



## **Kundenberater für Versicherungen und Vorsorge (m/w/d)**

### **Arbeiten Sie in der Kundenberatung eigentlich noch so, wie Sie es sich einmal vorgestellt haben?**

Wenn Sie seit einigen Jahren in der Versicherungsbranche oder bei einer Bank arbeiten, kennen Sie Ihren Beruf wahrscheinlich gut. Sie beraten Kunden, lösen Probleme und begleiten Menschen oft über viele Jahre hinweg.

Gleichzeitig verändert sich in vielen Unternehmen der Arbeitsalltag. Prozesse werden umfangreicher, Abstimmungen häufiger und manches wird komplizierter, obwohl es eigentlich einfacher sein könnte.

Vielleicht bleibt dadurch manchmal weniger Zeit für das, was Ihnen an diesem Beruf wichtig ist: Kunden verstehen, sauber beraten und gute Arbeit leisten.

Vielleicht denken Sie gerade gar nicht aktiv über einen Wechsel nach. Aber wenn eine Möglichkeit auftaucht, die fachlich, menschlich und vom Arbeitsalltag her besser zu Ihnen passt, schauen Sie wahrscheinlich genauer hin.

Genau deshalb sollten Sie weiterlesen.

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

Bei uns beraten Sie Kunden zu Versicherungen und Vorsorge, pflegen bestehende Kundenbeziehungen und entwickeln diese weiter.

Gleichzeitig bauen Sie neue Kundenverbindungen auf. Das kann über Empfehlungen, bestehende Kontakte, regionale Netzwerke oder neue Gesprächsanlässe entstehen.

Sie arbeiten eigenständig, aber nicht allein. Hinter Ihnen steht ein erfahrenes Team, das sich gegenseitig unterstützt und kurze Wege schätzt.

Viele unserer Kunden begleiten wir seit Jahren oder sogar Jahrzehnten. Dadurch entstehen Gespräche auf Augenhöhe und langfristige Beziehungen statt ständig wechselnder Kontakte.

Unsere Arbeit findet überwiegend tagsüber statt. Niemand erwartet von Ihnen, regelmäßig abends auf der Couch beim Kunden zu sitzen.

Sie arbeiten mit modernen digitalen Abläufen, haben feste Ansprechpartner im Team und können sich auf einen verlässlichen Rahmen verlassen. So bleibt mehr Raum für das, was gute Kundenberatung ausmacht: zuhören, Bedarf erkennen, passende Lösungen finden und Kontakte langfristig betreuen.

Wenn Sie Versicherungen kennen, gerne mit Menschen arbeiten und sich mehr Klarheit, Struktur und Perspektive wünschen, könnte das gut zu Ihnen passen.

Ich bin Uwe Fentzahn, Senior Partner der HDI Generalvertretung Alexander Fentzahn.



Gemeinsam mit meinem Sohn Alexander und unserem Team möchten wir unsere Kunden auch künftig persönlich, verbindlich und mit viel Erfahrung begleiten. Deshalb suchen wir für unser Team einen

## **Kundenberater für Versicherungen und Vorsorge (m/w/d)**

---

### **HDI Fentzahn - wer wir sind und wie wir arbeiten**

Unsere Agentur wurde vor über vierzig Jahren von mir gegründet und wird heute in zweiter Generation von meinem Sohn Alexander Fentzahn geführt.

Als HDI-Generalvertretung betreuen wir Privatkunden, Firmenkunden und freie Berufe. Dazu gehören zum Beispiel Steuerberater, Ingenieure, Anwälte, Handwerksbetriebe sowie Kunden aus Hotellerie und Gastronomie.

Der Schwerpunkt dieser Aufgabe liegt in der persönlichen Beratung und Betreuung unserer Kunden rund um Versicherungen und Vorsorge.

Wir sind ein eingespieltes Team von fünf Fachkräften. Wir arbeiten konzentriert, zielorientiert und mit dem Anspruch, unsere Kunden zuverlässig und persönlich zu begleiten.

Jeder weiß, was zu tun ist, und unterstützt die Kollegen, wenn Hilfe gebraucht wird.

Unser Ziel ist einfach: Unsere Kunden sollen für ihre Versicherungen und ihre Vorsorge einen festen Ansprechpartner haben, der sie langfristig begleitet.

