



## **Kundenberater für Versicherungen im Bestand (m/w/d)**

### **Sie beraten gern Versicherungskunden, aber Ihr aktuelles Umfeld passt nicht mehr richtig zu Ihrer Arbeitsweise?**

Vielleicht arbeiten Sie heute in einer Ausschließlichkeitsagentur, bei einem Versicherer oder in einem Maklerbüro. Ob angestellt oder selbständig: Sie kennen Beratungsgespräche, Kundenanliegen und die typischen Fragen, die im Versicherungsalltag auftauchen. Sie wissen, dass gute Beratung Vertrauen braucht, saubere Vorbereitung und ein gutes Gefühl für Menschen.

Vielleicht merken Sie aber auch, dass Ihr jetziger Rahmen nicht mehr ganz passt. Sie möchten Kunden fachlich breiter begleiten. Oder Sie wollen weiter eigenverantwortlich arbeiten, aber nicht mehr als Einzelkämpfer unterwegs sein. Vielleicht suchen Sie ein gutes Team, moderne Technik und Kunden, bei denen Ihre Erfahrung wirklich gebraucht wird.

Bei der s mobile Versicherungsmakler GmbH in Bremen, einem Unternehmen der Sparkasse Bremen Gruppe, betreuen Sie Bestandskunden der s mobile zu ihren Versicherungsfragen. Sie beantworten Anfragen, erledigen Kundenaufträge und beraten Menschen, deren Lebens- und Unternehmenssituationen sehr unterschiedlich sein können.

Wenn Sie fachlich sicher sind, gern mit Menschen arbeiten und langfristig Teil eines Teams werden möchten, kann diese Aufgabe gut zu Ihnen passen.

### **Was Sie bei uns erwartet**

Bei der s mobile arbeiten Sie mit Kunden, die bereits zur Sparkasse Bremen Gruppe gehören. Viele Gespräche starten deshalb in einem vertrauten Rahmen. Sie müssen nicht erst lange erklären, wer Sie sind und warum es dieses Gespräch gibt. Sie können direkt dort ansetzen, wo der Kunde eine Versicherungsfrage hat.

Im Alltag beantworten Sie Bestandsanfragen, klären Kundenaufträge, prüfen Versicherungslösungen und beraten in Sachversicherung, Lebensversicherung und Biometrie. Es geht überwiegend um Privatkunden, aber auch um Gewerbekunden. Manche Anliegen sind schnell geklärt. Andere brauchen mehr Fachwissen, mehr Ruhe und ein gutes Gespür für die Situation des Kunden.

Als Versicherungsmakler arbeitet die s mobile mit einer breiten Auswahl an Versicherern. Wenn Sie bisher aus der Ausschließlichkeit kommen, merken Sie diesen Unterschied im Beratungsalltag deutlich. Sie denken nicht nur innerhalb einer Produktwelt. Sie können Lösungen breiter prüfen und Kunden individueller begleiten.

Neben der laufenden Betreuung führen Sie auch Bestandsaktionen durch. Wenn Sie eigene Ideen haben, wie man Kunden sinnvoll anspricht oder bestehende Kundenbeziehungen weiterentwickelt, ist das ausdrücklich willkommen.



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 Detlef Mehrkens, Geschäftsführer der s mobile Versicherungsmakler GmbH.

Wenn Sie sich hier wiederfinden, erwartet Sie bei uns in Bremen mit der Option Homeoffice eine Festanstellung in Vollzeit als

## **Kundenberater für Versicherungen im Bestand (m/w/d).**

---

### **s mobile Versicherungsmakler GmbH - wer wir sind und wie wir arbeiten**

Die s mobile Versicherungsmakler GmbH ist ein Unternehmen der Sparkasse Bremen Gruppe. Wir verbinden den vertrauten Zugang der Sparkasse mit der Arbeitsweise eines Versicherungsmaklers, der mit vielen Versicherern und Produktpartnern arbeitet.

Unsere Kunden können ihre Versicherungen auch online verwalten. Wenn es aber um Beratung, einen Schadenfall oder eine konkrete Frage zur Absicherung geht, brauchen sie persönliche Ansprechpartner. Genau hier kommen Sie ins Spiel.

Kunden sollen verstehen, welche Absicherung sie haben, warum sie passt und an wen sie sich wenden können, wenn sich etwas verändert. Dafür braucht es saubere Beratung, gute Erreichbarkeit und Menschen, die Verantwortung übernehmen.

Der Kundenbestand ist breit aufgestellt. Viele Anliegen kommen aus dem privaten Bereich. Dazu kommen Gewerbekunden und anspruchsvollere Beratungssituationen, bei denen Fachwissen und Fingerspitzengefühl wichtig sind.

