

Kundenberater für Sach-Versicherungen |mwd

Sind Sie eine erfahrene Sachversicherungs-Fachkraft, und wünschen sich ein spannendes Arbeits-Umfeld in einem erfolgreichen, schnell wachsenden Unternehmen mit besten Zukunftsaussichten?

Oder sind Sie ein auf Sachversicherungen spezialisierter Kundenberater bei einem Versicherer, Großmakler oder Assekuradeur und möchten eigentlich viel lieber eigenständig und digitalisiert arbeiten, ohne dass Ihnen ständig jemand reinredet?

Sind Sie gelangweilt vom Standard-Geschäft im Privatkundensegment und möchten eine ganz neue, spannende Zielgruppe kennenlernen?

Kennen Sie die verschiedenen Facetten der Sachversicherung und haben in den letzten Monaten über einen Wechsel nachgedacht?

Dann habe ich jetzt ein Stellenangebot für Sie, das Sie interessieren wird. Also, lesen Sie weiter...

Mein Name ist Thorsten M. Kuhr. Ich bin Geschäftsführer der Bernhard Assekuranzmakler GmbH.

Mit knapp 90 Mitarbeitern an fünf Standorten gehören wir zu den innovativsten und finanzstärksten Versicherungsmaklern in der Branche.

Da wir kontinuierlich weiterwachsen, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Festanstellung und in Voll- oder Teilzeit einen oder mehrere

Kundenberater für Sach-Versicherungen |mwd.

Der Dienstsitz ist idealerweise an einer unserer Niederlassungen in Sauerlach (bei München), in Bielefeld oder in Hamburg. Die Tätigkeit ist jedoch auch bundesweit aus dem Homeoffice möglich.

Als Versicherungsmakler konzentrieren wir uns seit 1950 auf zwei Zielgruppen.

1. Vereine und Verbände:

Die Bernhard Assekuranz ist der größte, freie Versicherungsmakler für Vereine & Verbände. Im Vereinsleben treffen Sie auf ein breites Spektrum an Aktivitäten, wie die Betreuung von Kindern, die Durchführung von Freizeitmaßnahmen, Vereinsfeste, Vereinsreisen und vieles mehr. Bei so vielen Tätigkeiten kann man Schäden nicht immer verhindern. Als ein marktführender Vereinsversicherer bieten wir gemeinnützigen Organisationen eine ganzheitliche Beratung und aktive Unterstützung rund um das Thema Versicherungen (inkl. Vor-Ort-Seminare).

Die Arbeit mit unseren Vereinskunden macht besonders viel Spaß. Nicht nur, weil es sehr angenehm ist mit Organisationen zusammenzuarbeiten, die keine Gewinnerzielungsabsicht verfolgen, sondern auch weil deren Mitarbeiter wahnsinnig nett und professionell sind. Es gibt uns ein gutes Gefühl, das Ehrenamt zu unterstützen und damit gute Zwecke wie Naturschutz, Bildung, Jugend, Sport etc. zu fördern.

2. Mittelständische Gewerbe- und Industrieunternehmen

Neben Vereinen und Verbänden ist der inhabergeführte Mittelstand unser Steckenpferd. Egal ob Versicherungen für Gewerbe, Handel, Verkehr & Logistik oder produzierende Industrie – wir sprechen die Sprache des Mittelstandes.

Wir bieten unseren Firmenkunden nicht nur ein optimales Versicherungspaket, welches alle Feinheiten der jeweiligen Branche berücksichtigt, sondern entwickeln auch maßgeschneiderte IT-Lösungen für die internen Versicherungsprozesse unserer Kunden.

Unser Ziel ist es, den Verwaltungsaufwand unserer Kunden zu verringern, damit diese sich voll und ganz den eigentlichen Geschäftstätigkeiten widmen können. Um diese IT-Lösungen anbieten zu können, beschäftigen wir eigene Programmierer und vergeben Stipendien an Wirtschafts-Informatiker.