Unsere Abläufe sind erprobt, unsere Technik ist modern und viele unserer Kundenbeziehungen bestehen seit vielen Jahren. Von der Angebotserstellung bis zur Schadensaufnahme bieten wir professionelle Beratung und zuverlässigen Service.

---

### **Warum diese Stelle entsteht**

Unser Kundenbestand entwickelt sich seit Jahren positiv.

Damit wir unsere Kunden auch künftig persönlich, zuverlässig und mit hoher Qualität betreuen können, möchten wir unser Team verstärken.

Unser Schwerpunkt liegt dabei im Bergischen Land – insbesondere rund um Radevormwald, Hückeswagen, Remscheid, Wermelskirchen, Solingen, Wuppertal, Wipperfürth und Burscheid.

Dafür suchen wir jemanden, der die Versicherungs- und Finanzwelt kennt, gerne mit Kunden arbeitet und uns möglichst schnell im Tagesgeschäft unterstützen kann.

---

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

Diese Aufgabe kann interessant für Sie sein, wenn Sie Versicherungen grundsätzlich mögen, aber sich einen besseren Rahmen für Ihre Arbeit wünschen.

Vielleicht möchten Sie wieder näher am Kunden arbeiten, ohne regelmäßig abends unterwegs zu sein. Vielleicht wünschen Sie sich kürzere Wege, mehr persönliche Abstimmung und ein Team, das im Alltag wirklich greifbar ist.



Oder Sie arbeiten heute selbständig als Makler oder Vertreter und merken, dass immer mehr an Ihnen hängen bleibt: Kunden, Technik, Verwaltung, Prozesse, Weiterbildung und alle Entscheidungen. Vielleicht möchten Sie wieder mehr Zeit für das haben, was Sie eigentlich am liebsten tun: Kunden beraten, Beziehungen pflegen und mit guter Arbeit gutes Geld verdienen.

Auch wenn Ihr Lebenslauf nicht absolut gerade verlaufen ist, sollten wir sprechen, wenn Sie fachlich aus der Versicherungs- oder Finanzwelt kommen und Kundenberatung ernst nehmen.

Wenn Sie sich in einem dieser Gedanken wiederfinden, sollten wir miteinander sprechen.

---

### **Ihre Aufgaben bei uns**

Sie betreuen bestehende Kunden in allen Fragen rund um Versicherungen und Vorsorge.

Sie führen Jahresgespräche, bearbeiten Vertragsänderungen und helfen dabei, passende Lösungen für neue Lebenssituationen zu finden.

Dabei behalten Sie den gesamten Kunden im Blick. Oft ergeben sich aus einem Gespräch weitere Themen, die für den Kunden wichtig sein können: vom Versicherungsschutz bis zur Altersvorsorge.

Unsere Zentrale unterstützt uns mit Kampagnen und Bestandsaktionen. Dadurch entstehen regelmäßig Anlässe, mit Kunden ins Gespräch zu kommen.

Sie erkennen Beratungsbedarf, pflegen Kontakte und sorgen dafür, dass aus guten Gesprächen verlässliche Kundenbeziehungen werden.

Außerdem gewinnen Sie neue Kunden über Empfehlungen, bestehende Kontakte, regionale Netzwerke und neue Gesprächsanlässe.

Sie kümmern sich um Anfragen, Angebote und die laufende Betreuung des Kundenbestandes.

Wenn Sie kommunikativ sind, schnell mit Menschen ins Gespräch kommen und Freude an den vielen Details guter Beratung haben, werden Sie sich in dieser Aufgabe wahrscheinlich gut wiederfinden.

---

### **Was Sie mitbringen sollten**

Sie passen prima zu uns, wenn Sie bereits Erfahrung mit privaten Versicherungen, Vorsorge oder Finanzdienstleistungen mitbringen. Sei es als Kundenberater, Fachspezialist, Mitarbeiter einer Fachabteilung, Vertreter, Finanzberater, Bankkaufmann oder Versicherungsmakler.

Eine passende Qualifikation ist uns wichtig. Gut passen zum Beispiel Kaufleute für Versicherungen und Finanzen, Versicherungsfachleute, Finanzanlagenfachleute IHK oder Bankkaufleute mit Bezug zu Versicherungen, Vorsorge und Geldanlage.

