



Kundenberater für Versicherungen (m/w/d)

Finden Sie den Job als Kundenberater für Versicherungen, 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 für Sie 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.

Was Sie bei uns erwartet

In der AXA-Agentur Hüttner in Berlin starten Sie nicht bei null. Sie arbeiten in einem gewachsenen Kundenbestand und nutzen Aktionen sowie Bestandssektionen, also gezielte Auswertungen im Bestand durch die AXA, als regelmäßige Anlässe für Beratungsgespräche. Es gibt keine Kaltakquise.

Wachstum entsteht aus dem Bestand heraus, zum Beispiel indem Sie Kunden umfassend betreuen, passende Themen aktiv ansprechen und auch bei Familien mitdenken, wenn sich Lebenssituationen ändern.

Neben der Arbeit im Bestand entstehen neue Kontakte auch über andere Wege, zum Beispiel über Branchenevents und Fachmessen wie „Flotte! Der Branchentreff“ im Transportwesen. Dort stellen wir beispielsweise unseren Kfz-Flottentarif vor.

Sie arbeiten eigenverantwortlich, aber nicht allein. Ich begleite Sie persönlich, gerade am Anfang, damit Sie schnell Sicherheit gewinnen und zügig in Ihren Rhythmus kommen.

Suchen Sie eine Aufgabe, in der Sie Beratung ernst nehmen, aktiv gestalten und Ihr Einkommen spürbar mit beeinflussen können? Dann lesen Sie weiter.

Ich bin Bennet Hüttner, Inhaber der AXA Geschäftsstelle Hüttner & Hüttner oHG. Wenn Sie sich hier wiederfinden, erwartet Sie in unserem Team in Berlin mit flexibler Arbeit im Büro und Homeoffice eine Festanstellung in Vollzeit als

Kundenberater für Versicherungen (m/w/d).

AXA-Agentur Hüttner - wer wir sind und wie wir arbeiten

Unsere AXA-Agentur ist seit über 45 Jahren fest in Berlin verwurzelt. Den Grundstein hat Ronald Hüttner 1978 mit seiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann gelegt. Seit 2023 führen Bennet und Benjamin Hüttner die Agentur weiter und verbinden generationsübergreifende Erfahrung mit einem modernen, kundenorientierten Ansatz.



Mit zehn Kollegen betreuen wir an zwei Standorten mehr als 5.000 Privat- und Geschäftskunden. In Charlottenburg sitzen unsere Experten für Geschäftskundenbetreuung, in Eichwalde arbeiten die Spezialisten für den Öffentlichen Dienst.

Fachlich kümmern wir uns neben Privatkunden überwiegend um gewerbliche Kunden, zum Beispiel aus dem Transportwesen und dem Bauwesen. Auch das Bürgerschaftsgeschäft spielt bei uns eine Rolle.

Wir sind Mitglied im Verein Ehrbare Versicherungskaufleute e.V. Die Werte des Vereins passen gut zu unserem Verständnis von Beratung und Zusammenarbeit: verlässlich, kundenorientiert und fair im Umgang mit Kunden und Kollegen.

Es gibt feste Ansprechpartner und klare Zuständigkeiten. Wenn bei einem Kunden etwas schnell entschieden werden muss, klären wir das direkt im Team. So bleiben die Wege kurz und der Kopf frei für gute Beratung und verlässliche Betreuung.

Beratung findet bei uns persönlich statt, im Büro, telefonisch oder digital. Viele Kunden sind seit Jahren bei uns. Deshalb kommen oft neue Themen dazu, weil sich im Unternehmen oder im Leben etwas verändert. Genau dann braucht es Beratung, die aktiv mitdenkt und verständlich erklärt, statt Anfragen nur abzuarbeiten.

Wir arbeiten strukturiert und verantwortungsbewusst. Eigeninitiative ist bei uns normal. Wenn Sie eine Idee haben, wie man Abläufe einfacher macht oder Kunden besser begleitet, sprechen Sie das an. Wir prüfen das gemeinsam und setzen es um, wenn es im Alltag hilft.

