

# VersicherungsvermittlerIn

## BERUFSBESCHREIBUNG

VersicherungsvermittlerInnen beraten über Versicherungsleistungen und Versicherungsprodukte aller Art. Sie arbeiten ausschließlich selbstständig und vermitteln und verwalten Verträge (Lebens-, Kranken- und Unfallversicherung, Haushaltsversicherung usw.) und beraten ihre Unternehmens- und PrivatkundInnen. VersicherungsvermittlerInnen sind entweder als **VersicherungsmaklerInnen** oder als **VersicherungsagentInnen** tätig. Als MaklerInnen handeln sie im Auftrag von VersicherungsnehmerInnen und vermitteln für diese Verträge von unterschiedlichen Versicherungsgesellschaften, während sie als AgentInnen im Auftrag einer Versicherungsgesellschaft tätig sind und für diese KundInnen gewinnen und betreuen.

VersicherungsvermittlerInnen werben KundInnen, prüfen deren Bedarf und berechnen die günstigsten Modelle. Dabei steht die Beratung über die optimale Versicherungsleistung im Mittelpunkt. Manchmal sind sie auf bestimmte Versicherungsarten (z. B. Personenversicherungen oder Sachversicherungen) spezialisiert. Sie arbeiten in eigenen Büroräumen (häufig auch von zu Hause aus), oft aber auch direkt bei ihren KundInnen vor Ort. Sie sind sehr viel unterwegs, haben relativ unregelmäßige Arbeitszeiten und stehen in ständigem Kontakt mit ihren Kundinnen und Kunden.

## Ausbildung

Für die Tätigkeit als VersicherungsvermittlerIn ist keine bestimmte Ausbildung vorgeschrieben. Sie sind häufig QuereinsteigerInnen aus anderen Berufen. Eine Ausbildung im Lehrberuf Versicherungskaufmann/-frau bildet eine gute Grundlage für die Tätigkeit als VersicherungsvermittlerIn. Auch der Abschluss einer kaufmännischen Schule (z. B. Handelsakademie, Handelsschule) kann eine gute Basis für diesen Beruf sein.

## Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- KundInnen über Versicherungsleistungen aller Art beraten und Versicherungen vermitteln und verkaufen
- Versicherungsverträge für KundInnen vermitteln und verwalten
- über aktuelle Versicherungsangebote oder Änderungen bei bestehenden Verträgen informieren und beraten
- Angebote vergleichen und NeukundInnen für Vertragsabschlüsse werben
- bestehende KundInnenbeziehungen betreuen
- KundInnen über verschiedene Versicherungsmöglichkeiten aufklären, Versicherungskonzepte erstellen, auf Vorteile von Versicherungspaketen gegenüber anderen hinweisen (z. B. in Bezug auf steuerliche Begünstigungen)
- Prämienhöhen berechnen
- Versicherungsformulare mit den notwendigen Daten ausfüllen, Antragsformulare an die Versicherungen weiterleiten
- KundInnen über Wertsicherung und Versicherungserneuerungen während der Versicherungslaufzeit informieren
- KundInnen bei Schadensfällen beraten und beim Einfordern von Schadensvergütungen unterstützen
- anfallenden Schriftverkehr erledigen

## Anforderungen

- Datensicherheit und Datenschutz
- gute Deutschkenntnisse
- gute rhetorische Fähigkeit
- kaufmännisches Verständnis
- Präsentationsfähigkeit
- Zahlenverständnis und Rechnen
- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungs-fähigkeit
- Kommunikationsfähigkeit
- Konfliktfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kundinnen- / Kundenorientierung
- Verhandlungsgeschick
- Verkaufstalent
- Aufmerksamkeit
- Belastbarkeit / Resilienz
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungs-fähigkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Rechtsbewusstsein
- Selbstorganisation
- Verschwiegenheit / Diskretion
- Zielstrebigkeit
- gepflegtes Erscheinungsbild
- Mobilität (wechselnde Arbeitsorte)
- Organisationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit
- systematische Arbeitsweise
- unternehmerisches Denken