Sie passen ebenfalls zu uns, wenn Sie Ihre Ausbildung oder Ihr Studium im Bereich Versicherungen und Finanzen vor Kurzem abgeschlossen haben. Wichtig ist, dass Sie erste Erfahrung mit Kunden gesammelt haben und jetzt mehr aus Ihrer Ausbildung machen möchten.

Wir schätzen Ihre Ideen, Ihren Tatendrang und Ihren Wunsch, fachlich weiterzukommen. Bei uns können Sie wachsen, Kunden langfristig begleiten und Ihre Stärken in einem erfahrenen Team



einbringen.

Wenn Sie aus der Selbständigkeit in eine Festanstellung wechseln möchten, sind Sie mit Ihrer Berufserfahrung und Tatkraft bei uns genau richtig. Besonders dann, wenn Sie wieder mehr Kunden beraten und weniger Zeit mit den vielen organisatorischen Themen eines eigenen Betriebs verbringen möchten.

Wir suchen Menschen, die die Branche kennen und uns relativ schnell unterstützen können. Sie müssen nicht alles perfekt können. Entscheidend ist, dass Sie fachlich auf einer guten Grundlage stehen, gerne mit Kunden sprechen, verbindlich arbeiten und Lust haben, sich weiterzuentwickeln.

---

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

Wir nehmen uns Zeit für Ihre Einarbeitung.

Am Anfang lernen Sie unsere Kunden, unsere Abläufe und unsere Arbeitsweise kennen. Sie sehen, wie wir beraten, wie wir im Team zusammenarbeiten und wie wir unseren Bestand betreuen.

Dabei stehen Ihnen das Team und ich persönlich zur Seite. Gerade am Anfang ist mir wichtig, dass Sie nicht allein in Ihre neue Aufgabe hineinflinden.

Regelmäßige Schulungen, fachliche Unterstützung aus den Fachabteilungen und unsere internen Prozesse helfen Ihnen zusätzlich, sicherer zu werden und gut in Ihre neue Aufgabe hineinzufinden.

---

### **Vergütung und Rahmenbedingungen**

Ihr Festgehalt richtet sich nach Ihren Erfahrungen und Qualifikationen. Wenn Sie besondere Kenntnisse, Berufserfahrung oder Erfolge in der Beratung, Betreuung und Gewinnung von Kunden mitbringen, wirkt sich das sofort auf Ihren Verdienst aus.

Ihre persönliche Leistung honorieren wir zusätzlich mit einer Provisionsbeteiligung.

Am Jahresende gibt es für alle im Team einen Bonus, abhängig vom gemeinsamen Erfolg.

Gute Beratung und gute Ergebnisse sollen sich für Sie auch finanziell bemerkbar machen.

Sie können wählen, ob Sie in Vollzeit oder in Teilzeit ab 30 Wochenstunden arbeiten möchten. Wenn Sie später auf Vollzeit erhöhen möchten, sprechen wir darüber.

Auch wenn Sie nach einer Pause zurückkommen oder aus privaten Gründen nicht direkt in Vollzeit arbeiten möchten, kann das bei uns passen.

Wenn für Sie aus Ihrer bisherigen Selbständigkeit heraus ein anderes Modell interessant ist, können wir auch darüber sprechen.

---

### **Ein Bereich mit Zukunft**

Unsere Agentur gibt es seit über vierzig Jahren. Viele Kunden begleiten wir seit langer Zeit. Manche Familien, Betriebe und Freiberufler kennen uns über viele Jahre hinweg.

Das ist keine anonyme Kundenliste, sondern ein gewachsener Bestand mit echten Beziehungen.



Genau diese Beziehungen möchten wir weiterführen und ausbauen. Dafür brauchen wir Menschen, die Kunden nicht nur einmal beraten, sondern langfristig begleiten möchten.

Für Sie bedeutet das: Sie steigen in eine Agentur ein, die im Bergischen Land bekannt ist, einen bestehenden Kundenbestand hat und trotzdem weiter wachsen möchte.

Wenn Sie Freude daran haben, Kunden über Jahre zu begleiten, neue Kontakte aufzubauen und gute Beratung mit persönlicher Verbindlichkeit zu verbinden, finden Sie bei uns einen Bereich, der auch in Zukunft gebraucht wird.

---

## **So arbeiten wir im Team**

Wir arbeiten direkt, unkompliziert und mit kurzen Entscheidungswegen.