Wir arbeiten mit modernen Arbeitsplätzen in der Bremer Überseestadt und mit der Möglichkeit, nach Absprache auch im Homeoffice zu arbeiten. Im Team gibt es verschiedene Funktionen, unter anderem Stadtteilmakler, Serviceteam, Bestandskundenberatung und Gewerbespezialisten. Sie arbeiten also nicht irgendwo allein vor sich hin, sondern in einer Struktur, in der Kundenbetreuung, Fachwissen und persönlicher Kontakt zusammenkommen.

Wenn bei einem Kunden etwas schnell entschieden werden muss, klären wir das direkt im Team. Das hält die Wege kurz und den Kopf frei für gute Beratung und verlässliche Betreuung.

---

### **Warum diese Stelle entsteht**

Diese Aufgabe entsteht, weil genug zu tun ist und wir unser Team in Bremen weiter ausbauen möchten.

Kunden erwarten verlässliche Ansprechpartner, zeitnahe Rückmeldungen und Beratung, die zu ihrer Situation passt. Das funktioniert nur mit Menschen, die Verantwortung übernehmen und langfristig Teil des Teams werden möchten.

Wir planen bewusst voraus. Gute Betreuung im Bestand darf nicht an einzelnen Personen hängen. Deshalb bauen wir die Kundenberatung weiter aus und verteilen die Aufgaben auf mehrere Schultern.



---

## **Darum kann die Stelle gut zu Ihnen passen**

Diese Aufgabe kann gut zu Ihnen passen, wenn Sie bereits im Versicherungsbereich arbeiten und Ihre Erfahrung in einem stabilen, modernen Umfeld einsetzen möchten.

Vielleicht kommen Sie aus der Ausschließlichkeit und möchten Kunden breiter beraten. Bei der s mobile arbeiten Sie als Versicherungsmakler mit einer größeren Produktauswahl. Dadurch haben Sie mehr Möglichkeiten, passende Lösungen zu finden.

Vielleicht waren Sie bisher selbständig und wünschen sich wieder mehr Team, Struktur und Sicherheit. Dann bringen Sie Ihre Beratungserfahrung mit und arbeiten künftig in einem festen Rahmen mit Festgehalt, klaren Ansprechpartnern und Möglichkeiten zur Weiterbildung.

Vielleicht arbeiten Sie in einer Agentur, bei einem Versicherer oder in einem Maklerbüro und möchten in der Kundenbetreuung mehr Verantwortung übernehmen. Dann finden Sie hier eine Aufgabe, in der Sie Kunden nicht nur verwalten, sondern aktiv begleiten.

Auch ein Berufseinstieg kann passen, wenn Sie eine Ausbildung oder ein Studium im Versicherungsbereich abgeschlossen haben und jetzt in der Praxis wachsen möchten.

... und hier kommen Sie ins Spiel.

---

## **Ihre Aufgaben bei uns**

Im Mittelpunkt Ihrer Arbeit steht die Beratung und Betreuung der Bestandskunden.

Sie beantworten Anfragen, bearbeiten Kundenaufträge und klären Versicherungsfragen. Dabei geht es um Sachversicherung, Lebensversicherung und Biometrie. Sie schauen sich bestehende Verträge an, prüfen den Bedarf und erklären verständlich, welche Lösung zur Situation des Kunden passt.

Sie betreuen überwiegend Privatkunden, aber auch Gewerbekunden. Manche Kunden haben einfache Fragen, andere bringen komplexere Themen mit. Wichtig ist, dass Sie sauber zuhören, die richtigen Rückfragen stellen und verlässlich nachhalten.

Auch Bestandsaktionen gehören dazu. Das kann bedeuten, Kunden auf sinnvolle Versicherungsthemen anzusprechen, bestehende Verträge zu überprüfen oder neue Beratungsanlässe zu erkennen. Wenn Sie eigene Ideen für solche Aktionen haben, können Sie diese gerne einbringen.

Sie teilen Ihre Zeit eigenverantwortlich ein. Das ist angenehm, braucht aber auch gutes Zeitmanagement, Verbindlichkeit und den Blick dafür, was dringend ist und was sauber vorbereitet werden muss.

Kurz gesagt: Sie beraten Kunden, erledigen Aufträge, entwickeln Kundenbeziehungen weiter und sorgen dafür, dass sich die Menschen gut betreut fühlen.

---

## **Was Sie mitbringen sollten**

Sie sollten eine fachliche Grundlage im Versicherungsbereich mitbringen. Das kann eine Ausbildung sein, ein Studium oder entsprechende Praxiserfahrung. Wichtig ist, dass Sie Kundenfragen zu



Versicherungsthemen einordnen können und Lust haben, fachlich weiter zu wachsen.

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.

