Kundenberater für Versicherungen |mdw

Fühlen Sie sich in Ihrem aktuellen Job nicht mehr wohl? Dann habe ich vielleicht genau das Richtige für Sie.

Arbeiten Sie in der Finanzberatung, einem Versicherungsbüro (auch Backoffice), bei einem Versicherer (Innen- oder Außendienst) oder in der Versicherungs-Abteilung einer Bank?

Sind Sie mit Ihrem aktuellen Umfeld nicht mehr zufrieden?

Sind Sie Kundenberater für Versicherungen und Finanzen und treten in Ihrem jetzigen Betrieb auf der Stelle?

Papierkram ist nicht so Ihr Ding, aber Kundenberatung macht Ihnen Spaß? Und Sie haben in letzter Zeit an einen Jobwechsel gedacht?

Dann mache ich Ihnen jetzt ein Gesprächsangebot, das Sie nicht ablehnen können. Also, lesen Sie weiter…

Ich bin Brigitte Kucz, Geschäftsführerin der RSA INDIVIDUAL GmbH – und wir können genau Sie für unser Team brauchen.

Wir suchen in München in Festanstellung und Vollzeit oder Teilzeit (ab 30 Wochenstunden mit der Option Vollzeit) einen engagierten

Kundenberater für Versicherungen |mdw

Über uns

Die RSA INDIVIDUAL ist als Tochter des renommierten Bankhauses RSA ein Maklerhaus für maßgeschneiderte Versicherungskonzepte.

Wir sind ein Beratungshaus spezialisiert auf Vorsorge und Absicherung für private Mandanten sowie kleine und mittelgroße Unternehmen in München und ganz Bayern.

Als unabhängige Berater suchen wir stets die besten Optionen für unsere Mandanten und entwickeln individuelle Konzepte, die genau zu ihrem Leben und ihrem Geschäft passen.

Von der Angebotserstellung bis zur Schadensabwicklung bieten wir professionelle Beratung und erstklassigen Service.

Seit unserem Zusammenschluss mit dem Bankhaus RSA betreuen wir nicht nur unsere langjährigen Bestandskunden, sondern auch die neu hinzugekommenen Kunden der Bank.

Wir wachsen stetig und suchen daher Sie – ja, genau Sie – als weitere Versicherungsfachkraft in unserem Team.

Ihr Profil

Wir bieten eine langfristige Perspektive für jemanden, der oder die im Bereich Versicherungen zu Hause ist, gerne mit Privat- und Firmenkunden arbeitet und mit der derzeitigen beruflichen Situation unzufrieden ist.

Sei es ein Kundenberater, Sachbearbeiter oder Vertriebsunterstützer oder jemand aus einem Versicherungsbüro, einer Vertriebsabteilung, einer Bank (Versicherungsabteilung) oder von einem Großmakler, der lieber eigenständig arbeitet und eine verantwortungsvolle Aufgabe sucht.

Oder ein Einzelmakler aus der Region München, der raus aus dem Einzelunternehmen in ein Team mit Spezialisten wechseln möchte.

…und da kommen Sie ins Spiel.

Ihre Aufgaben und Ziele

Was erwartet Sie? Ganz einfach: Sie kümmern sich um Anfragen, Vertragsänderungen und Jahresgespräche rund um das Versicherungsportfolio unserer langjährigen Bestandskunden.

Sie helfen dabei, dass jeder Mandant jederzeit den passenden Versicherungsschutz genießt und passende Vorsorgekonzepte bekommt, genau zugeschnitten auf seinen Bedarf und seine Pläne für die Zukunft.

Unser 5-stufiges Beratungskonzept leitet sich ab aus über 30 Jahren Erfahrung und sehr individuellen Kunden in den unterschiedlichsten Lebenssituationen. Es gibt übrigens kein persönliches Umsatzziel.

Ihr Ziel ist die individuelle Beratung und Betreuung des Kunden. Dabei pflegen Sie unsere genossenschaftlichen Werte.

Neukundenakquise ist nicht Ihre Aufgabe. Sie haben allerdings bei jedem Kontakt den ganzen Kunden im Blick. Denn wir bekommen viele Anfragen und Empfehlungen aus dem Kundenbestand.

Aufgrund unserer Bekanntheit und unserer Nähe zur Bank bekommen wir außerdem ständig Anfragen aus München und Umgebung. Für Sie als Kundenberater ist das der perfekte Einstieg ins Gespräch mit bestehenden und neuen Mandanten.

Sie sind in der Region das Bindeglied zum Kunden und ein wichtiger Faktor für die Umsetzung unserer Philosophie der ganzheitlichen Kundenbetreuung.

Sind Sie kommunikativ und kommen schnell mit Menschen ins Gespräch? Und haben Sie Lust auf all die Details, die die Kundenberatung mit sich bringt? Dann sind Sie in unserem Team bestens aufgehoben.