So arbeiten wir

Eine Partnerschaft, die über den Standard hinausgeht – dieses Ziel verfolgen wir sowohl mit unseren Kunden als auch mit unseren Mitarbeitern. Wir möchten echte Mehrwerte bieten. Umfassende Sicherheit aus einer Hand, nur die wichtigsten Versicherungen und davon nur die nötigsten, das ist unsere Devise.

Versicherungsschutz soll kostengünstig, einfach in der Handhabung und effektiv sein. Wir verkaufen nicht über den Preis, sondern über die Leistung. Von der Deckungskonzeption bis zur Schadenbearbeitung bleiben alle Betreuungskomponenten inhouse. Das ist uns wichtig, denn nur so sind wir vom Wohl und Willen der Versicherungsgesellschaften unabhängig.

Mit unseren digitalen Tools als kostenfreie Benefits wollen wir den Alltag unserer Kunden vereinfachen und sie so gleichzeitig an uns binden. Insurtech sind wir schon seit 10 Jahren.

Wie sehr unsere Kunden unsere Services schätzen, belegen die mehr als 24.000 Mandate, die wir derzeit betreuen sowie die vielen positiven Kundenbewertungen auf Onlineportalen und diverse Auszeichnungen des Focus Magazins*.

Unsere Strategie

Unser Kurs ist auf Wachstum ausgerichtet: Unser Umsatz wächst seit den letzten 14 Jahren kontinuierlich zweistellig. Zusätzlich zu unserem organischen Wachstum akquirieren wir kleine und mittelgroße Gewerbemaklerhäuser, deren Inhaber sich in den Ruhestand verabschieden.

Hierfür haben wir zusammen mit der GGW Group GmbH eine digitale Plattform ins Leben gerufen. Über die digitale Plattform können wir Gewerbebestände und ganze Maklerhäuser hocheffizient managen.

Für manche Anliegen wird jedoch nach wie vor ein persönlicher Ansprechpartner benötigt – und hier kommen Sie ins Spiel! Um den akquirierten Kunden einen erstklassigen Service zu bieten, brauchen wir Ihre Fähigkeiten und Kompetenz.

Als Kundenberater sorgen Sie dafür, dass sich unsere Kunden gut aufgehoben fühlen, indem Sie ihre Anliegen kompetent und lösungsorientiert bearbeiten – von der Angebotseinholung bis zur Schadenabwicklung.

Sie arbeiten in einem großen und stetig wachsenden Kundenbestand. Kalt-Akquise ist nicht Ihre Aufgabe. Allerdings bringen Sie die Lust und Motivation mit, vertrauensvolle Kundenbeziehungen zu pflegen, die Anliegen und Fragen unserer Kunden und Versicherungsgesellschaften zu beantworten, die Kollegen aus dem Vertrieb proaktiv zu unterstützen und bei spannenden Projekten – wie dem Zukauf neuer Maklerhäuser – mitzuwirken.

Lästige und wiederkehrende Aufgaben werden von digitalen Tools erledigt oder unterstützt. So bleibt Zeit und Raum für die wirklich spannenden Aufgaben im Arbeitsalltag. Innovativen Ideen und Verbesserungen in den Workflows treten wir immer offen gegenüber, denn wir wollen uns stetig verbessern.

Wir bieten engagierten Versicherungsmenschen eine echte und langfristige Perspektive – mit Entwicklungsmöglichkeiten bis hin zum Partner. Durch unsere Aktivitäten im Bereich Merger & Akquisition haben Sie auch die Möglichkeit, über den Tellerrand zu blicken und Aufgaben außerhalb der klassischen Kundenbetreuung wahrzunehmen.

Sie erhalten eine unbefristete Festanstellung in Voll- oder Teilzeit, ein attraktives Gehalt plus Bonus, einen Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge und steuerfreie Sachbezüge. Im Büro oder im Home-Office arbeiten Sie mit einer modernen IT-Ausstattung. Flexible Arbeitszeiten, Fahrrad-Leasing und ausgelassene Firmen-Events sind weitere Punkte, die für uns als Arbeitgeber sprechen.