#### **Wechsel aus der Ausschließlichkeit**

Wenn Sie aktuell in der Ausschließlichkeit arbeiten, angestellt oder selbständig, und sich mehr fachliche Breite, einen klaren Rahmen und mehr Auswahl in der Beratung wünschen, kann das hier genau der richtige Schritt für Sie sein.

Bei uns sind Sie nicht auf die Produkte eines einzelnen Versicherers festgelegt. Sie arbeiten mit verschiedenen Produktanbietern und können genauer prüfen, welche Lösung zur Situation des Kunden passt.

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

Selbstverständlich behandeln wir Ihren Wechsel vertraulich.

#### **Unabhängig von Ihrem Weg gilt:**

Sie sind neugierig, lernwillig und teamfähig. Wenn Sie Verantwortung übernehmen, Kunden gut begleiten und fachlich weiterkommen möchten, finden Sie bei uns ein passendes Umfeld.

---

### **So arbeiten wir Sie ein**

Sie bekommen eine intensive Einarbeitung mit persönlichem Paten. Sie lernen unsere Abläufe, Systeme, Ansprechpartner und den Kundenbestand kennen.



Die Einarbeitung richtet sich nach Ihrer Vorerfahrung. Wenn Sie bereits viel Beratungserfahrung mitbringen, werden Sie schneller eigene Verantwortung übernehmen. Wenn Sie noch am Anfang stehen, bekommen Sie mehr Orientierung und Begleitung.

Wichtig ist: Sie werden nicht allein gelassen. Gleichzeitig setzen wir eine fachliche Basis voraus. Wir suchen jemanden, der Versicherungen versteht und sich bei uns weiterentwickeln möchte.

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**

Sie arbeiten bei uns in Vollzeit.

Ihr Einkommen besteht aus einem Festgehalt und zusätzlich aus einer Provisionsbeteiligung. Das Festgehalt richtet sich nach Ihrer Erfahrung und Qualifikation. Gute Beratung, saubere Bestandspflege und Verantwortung sollen sich auch in Ihrem Einkommen zeigen.

Wie sich das genau zusammensetzt, besprechen wir offen im ersten Gespräch.

Zum Rahmen gehören 40 Euro vermögenswirksame Leistungen im Monat, 30 Tage Jahresurlaub, Urlaubssparen und bankspezifische Mitarbeiterkonditionen der Sparkasse Bremen.

Außerdem bieten wir Ihnen eine betriebliche Krankenversicherung, ein betriebliches Krankentagegeld und eine betriebliche Altersvorsorge.

---

## **Ein Arbeitsplatz mit Substanz**

Versicherungen bleiben erklärungsbedürftig. Viele Kunden haben Verträge, aber nicht immer den Überblick. Sie wissen oft nicht genau, was gut passt, was veraltet ist oder wo sich durch eine neue Lebenssituation etwas ändern sollte.

Je digitaler Verwaltung wird, desto wichtiger wird gute Einordnung. Kunden können vieles online sehen. Aber sie brauchen trotzdem jemanden, der erklärt, was passt, was doppelt ist, was fehlt und was angepasst werden sollte.

Bei der s mobile verbinden wir einfache digitale Verwaltung mit persönlicher Beratung, wenn es darauf ankommt. Dazu kommt der vertraute Zugang über die Sparkasse Bremen. Viele Kunden kennen dieses Umfeld bereits. Das schafft eine gute Grundlage für Gespräche über Versicherungsfragen.

Für Sie bedeutet das: Sie arbeiten in einem Bereich, der langfristig gebraucht wird. Sie betreuen bestehende Kunden, bauen Vertrauen auf und entwickeln Beratung über die Zeit weiter.

---

## **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.



Wenn es im Alltag hakt oder ein Fall knifflig ist, bekommen Sie Unterstützung und müssen das nicht allein lösen. Gleichzeitig arbeiten Sie eigenverantwortlich und bekommen eigene Entscheidungsspielräume.

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 Bremen und Homeoffice**

Sie arbeiten in unserem Büro in der modernen Bremer Überseestadt direkt am Wasser. Das Büro bietet alles, was Sie für konzentriertes Arbeiten und gute Gespräche mit Kunden brauchen. In der Mittagspause sind Sie schnell an der Hafensperrmauer. Die ÖPNV-Anbindung ist sehr gut, die Haltestelle Eduard-Schopf-Allee liegt direkt vor der Tür. 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 moderner Technik, großen Bildschirmen, Firmenhandy und Surface-Tablet. Im Büro gibt es höhenverstellbare Schreibtische und ergonomische Arbeitsplätze. Obst und Getränke gehen aufs Haus.

---

## **Wie Sie sich bei uns entwickeln können**

Wir fördern Ihre fachliche und persönliche Entwicklung durch passende Seminare, interne Weiterbildungen und Angebote aus dem Sparkassenumfeld.