Sie lösen Probleme, bevor diese groß werden, sind ehrgeizig und mit ganzer Leidenschaft Dienstleister. Die Kundenberatung steht dabei im Vordergrund.

Den digitalen Papierkram erledigt größtenteils unsere Technik für Sie. Und um die Bereiche Kfz-Versicherung, die Schadenabwicklung und die Angebots-Erstellung kümmert sich unser Innendienst-Team.

Neugierig?

Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten

Bringen Sie Erfahrung in der Versicherungsbranche mit? Super! Nehmen Sie Kontakt zu uns auf.

Sie haben zwei Möglichkeiten, mit uns zu arbeiten:

1. **Mit Berufserfahrung im Außendienst**

   Sie passen prima zu uns, wenn Sie bereits Erfahrungen mit Versicherungen mitbringen. Sei es als Kundenberater, Vermögensberater, Vertreter, Finanzberater oder Versicherungsmakler. Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie Erfahrungen mit Privat- oder Gewerbekunden haben oder mit Sach- oder Biometrie-Sparten.

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

   Das gilt auch dann, wenn Sie Einzelmakler sind und sich in Anbetracht der ständig neuen gesetzlichen Bestimmungen mehr (digitale) Unterstützung, einen großen und treuen Kundenstamm und ein Spezialisten-Team wünschen, das hinter Ihnen steht. Auf dieser Position wird Ihr Leben einfacher.

2. **Mit Berufserfahrung im Innendienst**

   Sie passen ebenfalls zu uns, wenn Sie in einer Fachabteilung mit Kundenkontakt oder in einem Backoffice arbeiten. Sie haben schon erste Erfahrung mit der Kundenberatung gesammelt und möchten in Zukunft weniger „Papierkram wälzen“ und lieber Kunden beraten. Wir schätzen Ihre Ideen und Ihren Tatendrang. Bei uns können Sie sich „austoben“.

   Wenn Sie bereit sind, sich einzuarbeiten und zu lernen, dann unterstützen wir Sie und bringen Ihnen alles bei, was Sie wissen und für die Aufgabe können müssen. Wenn Sie eine gute Auffassungsgabe haben, dann bringen wir die Geduld auf, Sie gründlich fortzubilden.

   Die Stelle ist für Versicherungsfachkräfte geeignet, die neugierig, lernwillig und teamfähig sind, sich eine ganz neue Aufgabe wünschen, Freude am Umgang mit Menschen haben und Ihr Berufsleben neu gestalten wollen.

   Wenn Sie sich in eine bestimmte Richtung entwickeln und auf Ihren Kenntnissen und Fähigkeiten aufbauen möchten, dann unterstützen wir Sie.

Denken Sie, das klingt nach Ihrem nächsten Job? Sie sind sich aber nicht hundertprozentig sicher?

Dann rufen Sie mich jetzt an und wir überlegen gemeinsam. Unser Gespräch ist völlig unverbindlich und natürlich vertraulich.

Telefon Brigitte Kucz:
+49 89 411 479 80

Klingt eine der beiden Möglichkeiten nach Ihnen?

Sind Sie dort, wo Sie jetzt sind, unzufrieden oder unterfordert? Haben Sie Ambitionen, erwarten mehr vom Leben und fühlen sich ausgebremst? Dann lassen Sie uns reden, man weiß ja nie…

Sie arbeiten gerne eigenständig und strukturiert, sind digital-affin, zielstrebig und kundenorientiert. Sie können sich selbst gut motivieren und organisieren. Auch im Home-Office.

Wenn Sie allerdings einen Chef brauchen, der Ihnen morgens sagt, was Sie zu tun haben, und Ihnen im Laufe des Tages mindestens einen Anpfiff gibt, dann sind Sie bei uns falsch.

Ihre Vergütung

Sie bekommen ein Festgehalt (13 Gehälter), das sich nach Ihren Erfahrungen und Ihrem Engagement richtet. Wenn Sie außergewöhnliche Kenntnisse und Fähigkeiten mitbringen, wirkt sich das sofort auf Ihren Verdienst aus.

Es gibt weder persönliche Zielvorgaben noch Verkaufsdruck. Am Jahresende gibt es für alle im Team einen Bonus, der sich am Team-Erfolg orientiert.

Außerdem bekommen Sie eine betriebliche Krankenversicherung und einen außerordentlichen Zuschuss zur betrieblichen Altersversorgung.

Interessiert?

Teamkultur und Arbeitsweise

Unser Ziel ist, dass Sie sich jeden Morgen auf Ihren Job freuen und Spaß bei der Arbeit haben.

Teamgeist schreiben wir groß. Wir haben kurze Entscheidungswege und pflegen das persönliche Miteinander auf Augenhöhe.