Digitalisierte Abläufe, eine gründliche Einarbeitung an einem unserer Standorte sowie regelmäßige Schulungen erleichtern Ihnen die Arbeit ebenso wie zügige interne Abläufe.

Sie haben die Möglichkeit, den Erfolg der Unternehmensgruppe aktiv mitzugestalten.

Da wir langfristig mit Ihnen arbeiten möchten, fördern wir auch Ihre fachliche und persönliche Entwicklung. Für uns ist es selbstverständlich, dass wir die Ausbildungskosten unserer Mitarbeiter übernehmen (z.B. für Fachwirt oder berufsbegleitendes Studium).

Sie passen prima zu uns, wenn Sie bereits Erfahrungen im Bereich Sachversicherungen mitbringen und sich für die Zielgruppen mittelständisches Gewerbe oder Vereine & Verbände begeistern können. Vielleicht sind Sie sogar selbst Mitglied in einem Verein oder üben ein Ehrenamt aus. Dies ist jedoch keine Voraussetzung für die Stelle.

Sie haben Spaß und Freude daran, immer vor neue Herausforderungen gestellt zu werden und die optimale Lösung für den Kunden zu finden. Sie treten überzeugend auf, arbeiten gerne eigenständig und verfügen über eine hohe Beratungskompetenz im Bereich Sachversicherungen.

Sie sind ein Kümmerer und versetzen sich in die Situation des Kunden. Sie bieten die passenden Lösungen zu den jeweiligen Bedürfnissen.

Sie sind mit Herz dabei. Und mit Spaß an der Arbeit. Und mit Qualität in der Kundenbetreuung.

Ich könnte noch lange weiterschreiben und tiefer in die Details gehen... allerdings möchte ich Ihnen das alles viel lieber am Telefon oder bei einer Tasse Kaffee erzählen. Was halten Sie davon? Rufen Sie doch einfach an.

Wichtig ist, dass Sie gerne mit Menschen arbeiten, lösungsorientiert handeln und komplizierte Dinge einfach erklären können.

Sie müssen nicht den kompletten Versicherungs-Markt auswendig kennen oder ein Vereins-/Gewerbe-Experte sein, sondern eine Persönlichkeit.

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

Bringen Sie erforderliche Fähigkeiten und die Lust mit, unsere Kunden zu beraten und zu betreuen? Wünschen Sie sich eine spannende, langfristige berufliche Perspektive, volle Unterstützung und ein familiäres Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien? Dann nehmen Sie Kontakt zu uns auf.

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 Erfahrungen und Ihr Wille, unsere Kunden kompetent zu betreuen.

Helfen Sie uns, unsere Kunden zufrieden zu machen.

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

Dann übergebe ich jetzt an meine Kollegin Franziska Ostertag. Sie kümmert sich um neue Mitarbeiter und ist Ihre erste Ansprechpartnerin.

Schreiben Sie Frau Ostertag oder rufen Sie sie an. Frau Ostertag möchte Sie kennen lernen und behandelt Ihr Gespräch vertraulich.

Ihr
Thorsten M. Kuhr
Geschäftsführer

Ihre Ansprechpartnerin:

Franziska Ostertag
BERNHARD Assekuranzmakler GmbH
Mühlweg 2b
82054 Sauerlach

Rufen Sie Frau Ostertag jetzt an:
Telefon: +49 8104 89 16 566

Oder schicken Sie Ihren Lebenslauf:
E-Mail: jobs@bernhard-assekuranz.com

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

*) Auszeichnungen des Focus Magazins (Auswahl)

- Top Arbeitgeber Mittelstand 2024 – FOCUS Business Magazin „Deutschlands beste Arbeitgeber“
- Digital Champion 2023 – FOCUS Money Magazin Deutschlandtest-Studie „Digital Champions 2023“