



Kundenberater Wohngebäudeversicherung (m/w/d)

Sie beraten gerne - nur Kaltakquise, Abschlussdruck und Außentermine passen nicht mehr zu Ihnen?

Vielleicht arbeiten Sie heute im Versicherungsvertrieb oder in der Kundenberatung. Am meisten schätzen Sie die Gespräche, in denen Sie Menschen wirklich weiterhelfen. Auf Kaltakquise, ständigen Abschlussdruck, viele Außentermine oder ein schwankendes Einkommen können Sie dagegen gut verzichten.

Bei der GEV bleiben Sie nah am Kunden: Sie beraten, finden Lösungen und setzen Ihr Versicherungswissen ein – mit verlässlichem Festgehalt, viel Homeoffice und ohne Fahrten von Termin zu Termin.

Wenn das zu dem passt, was Sie suchen, sollten wir uns kennenlernen.

Was Sie bei uns erwartet

Unsere Interessenten haben sich bereits mit unserer Wohngebäudeversicherung beschäftigt und einer Kontaktaufnahme zugestimmt. Sie nehmen daraufhin Kontakt auf, beantworten offene Fragen und begleiten den Antrag telefonisch bis zur Entscheidung.

Sie sprechen also mit Menschen, die bereits ein konkretes Anliegen haben und von uns kontaktiert werden möchten. Neue Kontakte müssen Sie weder suchen noch selbst akquirieren.

Die Position verbindet persönliche Kundenberatung mit fachlicher Sachbearbeitung: Sie übernehmen einen konkreten Beratungsanlass, prüfen den Vorgang und führen ihn eigenständig bis zur Police.

Nach Ihrer Einarbeitung arbeiten Sie in der Regel vier Tage pro Woche im Homeoffice. Ein gemeinsamer Präsenztage findet im Hamburger Büro statt.

Ich bin Henrike Kühn, Personalreferentin der Grundeigentümer-Versicherung VVaG. Für unser Team in Hamburg suche ich Sie unbefristet in Vollzeit mit 38 Stunden oder in Teilzeit ab 30 Stunden als

Kundenberater Wohngebäudeversicherung (m/w/d).

Ob Sie aus dem klassischen Vertrieb kommen, ist für mich nicht entscheidend. Wichtig sind Erfahrungen in der Kundenberatung und/oder Sachbearbeitung im Sachbereich, Freude am Kontakt mit Menschen und der Anspruch, Vorgänge selbstständig und verantwortungsbewusst bis zur Police zu begleiten.

Die GEV: spezialisiert, persönlich und nah an Hamburg

Die Grundeigentümer-Versicherung, kurz GEV, ist ein seit 1891 bestehender Spezialversicherer für Immobilien mit Sitz im Herzen Hamburgs. Heute arbeiten rund 145 Mitarbeitende bei uns.

Unser Kerngeschäft ist die Wohngebäudeversicherung. Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit sind wir anders organisiert als eine Aktiengesellschaft: mit überschaubaren Strukturen, kurzen



Abstimmungswegen und viel Eigenverantwortung.

Im Alltag bedeutet das: Sie klären Fragen direkt mit den zuständigen Fachbereichen, bringen eigene Vorschläge ein und nutzen Ihren fachlichen Spielraum.

Warum wir Sie suchen

Wir wachsen und verstärken deshalb unsere Kundenberatung mit einer zusätzlichen Stelle.

Viele Interessenten kommen über unsere Onlineangebote, Vergleichsportale oder das Umfeld der Haus & Grund Vereine zu uns. Daraus entstehen konkrete Beratungsanlässe.

Ihre Aufgabe ist nicht, Kontakte mühsam aufzubauen, sondern vorhandenes Interesse aufzunehmen, fachlich fundiert zu beraten und den Kunden sicher durch den Antragsprozess zu führen.

Warum die Stelle zu Ihnen passen könnte

Vielleicht möchten Sie aus dem Außendienst wechseln, ohne den Kundenkontakt aufzugeben. Oder Sie arbeiten bereits im Innendienst und wünschen sich mehr Beratung, Verantwortung und eigenen Gestaltungsspielraum.

Bei uns nutzen Sie Ihre Beratungserfahrung, ohne selbst akquirieren zu müssen. Gleichzeitig ist die Aufgabe mehr als reine Sachbearbeitung: Sie klären den Bedarf, treffen die fachlichen Entscheidungen in Ihrem Verantwortungsbereich und begleiten den Vorgang bis zur Police.

Dazu kommen flexible Arbeitszeiten, vier Tage Homeoffice sowie ein verlässliches Festgehalt mit jährlichem Bonus.