Viele Themen klären wir lieber in einem kurzen Gespräch als in langen E-Mail-Ketten. Das spart Zeit und macht vieles einfacher.

Bei uns läuft fast alles digital. Papier brauchen wir nur noch selten.

Unsere Zusammenarbeit ist geprägt von Vertrauen, gegenseitiger Unterstützung und einem respektvollen Umgang. Wir arbeiten freundlich, verbindlich und mit dem gemeinsamen Ziel, unsere Kunden gut zu betreuen.

Eine gründliche Einarbeitung, regelmäßige kostenfreie Schulungen und professioneller Support aus unseren Fachabteilungen erleichtern Ihnen die Arbeit ebenso wie effiziente interne Prozesse.

---

## **Raum für eigene Ideen**

Unsere Agentur steht seit über vierzig Jahren für persönliche Beratung und langfristige Kundenbeziehungen. Gleichzeitig bringt Alexander als zweite Generation neue Ideen und neue Perspektiven in die Agentur ein.

Alexander beschreibt sich selbst als Freigeist. Er schätzt Menschen, die Chancen erkennen, mitdenken und Dinge voranbringen möchten.

Für Sie bedeutet das: Wenn Sie bei Kunden ein Thema sehen, eine Bestandsaktion sinnvoll finden, neue Kontakte im Bergischen Land knüpfen möchten oder eine Idee für Marketing, Social Media oder regionale Sichtbarkeit haben, dann können Sie das bei uns ansprechen und mitgestalten.

Wir erwarten nicht, dass Sie nur fertige Aufgaben abarbeiten. Wenn Sie mitdenken, Vorschläge machen und Ihre Möglichkeiten nutzen, passt das gut zu uns.

Wichtig ist, dass Ihre Ideen zu unseren Kunden, zu unserer Agentur und zu guter Beratung passen.

---

## **Flexibles Arbeiten - Büro und Homeoffice**

Sie arbeiten an unseren Bürostandorten in Radevormwald oder Hückeswagen.

Nach Ihrer Einarbeitung ist auch Homeoffice möglich.

Sie arbeiten mit moderner Technik: Notebook, Docking-Station, zwei Bildschirme, Headset und Diensthandy. Alles, was Sie für Ihre Arbeit brauchen, ist vorhanden.



Unsere Büros sind modern, freundlich und gut erreichbar. Parkplätze und öffentliche Verkehrsmittel finden Sie an beiden Standorten direkt vor der Tür.

---

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

Wir möchten langfristig mit Ihnen zusammenarbeiten.

Deshalb unterstützen wir Sie bei fachlichen Weiterbildungen und zusätzlichen Qualifikationen.

Wenn Sie Ihre Kenntnisse im Bereich Versicherungen und Vorsorge ausbauen oder sich in eine bestimmte Fachrichtung entwickeln möchten, begleiten wir Sie gerne.

Haben Sie Lust, aktiv mitzugestalten? Dann bringen Sie Ihre Ideen in interne Projekte und Bestandsaktionen ein.

Wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere Produkte und Prozesse zu verbessern – und Ihre Vorschläge sind dabei herzlich willkommen.

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

---

### **Veränderung 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.

Vielleicht entdecken Sie eine berufliche Perspektive, die besser zu Ihnen passt als Ihr heutiger Arbeitsplatz.

Unser Gespräch ist selbstverständlich vertraulich.

---

### **Haben Sie Fragen?**

Dann lassen Sie uns kurz sprechen.

Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie es ist, mit uns zu arbeiten, schreiben Sie mir gern per WhatsApp oder rufen Sie mich an. Wenn Sie lieber einen Lebenslauf per E-Mail schicken möchten, ist das auch in Ordnung.

Ich möchte Sie kennenlernen. Ganz gleich, ob Sie schon konkret wechseln möchten oder erst prüfen wollen, ob diese Aufgabe zu Ihnen passt.