Wir arbeiten in einem hohen Maße digital. Deshalb werden Sie bei uns kaum Papier finden. Anstatt ellenlange Emails auszutauschen, telefonieren wir i.d.R. lieber. So lösen wir Probleme schnell und direkt. Natürlich nutzen wir auch Videokonferenzen.

Eine gründliche Einarbeitung, regelmäßige kostenfreie Schulungen und professioneller Support aus den Fachabteilungen bei unseren Partnern erleichtern Ihnen die Arbeit ebenso wie zügige interne Abläufe.

Gegenseitige Wertschätzung ist uns wichtig. Wir arbeiten freundschaftlich im Team, denn uns ist wichtig, dass jeder erfolgreich und zufrieden ist und sein Leben genießt. Mit Ihnen sind wir zwölf Leute im Team.

Wir veranstalten regelmäßig Team-Events, Schulungen und Coachings, die wir häufig mit einem gemeinsamen Essen abschließen.

Arbeitsplatz und Arbeitszeit

Sie arbeiten mit flexiblen Arbeitszeiten in unserem Büro in München, wahlweise mit einem Tag Home-Office in der Woche.

Öffentliche Verkehrsmittel und Parkplätze gibt’s vor der Tür.

Sie arbeiten mit modernen digitalen Arbeitsmitteln (voll ausgestattetes Surface-Notebook, Docking-Station, zwei Bildschirme, Headset) in einem modernen Büro.

Ihre zukünftige Arbeitsweise gleicht also der in einer Steuer- oder Anwaltskanzlei und ist mit einem örtlichen Versicherungsbüro um die Ecke nicht zu vergleichen.

Ich könnte noch lange weiterschreiben und tiefer in die Details gehen – allerdings möchte ich Ihnen das alles viel lieber persönlich näher bringen.

Was halten Sie davon? **Rufen Sie mich doch jetzt einfach an:**

Telefon Brigitte Kucz:
+49 89 411 479 80

Ihre berufliche Aussicht und Fortbildung

Sind Sie derzeit auf der Suche nach einer neuen beruflichen Heimat? Und schlägt Ihr Herz gerade höher? Dann werden Sie sich bei uns wohlfühlen.

Wichtig ist, dass Sie gerne mit Menschen arbeiten, ein Gefühl für Zahlen haben und Probleme schnell und einfach lösen wollen.

Sie müssen nicht den kompletten Markt für Versicherungen auswendig kennen oder ein Experte oder eine Expertin für eine bestimmte Sparte sein. Viel mehr schätzen wir Ihre gute Laune, Ihre positive Energie und dass Sie richtig Lust auf die Aufgabe haben.

Wir sind Partner der VEMA, einer Genossenschaft für Versicherungsmakler. Die hauseigene VEMA-Akademie ist das größte Weiterbildungsinstitut der deutschen Versicherungsbranche.

Wir fördern Ihre fachliche und persönliche Entwicklung. Denn wir möchten langfristig mit Ihnen arbeiten.

Ich selbst stehe als Mentorin stets an Ihrer Seite. Wenn Sie das möchten.

Nun liegt es an Ihnen, ob wir Sie auf Ihrem beruflichen Weg begleiten dürfen.

Bringen Sie erforderliche Fähigkeiten, Kenntnisse und die Lust mit, unsere Mandanten zu betreuen? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive mit Zukunft, volle Unterstützung und ein familiäres Arbeitsumfeld? Dann melden Sie sich bei mir.

Auch dann, wenn Ihr Lebenslauf nicht perfekt auf alle unsere Anforderungen passt. Es spielt keine Rolle, ob Sie ein Mann oder eine Frau sind, woher Sie kommen oder wie alt Sie sind.

Für uns zählen Ihre Erfahrung und Ihr Wille, unsere Mandanten in und um München kompetent zu betreuen. Helfen Sie uns, unsere Mandanten zufrieden zu machen, sodass diese uns treu bleiben und weiterempfehlen.

Haben Sie Fragen?

Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie es ist, mit uns zu arbeiten?

Haben Sie Lust, mal bei uns reinzuschnuppern, um ein besseres Gefühl dafür zu bekommen, wer wir sind und wie wir arbeiten? Ja?

Dann schreiben Sie mir oder rufen Sie mich an. Ich möchte Sie kennenlernen und behandle unser Gespräch selbstverständlich vertraulich.

Ihre
Brigitte Kucz
Geschäftsführerin

RSA INDIVIDUAL GmbH
Münchener Str. 4b
85599 Parsdorf

Rufen Sie mich jetzt an:
Telefon: +49 89 411 479 80

Oder senden Sie Ihren Lebenslauf:
E-Mail: bewerbung@rsa-individual.de

—

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