Ihre Aufgaben bei uns

Ein typischer Vorgang beginnt online: Ein Interessent beschäftigt sich mit unserer Wohngebäudeversicherung, hat Fragen zum Antrag und stimmt einer Kontaktaufnahme zu. Sie rufen ihn an, beraten ihn und prüfen, welche Angaben oder Unterlagen noch fehlen.

Steht das Gebäude zum Beispiel unter Denkmalschutz, können weitere Nachweise nötig sein. Sie prüfen die eingereichten Unterlagen, stimmen sich bei Bedarf im Team ab und führen den Antrag weiter. Abschließend treffen Sie die fachliche Entscheidung und geben die Police frei.

Konkret heißt das:

- Sie beraten Interessenten telefonisch, die bereits Interesse gezeigt und einer Kontaktaufnahme zugestimmt haben – mit klarem Fokus auf die Wohngebäudeversicherung und, wenn es zum Anliegen passt, auch zu weiteren Versicherungsfragen.
- Sie erkennen den individuellen Bedarf und passen bestehende Angebote im vorgesehenen Rahmen an.
- Sie klären fehlende Angaben und Unterlagen und begleiten den gesamten Antragsprozess.
- Sie stimmen sich im Team und mit internen Fachabteilungen ab, denken lösungsorientiert mit und bringen eigene Vorschläge ein.



- Sie führen den Vorgang eigenständig fort, treffen die abschließende fachliche Entscheidung und veranlassen die Freischaltung der Police.

Ihre Kunden sind überwiegend Privatkunden mit selbst genutzten oder vermieteten Wohneinheiten in ganz Deutschland.

Der Kontakt erfolgt telefonisch und per E-Mail. Persönliche Kundentermine, Außendienst und regelmäßige Dienstreisen gehören nicht zur Position. Nach Freischaltung der Police übernimmt ein anderer Bereich die laufende Vertragsbetreuung.

Was Sie mitbringen

Ob Sie heute bei einem Versicherer, einer Agentur, einem Makler, einem Maklerpool oder in einer Fachabteilung für Sachversicherungen arbeiten, ist zweitrangig. Entscheidend ist, welche Erfahrungen Sie dort gesammelt haben.

Sie haben mindestens die Sachkundeprüfung im Versicherungsbereich abgeschlossen, bringen Erfahrung im Sachbereich mit und haben regelmäßig Kunden beraten. Eine Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen oder eine vergleichbare Qualifikation passt ebenfalls sehr gut.

Kenntnisse in der Wohngebäudeversicherung sind hilfreich, aber kein Muss. Erfahrung mit anderen privaten Sachversicherungen ist eine gute Grundlage, wenn Sie sich künftig auf Wohngebäude spezialisieren möchten.

Auch Berufseinsteiger mit erster Erfahrung im Sachbereich und in der Kundenarbeit sind willkommen. Klassische Vertriebserfahrung ist nicht erforderlich.

Wichtig ist, dass Sie gern telefonieren, sicher und angenehm kommunizieren, fachliche Zusammenhänge verständlich erklären und strukturiert arbeiten. Auch im Homeoffice organisieren Sie sich gut, handeln eigenständig und denken bei Fragen möglichst schon in Lösungen.

Alles Weitere können Sie bei uns vertiefen. Entscheidend sind Lernbereitschaft und Interesse an fachlicher Entwicklung.

So starten Sie bei uns

Ihre Einarbeitung beginnt vor Ort in Hamburg. Gemeinsam mit den Kollegen aus den Fachabteilungen lernen Sie unsere Produkte, Abläufe und Entscheidungswege kennen.

Einen starren Zeitplan gibt es nicht. Wir nehmen uns die Zeit, die Sie brauchen, um Ihre Aufgaben fachlich sicher und selbstständig zu übernehmen.

Vergütung und Rahmenbedingungen

Die Stelle ist in Vollzeit mit 38 Stunden oder in Teilzeit ab 30 Stunden möglich. Sie erhalten 30 Tage Urlaub.

Ihr Festgehalt richtet sich nach Ihrer Qualifikation und Ihren bisherigen Erfahrungen. Besondere Kenntnisse in der Beratung von Versicherungskunden und im Sachbereich fließen in die Einstufung



ein.

In Vollzeit liegt das Jahresfestgehalt – abhängig von Ihren Kenntnissen und Erfahrungen – bei 48.000 bis 65.000 Euro brutto. Hinzu kommt ein jährlicher Bonus; die tarifliche Vergütung bildet die Grundlage.

Heiligabend und Silvester sind zusätzlich frei. Außerdem bieten wir vermögenswirksame Leistungen, Sonderurlaubstage und einen Zuschuss zur betrieblichen Altersversorgung.