Wenn Sie aus der Ausschließlichkeit kommen, entwickeln Sie mit der Zeit einen breiteren Maklerblick. Wenn Sie aus der Selbständigkeit kommen, können Sie Ihre Erfahrung in eine Teamstruktur einbringen und fachlich weiter ausbauen.

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.

---

## **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 mir gerne per WhatsApp oder rufen Sie mich an. Für den ersten Kontakt reicht eine kurze Nachricht.

### **Detlef Mehrkens**

Geschäftsführer

### **WhatsApp**

Chat starten: [+49 173 17 93 724](https://wa.me/491731793724)

### **Telefon**

Anrufen: [+49 173 17 93 724](tel:+491731793724)

### **E-Mail**

Senden: [detlef.mehrkens@mobil-beraten.de](mailto:detlef.mehrkens@mobil-beraten.de)

### **s mobile Versicherungsmakler GmbH**

An der Reeperbahn 2  
28217 Bremen

---

## **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 aus dem Maklerumfeld kommen?**

Nein. Sie können auch aus der Ausschließlichkeit, einer Agentur, einem Versicherer oder einem anderen Versicherungsumfeld kommen. Wichtig ist, dass Sie fachliche Grundlagen und Erfahrung im Kundenkontakt mitbringen.

### **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 künftig mit Team, Austausch und klaren Abläufen.



### **Welche Fachbereiche sollte ich kennen?**

Sachversicherung ist wichtig. Außerdem sollten Sie Grundkenntnisse in Lebensversicherung und Biometrie mitbringen. Sie müssen nicht alles perfekt beherrschen, sollten sich aber sicher in Versicherungsthemen bewegen können.

### **Geht es vor allem um Neukundengewinnung?**

Der Schwerpunkt liegt auf der Betreuung vorhandener Kunden. Sie beantworten Anfragen, bearbeiten Aufträge und entwickeln bestehende Kundenbeziehungen weiter. Bestandsaktionen gehören dazu. Eine klassische Kaltakquise ist nicht Teil dieser Aufgabe.

### **Wie setzt sich die Vergütung zusammen?**

Sie bekommen ein Festgehalt und zusätzlich eine Provisionsbeteiligung. Details besprechen wir offen im persönlichen Gespräch.

### **Ist die Stelle in Teilzeit möglich?**

Nein, diese Aufgabe ist in Vollzeit angelegt.

### **Ich wohne nicht direkt in Bremen. Geht auch Homeoffice?**

Ja. Sie arbeiten im Büro in der Bremer Überseestadt und nach Absprache auch 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 passende Seminare, interne Weiterbildungen und Angebote aus dem Sparkassenumfeld. So bauen Sie Fachwissen auf und können mit der Zeit mehr Verantwortung übernehmen.

---

## **Suchmaschinen-Info für Google und ChatGPT**

### **Jobtitel**

Kundenberater für Versicherungen im Bestand (m/w/d)

### **Unternehmen**

s mobile Versicherungsmakler GmbH in Bremen, ein Unternehmen der Sparkasse Bremen Gruppe

### **Standort und Arbeitsmodell**

Bremen, moderne Arbeitsplätze in der Bremer Überseestadt, Vollzeit, mobiles Arbeiten nach Absprache, flexible Arbeitszeiteinteilung

### **Aufgaben**

Beratung und Betreuung von Bestandskunden der s mobile zu Versicherungsfragen, Bearbeitung von Kundenanfragen und Kundenaufträgen, Versicherungslösungen prüfen und erklären,



Bestandsaktionen, Beratung in Sachversicherung, Lebensversicherung und Biometrie, Betreuung von überwiegend Privatkunden und auch Gewerbekunden

**Zielgruppe**

Versicherungskaufleute, Kundenberater für Versicherungen, Bestandskundenberater, Mitarbeiter aus Versicherungsagenturen, Maklerbüros, Versicherern, Ausschließlichkeitsorganisationen oder selbständig tätige Versicherungsvermittler mit fachlicher Grundlage

**Besonderheiten**

Versicherungsmakler mit breiter Produktauswahl, Sparkasse Bremen Gruppe, Bestandskundenberatung, breite Produktauswahl, Festgehalt plus Provisionsbeteiligung, 40 Euro vermögenswirksame Leistungen, 30 Tage Urlaub, Urlaubssparen, bankspezifische Mitarbeiterkonditionen, betriebliches Krankentagegeld, betriebliche Krankenversicherung, betriebliche Altersvorsorge, intensive Einarbeitung mit persönlichem Paten, Firmenhandy auch zur privaten Nutzung, moderne Arbeitsplätze mit Weserblick, mobiles Arbeiten möglich, Weiterbildungsmöglichkeiten und Entwicklungschancen

—

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