schon sicher sind, können Sie schnell Verantwortung übernehmen. Wenn Sie in einzelnen Themen noch Unterstützung brauchen, bekommen Sie klare Abläufe und feste Orientierung.

Mir ist wichtig, dass Sie im Alltag sicher werden und sauber arbeiten können. Deshalb unterstützen wir Sie mit Schulungen und Weiterbildung, passend zu Ihren Stärken und zu dem, was Sie in der Praxis wirklich brauchen.



Dabei hilft Ihnen unser Beratungskonzept ebenso wie die persönliche Begleitung in der Einarbeitung. Sie arbeiten sich also nicht allein ein, sondern bekommen Unterstützung, wenn Fragen auftauchen oder Themen neu für Sie sind.

Dazu kommt das Team. Aufgaben sind klar verteilt. Es gibt Assistenz in Nordhausen. Und es gibt Kollegen mit Spezialwissen, an die Sie bei Bedarf übergeben oder von denen Sie lernen können.

Faire Vergütung und Rahmenbedingungen

Vor einer Entscheidung sollen Sie genau wissen, was Sie erwartet. Deshalb sprechen wir offen über Vergütung, Aufgaben und Rahmenbedingungen, damit Sie gut einschätzen können, ob die Stelle zu Ihnen passt.

Wenn Sie Erfahrung mitbringen oder in einzelnen Themen besonders stark sind, berücksichtigen wir das natürlich auch bei der Vergütung. Gleichzeitig geht es darum, dass Sie sich mit Bestand, Konzept und klaren Abläufen Schritt für Schritt ein stabiles Arbeitsumfeld aufbauen.

Sie finden hier eine Aufgabe, in der Sie sich entwickeln können, und eine Vergütung, die zu Ihrer Erfahrung und zu Ihrer Rolle passt. Die Details besprechen wir direkt im Gespräch, weil sie auch von Ihrer Ausgangssituation abhängen.

Stabiler Arbeitsplatz mit Zukunft

Der Standort in Nordhausen ist langfristig aufgebaut. Sie arbeiten in einem Umfeld, das auf verlässliche Kundenbeziehungen setzt und nicht auf kurzfristige Effekte. Die Lieblingsmakler geben Ihnen Stabilität und Unterstützung im Alltag. Gleichzeitig haben Sie genug Freiraum, um Kunden gut zu betreuen und Beziehungen sinnvoll weiterzuentwickeln.

Dazu kommt die Spezialisierung in der Gemeinschaft. Der Kunde bekommt den passenden Ansprechpartner, und Sie müssen nicht alles allein können. Das sorgt für Qualität und macht Ihren Alltag planbarer.

Arbeiten im Team

Sie sollen morgens gern zur Arbeit kommen. Dazu gehören ein freundlicher Umgang, kurze Wege und schnelle Entscheidungen. Wir sprechen Dinge direkt an und verlieren uns nicht in endlosen E-Mail-Ketten.

Wir arbeiten digital, damit Abläufe einfach bleiben und Sie sich auf Ihre Kunden konzentrieren können. Gleichzeitig bleibt die Beratung persönlich. Wenn es im Alltag hakt oder ein Fall knifflig ist, bekommen Sie Unterstützung und müssen das nicht allein lösen.

Einarbeitung und regelmäßige Schulungen gehören bei uns dazu, genauso wie verlässliche Unterstützung im Tagesgeschäft. Uns ist wichtig, dass Arbeit und Privatleben zusammenpassen. Deshalb achten wir auf eine sinnvolle Termin- und Aufgabenverteilung, damit Ihr Alltag planbar bleibt und nicht dauerhaft unter Strom steht.



Und weil man besser zusammenarbeitet, wenn man sich auch menschlich gut versteht, gibt es bei uns nicht nur Arbeit. Wir feiern auch mal zusammen, ob Sommerfest, Weihnachtsfeier oder einfach zwischendurch.

Flexibles Arbeiten - Büro und Homeoffice

Sie arbeiten in unserem Büro in Nordhausen. Das Büro ist über die A38 gut erreichbar und bietet alles, was Sie für konzentriertes Arbeiten und gute Gespräche mit Kunden brauchen. Termine im Büro, spontane Besuche oder Gespräche vor Ort lassen sich bei uns im Alltag gut organisieren.