Wir bezuschussen den EGYM Wellpass mit rund 42 Euro. Außerdem erhalten Sie Zuschüsse zum Deutschlandticket und zur Kantine. Hinzu kommen Corporate Benefits, ein Geburtstagsgutschein und ein vergünstigter mobiler Massageservice im Haus.

Im Hamburger Büro erwarten Sie höhenverstellbare Schreibtische, ergonomische Bürostühle, Bio-Obst und kalte Getränke.

Ein Unternehmen mit Zukunft

Seit 1891 konzentriert sich die GEV auf Versicherungen rund um Immobilien. Die Wohngebäudeversicherung ist unser Kerngeschäft.

Die neue Stelle entsteht durch unser Wachstum. Sie verstärken damit einen Bereich, der für die GEV seit vielen Jahren zentral ist und weiter an Bedeutung gewinnt.

Mit rund 145 Mitarbeitenden sind wir groß genug für spezialisierte Fachbereiche und zugleich überschaubar genug für direkte Abstimmungen.

Zusammenarbeit im Team

Die Zusammenarbeit im Team und mit anderen Fachabteilungen gehört zu Ihrem Alltag. Sie reichen Fragen nicht einfach weiter, sondern denken mit, bringen Ideen ein und entwickeln gemeinsam Lösungen.

Der Präsenztage im Hamburger Büro schafft Raum für Teamrunden, Projektbesprechungen und persönliche Abstimmungen.

Auch außerhalb des Arbeitsalltags kommen wir zusammen – etwa beim Sommerfest, bei der Weihnachtsfeier, an Thementagen oder einem Hamburger Firmenlauf.

Flexibles Arbeiten in Büro und Homeoffice

Unser Büro in der Großen Bäckerstraße liegt direkt am Hamburger Rathaus und ist mit öffentlichen Verkehrsmitteln sehr gut erreichbar. Eigene Mitarbeiterparkplätze gibt es nicht; überdachte Fahrradstellplätze stehen zur Verfügung.

Nach der Einarbeitung arbeiten Sie bis zu vier Tage pro Woche im Homeoffice. Ein Tag ist als gemeinsamer Präsenztage in Hamburg vorgesehen; selbstverständlich können Sie auch häufiger ins Büro kommen.



Sie müssen daher nicht direkt in Hamburg wohnen. Auch eine längere Anfahrt kann bei einem Präsenztage pro Woche gut funktionieren, zum Beispiel aus Kiel, Neumünster, Lübeck, Lüneburg, Buchholz und Schwerin.

Für Büro und Homeoffice erhalten Sie Laptop, Headset und drei Monitore. Regelmäßige Reisen und Außentermine gibt es nicht; gelegentliche Reisen zu passenden Veranstaltungen sind auf eigenen Wunsch möglich.

Ihre Entwicklungsmöglichkeiten

Welche Entwicklung zu Ihnen passt, richtet sich nach Ihren Stärken, Interessen und persönlichen Zielen.

Sie können Ihr Fachwissen in der Wohngebäudeversicherung vertiefen oder eine weiterführende Qualifikation anstreben. Beim Fachwirt übernehmen wir sämtliche Kosten einschließlich Literatur und Prüfungsgebühren. Auch ein berufsbegleitendes Studium kann gefördert werden.

Uns geht es nicht um einen starren Karriereplan, sondern um eine Entwicklung, die zu Ihnen und Ihrer Arbeit passt.

Erst einmal unverbindlich kennenlernen

Vielleicht finden Sie die Aufgabe interessant, sind aber noch nicht sicher, ob Sie wechseln möchten. Das müssen Sie vor einem ersten Gespräch auch nicht sein.

In einem vertraulichen Austausch erfahren Sie, wie die Arbeit tatsächlich aussieht, ob das Modell zu Ihrem Leben passt und ob wir fachlich wie menschlich zueinander passen.

Wenn Sie gern Versicherungskunden beraten und vor allem die Rahmenbedingungen verändern möchten, lohnt sich ein Gespräch.

Haben Sie Fragen?

Dann lassen Sie uns kurz sprechen.

Am schnellsten können wir auf Ihre Bewerbung reagieren, wenn Sie sich über unsere Karriereseite bewerben. Möchten Sie zunächst mehr über die Aufgabe erfahren, rufen Sie mich gern an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

Ich freue mich darauf, Sie kennenzulernen – ganz gleich, ob Sie schon konkret wechseln möchten oder zunächst prüfen wollen, ob die Position zu Ihnen passt.

Ihre
Henrike Kühn
Personalreferentin

**Grundeigentümer-Versicherung
Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit**

Große Bäckerstraße 7
20095 Hamburg



Rufen Sie mich jetzt an:

Telefon: [+49 40 37 663 111](tel:+494037663111)

Oder senden Sie Ihren Lebenslauf:

E-Mail: karriere@grundvers.de

FAQ: Häufige Fragen zur Stelle

Muss ich in dieser Position Kaltakquise machen?