Unser Anspruch ist einfach: Kunden sollen verstehen, was sie haben, warum es passt und an wen sie sich wenden können. Dafür sorgen klare Abläufe, ein ruhiger Ton im Team und eine Führung, die ansprechbar ist und im Alltag unterstützt.

Warum diese Stelle entsteht

Unsere Agentur wächst kontinuierlich. Der Kundenbestand ist groß, stabil und über Jahrzehnte aufgebaut worden. Viele Kunden sind uns lange treu, empfehlen uns weiter und kommen mit neuen Anliegen direkt auf uns zu.

Gleichzeitig braucht gute Beratung Zeit und eine saubere Struktur, damit sie im Alltag nicht zwischen Tür und Angel passiert.

Auch die Erwartungen haben sich verändert. Kunden wollen persönliche Beratung, zeitnahe Rückmeldungen und Lösungen, die zu ihrer Lebenssituation passen. Das gelingt nur, wenn Aufgaben sinnvoll verteilt sind und genug Raum für Gespräche bleibt. Genau deshalb bauen wir unser Team aus.

Die Stelle entsteht mit dem Ziel, Beratung und Kundenbeziehungen strategisch weiter auszubauen.

Darum kann die Stelle gut zu Ihnen passen



Ganz gleich, ob Sie aktuell bei einem Versicherer, in einer Agentur, in einem Maklerbüro oder bei einem Finanzdienstleister arbeiten: Wenn Sie gerne mit Menschen arbeiten, Beratung ernst nehmen und Kundenbeziehungen über Jahre aufbauen möchten, finden Sie hier eine Aufgabe mit klarer Perspektive.

Vielleicht wünschen Sie sich mehr Zeit für gute Gespräche, klarere Abläufe und ein Umfeld, in dem Sie Kunden nicht nur verwalten, sondern wirklich begleiten können.

Auch wenn Sie bisher selbständig gearbeitet haben, etwa als Einzelmakler oder Agenturpartner, kann das gut passen. Sie bringen Ihre Erfahrung ein, arbeiten im Team und haben klare Ansprechpartner. Gleichzeitig können Sie Ihren Alltag weiterhin aktiv gestalten.

Wenn Sie aus dem Maklerumfeld oder dem Finanzvertrieb kommen und sich mehr Unterstützung, einen etablierten Kundenbestand und weniger Alleingang wünschen, kann dieser Wechsel ebenfalls sinnvoll sein. Selbstverständlich behandeln wir Ihren Wechsel vertraulich.

... und hier kommen Sie ins Spiel.

Ihre Aufgaben bei uns

Im Mittelpunkt Ihrer Arbeit steht die persönliche Beratung und Betreuung unserer Geschäfts- und Privatkunden. Sie kümmern sich um bestehende Kunden und um neue Anfragen, die über Empfehlungen, Aktionen oder direkte Kontaktaufnahmen zu uns kommen.

Sie beraten zu Versicherungs- und Vorsorgethemen, erklären verständlich, welche Absicherung zur jeweiligen Unternehmens- und Lebenssituation passt, und begleiten Ihre Kunden über viele Jahre.

Service-Themen im Bestand gehören dazu. Sie beantworten Fragen, passen Verträge an, unterstützen bei Schadenmeldungen und sorgen dafür, dass sich Ihre Kunden gut betreut fühlen.

Gleichzeitig entwickeln Sie Kundenbeziehungen weiter, indem Sie passende Themen aktiv ansprechen und eine umfassende Betreuung anbieten. Das gilt auch im familiären Umfeld, etwa wenn Kinder erwachsen werden und eigener Versicherungsbedarf entsteht.

Bei Aktionen haben Sie viel Gestaltungsspielraum. Sie können eigene Ideen einbringen, ausprobieren und schauen, was im Alltag funktioniert.

Kurz gesagt: Sie beraten und betreuen Kunden, arbeiten strukturiert im Bestand und entwickeln bestehende Beziehungen aktiv und sinnvoll weiter.