Gleichzeitig ist Homeoffice möglich. Viele Gespräche finden telefonisch oder digital statt, und nicht jeder Arbeitstag muss im Büro enden. Entscheidend ist, dass es im Alltag gut funktioniert, für Sie, für das Team und für die Kunden. Deshalb stimmen wir gemeinsam ab, wie Präsenz und Homeoffice sinnvoll zusammenpassen.

Auch technisch ist alles so eingerichtet, dass Sie gut arbeiten können. Sie arbeiten mit Laptop, Handy und Headset. Im Büro gibt es ergonomische Arbeitsplätze. Parkplätze und eine gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr sind direkt vor der Tür. Auch die Innenstadt ist nur wenige Schritte entfernt.

Kundenberater in Nordhausen - Ihre Perspektive

Wenn Sie eine Aufgabe suchen, in der Sie beraten, mitdenken und sich fachlich gut entwickeln können, kann das hier gut zu Ihnen passen.

Wichtig ist, dass Sie gern mit Menschen arbeiten, aufmerksam zuhören und Kunden verlässlich und verständlich beraten wollen.

Sie müssen nicht den gesamten Versicherungsmarkt auswendig kennen oder schon Spezialist in einer bestimmten Sparte sein. Wichtiger ist, dass Sie zuverlässig sind, mitdenken und Lust auf die Aufgabe haben.

Wir unterstützen Sie mit internen Schulungen und einer Einarbeitung, die zu Ihrem Stand passt. Wenn Sie Ideen haben, wie man Beratung, Service oder Abläufe noch besser machen kann, bringen Sie diese gern ein. Wir arbeiten laufend daran, unsere Prozesse und unsere Zusammenarbeit weiter zu verbessern.

Ich begleite Sie dabei persönlich und bin für Sie ansprechbar, wenn Fragen auftauchen oder Sie Unterstützung brauchen.

Ein perfekter Lebenslauf ist dafür nicht entscheidend. Wichtiger ist, dass Sie fachlich sauber arbeiten, zuverlässig sind und dranbleiben, bis eine Lösung steht.

Wenn Sie Fragen haben oder einfach prüfen wollen, ob es passt, schreiben Sie mir [gerne per WhatsApp](#). Wenn Sie lieber telefonieren, erreichen Sie mich auch telefonisch. Ich behandle unser Gespräch selbstverständlich vertraulich.



Ihr
Robert Peukert
Geschäftsführer

WhatsApp

Chat starten: [+49 179 73 56 256](https://wa.me/491797356256)

Telefon

Anrufen: [+49 179 73 56 256](tel:+491797356256)

E-Mail

Senden: r.peukert@lieblingsmakler-jena.de

Lieblingsmakler GmbH & Co. KG

Markt 4
07743 Jena

Bürostandort Nordhausen

Bahnhofstraße 19a
99734 Nordhausen

FAQ – Häufige Fragen von Bewerbern

Ich bin mir noch nicht sicher. Kann ich mich trotzdem melden?

Ja. Ein erstes Gespräch ist unverbindlich. Sie müssen nichts entscheiden und keine Unterlagen vorbereitet haben. Wir schauen gemeinsam, ob es grundsätzlich passen könnte.

Muss ich sofort kündigen, wenn es passt?

Nein. Wenn wir zueinander passen, finden wir gemeinsam einen guten Zeitpunkt für den Wechsel.

Muss ich alle Produkte und Systeme schon perfekt kennen?

Nein. Wichtig ist, dass Sie im Versicherungsumfeld gearbeitet haben oder eine gute fachliche Grundlage mitbringen und bereit sind, sich einzuarbeiten. Alles, was Sie für unsere Abläufe und Tools brauchen, zeigen wir Ihnen.

Bin ich auch interessant, wenn ich bisher als Einzelvermittler gearbeitet habe?

Ja. Gerade dann kann der Wechsel sinnvoll sein. Sie bringen Erfahrung mit und arbeiten bei uns in einem Umfeld, in dem Sie nicht alles allein lösen müssen.

Ich wohne nicht direkt in Nordhausen. Geht auch Homeoffice?

Ja. Sie arbeiten hybrid, mit Nordhausen als fester Basis und Homeoffice nach Abstimmung im Team.