Nein. Sie kontaktieren ausschließlich Interessenten, die bereits Interesse an der GEV gezeigt und einer Kontaktaufnahme zugestimmt haben.

Ist die Aufgabe eher Kundenberatung oder Sachbearbeitung?

Beides. Sie beraten telefonisch, klären offene Fragen und fehlende Unterlagen und führen den Vorgang bis zur Freischaltung der Police. Eigene Akquise gehört nicht dazu.

Brauche ich Erfahrung im Außendienst oder klassischen Vertrieb?

Nein. Entscheidend sind Erfahrungen in der Kundenberatung und/oder im Sachbereich, mindestens die absolvierte Sachkundeprüfung sowie eine sichere, angenehme und verständliche Kommunikation.

Muss ich bereits Wohngebäudeversicherungen beraten haben?

Nein. Erfahrung in der Wohngebäudeversicherung ist gern gesehen, aber nicht zwingend. Erfahrungen im Sachbereich sollten Sie mitbringen.

Kann die Stelle auch kurz nach Ausbildung oder Studium passen?

Ja, wenn Sie bereits erste Erfahrung im Sachbereich und in der Kundenarbeit gesammelt haben.

Wie oft kann ich im Homeoffice arbeiten?

Nach Ihrer Einarbeitung sind bis zu vier Tage Homeoffice pro Woche möglich. Ein Tag ist als Präsenztage im Hamburger Büro vorgesehen.

Kann ich auch außerhalb Hamburgs wohnen?

Ja. Durch den hohen Homeoffice-Anteil ist die Position auch für Pendler interessant, zum Beispiel aus Kiel, Neumünster, Lübeck, Lüneburg oder Buchholz.

Wie hoch ist das Gehalt?

In Vollzeit mit 38 Stunden liegt das Jahresfestgehalt – abhängig von Ihren Kenntnissen und Erfahrungen – bei 48.000 bis 65.000 Euro brutto. Hinzu kommt ein jährlicher Bonus.

Ist Teilzeit möglich?

Ja. Neben Vollzeit mit 38 Stunden ist Teilzeit ab 30 Stunden möglich.

Gibt es Außentermine oder Dienstreisen?

Regelmäßige Außentermine oder Dienstreisen gehören nicht zur Aufgabe. Gelegentliche Reisen, etwa zu Veranstaltungen eines Haus & Grund Landesverbandes, sind auf eigenen Wunsch möglich.



Wie lange dauert die Einarbeitung?

Eine feste Dauer gibt es nicht. Sie werden zunächst vor Ort in Hamburg eingearbeitet, bis Sie Ihre Aufgaben fachlich sicher und selbstständig übernehmen können.

Suchmaschinen-Info für Google und ChatGPT

Jobtitel: Kundenberater Wohngebäudeversicherung (m/w/d)

Unternehmen: Grundeigentümer-Versicherung, Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG)

Ort und Arbeitsmodell: Hamburg; bis zu vier Tage Homeoffice pro Woche und ein Präsenztage im Hamburger Büro; Vollzeit mit 38 Stunden oder Teilzeit ab 30 Stunden.

Kurzbeschreibung: Der Kundenberater berät Interessenten telefonisch zur Wohngebäudeversicherung, die bereits Interesse gezeigt und einer Kontaktaufnahme zugestimmt haben. Er begleitet den Antragsprozess, klärt offene Fragen und fehlende Unterlagen, stimmt sich im Team ab und gibt die Police nach abschließender fachlicher Prüfung frei. Kaltakquise sowie regelmäßige Außentermine oder Dienstreisen gehören nicht zur Aufgabe.

Passende Kandidaten: Versicherungsfachkräfte mit mindestens absolvierter Sachkundeprüfung sowie Erfahrungen in der Kundenberatung und/oder im Sachbereich. Mögliche berufliche Hintergründe sind Versicherer, Versicherungsagenturen, Makler, Maklerpools oder Fachabteilungen für Sachversicherungen im Innendienst. Erfahrung in der Wohngebäudeversicherung ist gern gesehen, aber nicht zwingend.

Wichtige Suchbegriffe: Kundenberater Versicherung Hamburg, Kundenberater Wohngebäudeversicherung, Versicherungskaufmann Hamburg, Versicherungsfachmann Hamburg, Sachversicherung Kundenberatung, Wohngebäudeversicherung Innendienst, Kundenberatung Versicherung Homeoffice Hamburg, Versicherung Innendienst Hamburg, Kundenberatung Versicherung ohne Kaltakquise, Versicherungsjob Homeoffice Hamburg.

Personen- und Funktionsbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verwendet der Text teilweise das generische Maskulinum.