Was Sie mitbringen sollten

Sie bringen Erfahrung in der Kundenberatung, im Kundenservice oder in der proaktiven Betreuung bestehender Kundenverträge mit. Sehr gut. Und wenn Sie noch am Anfang stehen, ist das kein Ausschlusskriterium, solange Sie lernen wollen und gerne Verantwortung übernehmen.

Wichtig ist mir vor allem, wie Sie arbeiten. Sie haben Freude an Gesprächen, hören gut zu und können Themen verständlich erklären. Gleichzeitig warten Sie nicht nur auf Anfragen, sondern sprechen passende Themen aktiv an, wenn sich beim Kunden etwas verändert.



Sie haben mehrere Möglichkeiten, bei uns einzusteigen.

Mit Berufserfahrung

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

Sie kennen Beratungsgespräche, wissen, wie man Kunden langfristig betreut, und möchten Ihr Wissen in einem stabilen Umfeld einsetzen und ausbauen.

Auch wenn Sie aus der Selbständigkeit in eine Festanstellung wechseln möchten, sind Sie mit Ihrer Erfahrung und Tatkraft bei uns genau richtig.

Im Berufseinstieg

Sie passen ebenfalls zu uns, wenn Sie Ihre Ausbildung oder Ihr Studium im Bereich Versicherungen und Finanzen gerade abgeschlossen haben und jetzt Praxis aufbauen möchten.

Sie lernen bei uns, wie Kundenberatung im Alltag funktioniert, wie man einen Kundenbestand sauber betreut und wie man Gesprächsanlässe sinnvoll nutzt.

Wichtig ist, dass Sie zuverlässig sind, dranbleiben und gerne mit Menschen arbeiten.

Einstieg mit Verkaufserfahrung

Auch ein Quereinstieg kann gut passen, wenn Sie bereits im Verkauf gearbeitet haben, eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mitbringen und bereit sind, sich fachlich einzuarbeiten.

Vielleicht merken Sie gerade, dass Ihr bisheriger Job nicht mehr richtig zu Ihnen passt. Dann kann die Versicherungsbranche eine gute Alternative sein.

Für uns ist das auch eine gute Möglichkeit, Menschen mit Verkaufserfahrung, Lernbereitschaft und Freude an Beratung langfristig für unsere Branche zu gewinnen.

Wichtig sind Kommunikationsstärke, Verlässlichkeit und die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen.

Unabhängig von Ihrem Weg gilt:

Sie sind neugierig, lernwillig und teamfähig. Wenn Sie gut verdienen wollen und bereit sind, dafür Verantwortung zu übernehmen, finden Sie bei uns das passende Umfeld.

So arbeiten wir Sie ein

Wir möchten, dass Sie sich bei uns von Anfang an gut zurechtfinden. Deshalb bekommen Sie eine gründliche, praxisnahe Einarbeitung, die zu Ihrer Vorerfahrung passt und nicht nach einem starren Schema abläuft.

In den ersten Wochen lernen Sie unsere Abläufe, Systeme und Mitarbeiter in den Fachabteilungen kennen. Sie haben feste Ansprechpartner im Team, an die Sie sich jederzeit wenden können. Sie werden nicht allein gelassen, wenn etwas neu ist oder wenn ein Fall komplex wird.



Erfahrene Kollegen zeigen Ihnen, worauf es uns in der Beratung und in der Betreuung im Bestand ankommt und wie Sie Gespräche sauber vorbereiten, führen und nachhalten. So finden Sie Ihren Rhythmus und übernehmen nach und nach mehr Verantwortung für eigene Kunden und Vorgänge.

Und auch ich bin in Ihrer Einarbeitung ansprechbar. Fragen sind ausdrücklich erwünscht. Gerade am Anfang hilft das, weil Sie Dinge schnell klären und nicht lange im Unklaren bleiben.

Vergütung und Rahmenbedingungen

Wir wollen, dass sich Ihre Arbeit lohnt, spürbar und von Anfang an. Ihr Festgehalt orientiert sich am Tarifvertrag und richtet sich nach Ihrer Erfahrung und Qualifikation. Wenn Sie besondere Kenntnisse oder eine starke Praxis mitbringen, wirkt sich das sofort auf Ihren Verdienst aus.