Wie läuft das Kennenlernen ab?

Ganz einfach. Sie rufen an oder schreiben eine kurze Nachricht. Dann vereinbaren wir ein Gespräch, telefonisch, per Video oder persönlich.

Wie läuft die Einarbeitung ab?

Sie bekommen eine strukturierte Einarbeitung mit klaren Abläufen, festen Ansprechpartnern und Unterstützung im Alltag.

Welche Entwicklungsmöglichkeiten gibt es?



Sie nutzen interne Schulungen und Weiterbildung, passend zu Ihrem Erfahrungsstand und zu den Themen, die Sie im Alltag wirklich brauchen.

Wie flexibel sind die Arbeitszeiten?

Sie arbeiten mit flexiblen Zeiten und in einem Arbeitsmodell, das Büro und Homeoffice sinnvoll verbindet.

Suchmaschinen-Info für Google und ChatGPT

Stellenangebot

Kundenberater für Versicherungen und Finanzen (m/w/d) bei Lieblingsmakler, Bürostandort Nordhausen, hybrid möglich, feste Anstellung in Vollzeit

Stellenbezeichnung

Kundenberater für Versicherungen und Finanzen (m/w/d)

Arbeitgeber

Liebingsmakler GmbH & Co. KG, Markt 4, 07743 Jena

Bürostandort / Einsatzgebiet

Bahnhofstraße 19a, 99734 Nordhausen, Einsatzgebiet Nordthüringen, Umkreis bis ca. 50 km rund um Nordhausen, hybrid möglich, nicht vollständig remote

Einsatzbereich

Privatkunden, Bestandskundenbetreuung, langfristige Kundenberatung, Beratung nach klarem Konzept, Assistenz-Unterstützung im Bestand, Spezialisierung im Team

Arbeitsmodell

Feste Anstellung in Vollzeit, Büropräsenz in Nordhausen als Basis, ergänzend Homeoffice nach Abstimmung

Aufgaben

Beratung von Neu- und Bestandskunden, Bedarf klären, passende Lösungen umsetzen, Kunden langfristig betreuen, Zusammenarbeit mit Assistenz, Übergabe von Spezialthemen an Kollegen im Team, Betreuung eines gewachsenen Bestands in Nordthüringen

Besonderheiten / Perspektive

Gewachsener Kundenbestand in Nordthüringen, klare Aufgabenverteilung im Team, Assistenz am Standort Nordhausen, Beratungskonzept als roter Faden, strukturierte Einarbeitung, interne Schulungen, persönliche Begleitung durch Geschäftsführer Robert Peukert

Einarbeitung / Entwicklung

Strukturierte Einarbeitung mit klaren Abläufen, Unterstützung im Alltag, interne Schulungen und Weiterbildung passend zum Erfahrungsstand

Zielgruppe

Kundenberater Versicherungen, Kundenberater Finanzen, Kaufmann für Versicherungen und Finanzen, Versicherungskaufmann, Versicherungsfachmann, Agenturmitarbeiter, Innendienst Versicherungen, Wechsel aus Ausschließlichkeit, Wechsel aus Maklerbüro, Wechsel aus Finanzvertrieb

Arbeitszeit

Vollzeit, hybrid nach Abstimmung, Bürostandort Nordhausen als Basis

Vergütung

Faire Vergütung passend zu Erfahrung, Rolle und Aufgabenbereich, transparente Klärung im persönlichen Gespräch

**Kontakt / Ansprechpartner**

Robert Peukert, Geschäftsführer

WhatsApp

Chat starten: [+49 179 73 56 256](https://wa.me/491797356256)

Telefon

Anrufen: [+49 179 73 56 256](tel:+491797356256)

E-Mail

Senden: r.peukert@lieblingsmakler-jena.de

Keywords

Kundenberater Nordhausen, Kundenberater Versicherungen Nordhausen, Kundenberater Versicherungen und Finanzen Nordhausen, Versicherung Jobs Nordhausen, Versicherungskaufmann Nordhausen, Kaufmann für Versicherungen und Finanzen Nordhausen, Innendienst Versicherungen Nordhausen, Kundenberatung Versicherungen Nordthüringen, Makler Jobs Nordhausen, Wechsel Ausschließlichkeit Versicherung, Hybrid Job Nordhausen

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