

# Stefan Maibaum

## Versicherungskaufmann (IHK)

stefan.maibaum@example.de

+49 89 5612 3478

München, Deutschland

linkedin.com/in/stefan-maibaum

## Profil

Versicherungskaufmann mit IHK-Abschluss (Note 1,9) und 4 Jahren Berufserfahrung bei Allianz SE und HUK-COBURG in München. Verantwortlich für einen Bestand von 720 Privatkundinnen und Privatkunden mit 1,8 Mio. € Bruttoprämie pro Jahr, Stornoquote stabil unter 1,4 %. Eingetragen im Vermittlerregister gemäß § 34d GewO.

## Berufserfahrung

### Kundenberater Privatkunden

HUK-COBURG - Kundendienstbüro München-Schwabing

München, Deutschland

08/2024 - heute

Eigenverantwortliche Betreuung eines Privatkundenbestands in einer Top-10-Direktversicherer-Filiale

- Verwaltung eines Bestands von 720 Kundinnen und Kunden mit 1,8 Mio. € Bruttojahresprämie, Stornoquote unter 1,4 %
- Akquise von 22 Neukunden pro Monat über Empfehlungsmarketing und Online-Anfragen, 64 % Abschlussquote
- Schadenregulierung von 28-32 KFZ- und Sachschäden pro Monat, durchschnittliche Bearbeitungsdauer 4,2 Tage
- Bearbeitung in Adcubum Sirius und SAP for Insurance, Datenqualität in der Region Bayern Süd auf Platz 3 von 18
- Vorbereitung auf den Geprüften Versicherungsfachwirt IHK, Prüfung 11/2026 geplant

### Versicherungskaufmann Sach/Haftpflicht

Allianz SE - Geschäftsstelle München-Sendling

München, Deutschland

08/2022 - 07/2024

Erste Position nach der Ausbildung in einer 14-köpfigen Geschäftsstelle

- Beratung und Vertragsabschluss für 18-22 Kundinnen und Kunden pro Woche im Sach- und Haftpflichtbereich
- Aufbau eines Kundenstamms von 420 Verträgen in 24 Monaten, 720.000 € Jahresprämie
- Quartalsweise Stornopräventionsanrufe an 60 Kündigungskandidaten, Rückhol-Quote 41 %
- Eintragung als gebundener Versicherungsvertreter im IHK-Vermittlerregister gemäß § 34d Abs. 4 GewO

## Fähigkeiten

Privatkundenberatung  
(Sach/Haftpflicht/Unfall)

Adcubum Sirius

SAP for Insurance

Schadenregulierung KFZ & Sach

Allianz Marketing-Portal

in:fact Pro CRM

VVG / GewO § 34d  
Beratungsprozesse

Cross-Selling & Bestandsausbau

## Zertifikate

Geprüfter  
Versicherungsfachmann  
IHK (§ 34d GewO)

, 09/2022

IHK-Abschluss  
Kaufmann für  
Versicherungen und  
Finanzanlagen (Note 1,9)

, 07/2022

# Ausbildung

---

## Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzanlagen (IHK)

Berufsschule für Versicherungswesen München & Allianz SE

München, Deutschland

09/2019 - 07/2022

Versicherungen und Finanzanlagen, GPA: 1,9

# Projekte

---

## Cross-Selling-Initiative Hausrat & Glas

, 01/2025 - 06/2025

Systematische Telefonkampagne für 320 Bestandskunden mit Wohngebäude-Police ohne Hausratversicherung, 78 Neuabschlüsse, 96.000 € Jahresprämie

# Stärken

---

## Vertrauensaufbau im Erstgespräch

Erziele Abschlussquote von 38 % im Erstgespräch durch strukturierte Bedarfsanalyse vor Produktempfehlung

## Stressresistenz im Schadenfall

Begleite Kundinnen und Kunden auch bei Großschäden (über 30.000 €) ruhig durch den Regulierungsprozess

## Verbindliche Nachfassarbeit

Pflege 720er-Bestand mit Wiedervorlagen, Termintreue bei Renewals liegt bei 98 %

Allianz Akademie -  
Beratungstraining  
Privatkunden Modul 2

, 02/2024

# Sprachen

---

Deutsch, Muttersprache

Englisch, B2