Zusätzlich honorieren wir Ihre persönliche Leistung. Die wird spürbar, wenn Sie Verantwortung übernehmen und Kundenbeziehungen konsequent aufbauen und weiterentwickeln. Sie nutzen Gesprächsanlässe im Bestand, sprechen passende Themen aktiv an, betreuen Kunden umfassend und greifen Aktionen und Bestandsselektionen der AXA auf. So entsteht mehr Ergebnis und damit auch mehr Beteiligung.

Ihr Einkommen besteht also aus einem festen Gehalt und einer leistungsbezogenen Beteiligung. Wie sich das genau zusammensetzt, besprechen wir offen im ersten Gespräch.

Zusätzlich bieten wir Ihnen eine betriebliche Altersversorgung, ein Jobticket für Berlin und einen monatlichen Sachbezug in Höhe von 50 Euro über eine Einkaufskarte.

Ein Arbeitsplatz mit Substanz

Die AXA-Agentur Hüttner steht seit Jahrzehnten für Beständigkeit. Der Kundenbestand ist groß, gewachsen und solide. Viele Kunden begleiten die Agentur seit Jahren, oft über Generationen hinweg.

Hier geht es nicht um schnelle Effekte. Viele Kunden bleiben über Jahre. Genau daraus entsteht ein ruhigeres und verlässlicheres Arbeiten.

Die AXA als starker Versicherer im Hintergrund gibt zusätzliche Stabilität und Unterstützung im Alltag. Gleichzeitig haben Sie genug Spielraum, um Kundenbeziehungen sinnvoll weiterzuentwickeln und Themen aktiv aufzugreifen.

So arbeiten wir im Team

Unser Ziel ist, dass Sie morgens gerne zur Arbeit kommen. Dafür sorgen 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 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.



Arbeit und Privatleben müssen zusammenpassen. Deshalb achten wir auf eine sinnvolle Termin- und Aufgabenverteilung, damit der Alltag planbar bleibt und nicht dauerhaft unter Strom steht.

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 Berlin und Homeoffice

Sie arbeiten in unserem Büro in Berlin-Charlottenburg. Das Büro liegt zentral, ist gut erreichbar und bietet alles, was Sie für konzentriertes Arbeiten und gute Gespräche mit Kunden brauchen. Termine im Büro, spontane Besuche oder Gespräche beim Kunden 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. Mir ist wichtig, dass es im Alltag funktioniert, für Sie, für das Team und für die Kunden. Sie können Präsenz, Homeoffice und gelegentliche Kundenbesuche eigenverantwortlich gestalten, solange der gemeinsame Arbeitsalltag gut funktioniert.

Die technische Ausstattung passt dazu. Sie arbeiten mit Laptop, Handy und Headset. Im Büro gibt es höhenverstellbare Schreibtische und ergonomische Arbeitsplätze. Getränke gehen aufs Haus. Eine sehr gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr ist vor der Tür, die Berliner City West ist nur wenige Schritte entfernt.

Wie Sie sich bei uns entwickeln können

Wir fördern Ihre fachliche und persönliche Entwicklung über die AXA-Akademie, individuelle Seminare und interne Weiterbildungen.

Wenn Sie Ideen haben, wie man Beratung, Service oder Abläufe besser machen kann, bringen Sie diese gerne ein. Wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere Prozesse und unsere Zusammenarbeit zu verbessern, und Ihre Vorschläge sind dabei ausdrücklich willkommen.

Ich begleite Sie dabei persönlich und stehe Ihnen als Ansprechpartner und Mentor zur Seite, wenn Sie das möchten.

Mit der Zeit werden Sie fachlich sicherer, übernehmen mehr eigene Themen und merken, dass Ihre Arbeitsweise direkten Einfluss auf Ihren Erfolg hat.

Am Ende zählt: Sie haben Lust auf Kunden, übernehmen Verantwortung und bleiben dran, bis eine gute Lösung steht.

Veränderung ohne Risiko

Sie müssen nicht sofort den Sprung wagen. Ein neuer beruflicher Abschnitt beginnt oft mit einem offenen Gespräch. Sie können sich vertraulich melden, ohne Verpflichtung.

