



„Bei mir gibt's keine Öffnungszeiten.
Bei mir gibt's nur: Wann haben Sie Zeit?“

meine-bank-heisst-sven.de

Mit einem flächendeckenden Standortnetz in 28 Regionen sind wir die Bank für alle Hamburger. Wir sind in der Nähe unserer Kunden, wenn sie uns brauchen – in unseren Filialen, digital und immer persönlich. Mehr als 1,5 Millionen Kunden vertrauen uns. Mit jährlich rund 5 Millionen Euro engagieren wir uns für die Menschen in der Region. Jeder von uns, ob im Vertrieb oder in der Zentrale, trägt mit seinem persönlichen Engagement zu unserem Erfolg bei.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt

einen Experten Versicherungsgeschäft (m/w)

Ihre Aufgaben.

- Sie verantworten die Produkte für private Sachversicherungen und Rechtsschutzversicherungen.
- Sie setzen Marktanforderungen und Zielgruppenanforderungen in Produkthanforderungen um. Sie analysieren und bewerten die Marktfähigkeit von Produkten hinsichtlich Leistung, Preis, Service und Erlös und führen den Produkteinkauf durch.
- Sie führen Vertragsverhandlungen, erstellen Entscheidungsvorlagen, schließen und pflegen Kooperationsverträge und betreuen Kooperationspartner.
- Sie unterstützen Berater bei bedarfsgerechter und abschlussorientierter Versicherungsberatung.
- Sie konzipieren Vertriebsmaßnahmen, führen diese durch und betreuen den Bestand.
- Sie bearbeiten eigenverantwortlich strategische Fragestellungen und übernehmen die Leitung von Projekten.
- Sie übernehmen Gremienarbeit und Projektarbeit in der Sparkassenfinanzgruppe.

Ihre Bewerbung.

Senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie des möglichen Eintrittstermins als PDF- bzw. Word-Datei an karriere@haspa.de.

Ihr Profil.

- Sie haben erfolgreich ein wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation (z. B. Fachwirt für Finanzberatung, Versicherungsbetriebswirt) abgeschlossen.
- Sie verfügen über fundierte Produktkenntnisse und Marktkenntnisse in den Bereichen private und gewerbliche Sachversicherungen, Rechtsschutzversicherungen und Krankenzusatzversicherungen, Einkommensabsicherung und Hinterbliebenenschutz.
- Sie können Erfolge im Versicherungsvertrieb nachweisen.
- Sie haben Erfahrung in strategischer und konzeptioneller Arbeit.
- Sie verfügen über praktische Erfahrung im Produktmanagement und Vertriebsmanagement.
- Sie zeigen hohe Leistungsbereitschaft und ausgeprägte Belastbarkeit in einem dynamischen Umfeld.
- Sie haben Spaß im Team zu arbeiten und können Menschen begeistern.
- Sie besitzen ein hohes Maß an Eigeninitiative.

Fragen zu der ausgeschriebenen Position beantworten Ihnen gerne Bernadette Kastner, Tel. 040 3579-3991, und Olaf Buchwald, Tel. 040 3579-3357. Weitere Informationen zur Haspa erhalten Sie unter www.haspa.de.