Uwe Fentzahn  
Senior Partner

### **HDI Generalvertretung**

Alexander Fentzahn  
Kaiserstr. 58  
42477 Radevormwald



**Rufen Sie mich jetzt an:**

Telefon: [+49 171 45 15 000](tel:+491714515000)

**Oder senden Sie mir eine WhatsApp:**

Chat starten: [+49 171 45 15 000](https://wa.me/491714515000)

**Oder senden Sie Ihren Lebenslauf:**

E-Mail: [uwe.fentzahn@hdi.de](mailto:uwe.fentzahn@hdi.de)

---

**FAQ - Häufige Fragen zur Stelle**

**Muss ich neue Kunden gewinnen?**

Der Schwerpunkt liegt auf der Betreuung bestehender Kunden und auf Beratungsanlässen aus dem Kundenbestand. Gleichzeitig sollen Sie Empfehlungen nutzen, Kontakte aktiv pflegen und neue Kunden gewinnen wollen.

**Welche Kunden betreue ich?**

Sie betreuen Privatkunden, Firmenkunden und freie Berufe. Dazu können zum Beispiel Handwerker, Hotels, Gaststätten, Steuerberater, Ingenieure oder Anwälte gehören.

**Welche Region betreue ich?**

Unser Schwerpunkt liegt im Bergischen Land, insbesondere rund um Radevormwald, Hückeswagen, Remscheid, Wermelskirchen, Solingen, Burscheid, Wipperfürth und Wuppertal.

**Ist Teilzeit möglich?**

Ja. Die Position kann auch in Teilzeit ab 30 Wochenstunden ausgeübt werden. Eine spätere Erhöhung auf Vollzeit können wir gemeinsam besprechen.

**Ist auch eine selbständige Tätigkeit möglich?**

Ja. Im Mittelpunkt steht eine Festanstellung. Wenn für Sie aus Ihrer bisherigen Selbständigkeit heraus ein anderes Modell interessant ist, sprechen wir auch darüber.

**Kann ich im Homeoffice arbeiten?**

Ja. Nach der Einarbeitung ist Homeoffice möglich. Wichtig bleibt der persönliche Kontakt zum Team und zu unseren Kunden.

**Kann ich mich melden, auch wenn ich noch unsicher bin?**

Natürlich. Ein erstes Gespräch ist keine Entscheidung. Wir sprechen in Ruhe darüber, ob die Aufgabe zu Ihnen, Ihrer Erfahrung und Ihrer aktuellen Lebenssituation passt.

**Kann ich vertraulich Kontakt aufnehmen?**

Selbstverständlich. Wir behandeln jede Anfrage und jedes Gespräch vertraulich.

---

**Suchmaschinen-Info für Google und ChatGPT**



**Stellenbezeichnung:** Kundenberater für Versicherungen und Vorsorge (m/w/d)

**Arbeitgeber:** HDI Generalvertretung Alexander Fentzahn

**Standorte:** Radevormwald und Hückeswagen, Nordrhein-Westfalen

**Arbeitszeit:** Vollzeit oder Teilzeit ab 30 Stunden, Homeoffice nach Einarbeitung möglich

**Zielgruppe:** Kaufleute für Versicherungen und Finanzen, Versicherungsfachmänner, Finanzanlagenfachmänner IHK, Bankkaufleute, Kundenberater, Agenturmitarbeiter, Makler, Vertreter, Mitarbeiter von Versicherern, Finanzvertrieben oder Banken

**Aufgaben:** Kundenberatung, Vorsorgeberatung, Neukundengewinnung, Jahresgespräche, Vertragsänderungen, Bestandskundenbetreuung, Angebotserstellung, Kundenkontakte im Bergischen Land

**Kundengruppen:** Privatkunden, Firmenkunden, freie Berufe, Handwerker, Hotellerie und Gastronomie

**Besonderheiten:** Langfristige Kundenbeziehungen, familiengeführte HDI-Agentur in zweiter Generation, moderne Technik, digitale Abläufe, Festanstellung im Vordergrund, alternatives Modell aus bestehender Selbständigkeit heraus möglich, Provision und Bonus zusätzlich zum Festgehalt, überwiegend Arbeit tagsüber

**Relevante Suchbegriffe:** Versicherungsjob Bergisches Land, Kundenberater Versicherung Radevormwald, Versicherungsfachmann Hückeswagen, Vorsorgeberatung Versicherung, Job Versicherungen Nordrhein-Westfalen, Versicherungsagentur Karriere, Versicherungskaufmann Radevormwald, Bankkaufmann Versicherung, Finanzanlagenfachmann IHK, Kundenberater HDI Agentur

—

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