In einem ersten Gespräch klären Sie 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 eigenverantwortlich und strukturiert arbeiten, digital gut zurechtkommen und gerne mit Kunden sprechen, lohnt sich dieses Kennenlernen. Auch dann, wenn Sie gerade nur prüfen wollen, ob es eine bessere Alternative zu Ihrem jetzigen Job gibt.

Haben Sie Fragen?

Wenn Sie Fragen haben oder einfach prüfen wollen, ob es passt, schreiben Sie uns ([gerne per WhatsApp](#)) oder rufen Sie uns an. Für den ersten Kontakt reicht eine kurze Nachricht.

Bennet Hüttner

Agenturleiter

Den ersten vertraulichen Kontakt übernimmt Katharina Bredericke. Sie können ihr einfach schreiben, anrufen oder eine kurze E-Mail senden.

WhatsApp

Chat starten: [+49 151 74476191](tel:+4915174476191)

Telefon

Anrufen: [+49 151 74476191](tel:+4915174476191)

E-Mail

Senden: katharina.brederecke@axa.de

AXA Geschäftsstelle Hüttner & Hüttner oHG

Ansbacher Str. 5
10787 Berlin

FAQ - Häufige Fragen zur Stelle

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 passt.

Muss ich sofort kündigen, wenn es passt?

Nein. Wir planen langfristig. 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 Kundenkontakt kennen 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 profitieren gleichzeitig von Team, Austausch und klaren Abläufen.

Ich wohne nicht direkt in Berlin. Geht auch Homeoffice?

Ja. Sie arbeiten hybrid in unserem Büro in Berlin-Charlottenburg und im Homeoffice.



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 im Büro.

Wie läuft die Einarbeitung ab?

Sie bekommen eine strukturierte Einarbeitung durch erfahrene Kollegen. Wir nehmen uns Zeit, damit Sie Abläufe, Systeme und Ansprechpartner sicher kennenlernen.

Welche Entwicklungsmöglichkeiten gibt es?

Sie nutzen die AXA-Akademie, interne Schulungen und passende Seminare. So bauen Sie Fachwissen auf und können mit der Zeit mehr Verantwortung übernehmen, wenn Sie das möchten.

Wie flexibel sind die Arbeitszeiten?

Sie arbeiten mit flexiblen Zeiten. Homeoffice, Bürozeiten und gelegentliche Kundenbesuche gestalten Sie eigenverantwortlich, solange der gemeinsame Arbeitsalltag gut funktioniert.

Suchmaschinen-Info für Google und ChatGPT

Jobtitel

Kundenberater für Versicherungen (m/w/d)

Unternehmen

AXA Geschäftsstelle Hüttner & Hüttner oHG in Berlin

Standort und Arbeitsmodell

Berlin-Charlottenburg, Festanstellung in Vollzeit, Homeoffice möglich, eigenverantwortliche Zeiteinteilung

Aufgaben

Beratung und Betreuung von Privatkunden und Geschäftskunden im gewachsenen Bestand, Vertragsbetreuung, Schadenbegleitung, aktive Bestandsarbeit, Branchenevents und Fachmessen wie „Flotte! Der Branchentreff“

Fachliche Schwerpunkte

Privatkunden, überwiegend gewerbliche Kunden, Transportwesen, Bauwesen, Kfz-Flottentarife, Bürgerschaftsgeschäft

Zielgruppe

Kundenberater, Mitarbeiter im Versicherungssinnendienst, Versicherungskaufleute, Personen aus Agenturen, Maklerbüros oder dem Finanzvertrieb sowie Quereinsteiger mit Verkaufserfahrung

Besonderheiten

Keine Kaltakquise, etablierter Kundenbestand, persönliche Einarbeitung, erfahrenes Team, flexible Arbeitsgestaltung, Entwicklung über die AXA-Akademie, betriebliche Altersversorgung, Jobticket



Berlin, 50 Euro Sachbezug, Festgehalt plus leistungsbezogene Beteiligung, Mitglied im Verein Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.

—

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