Versicherungsvermittler*in

BERUFSBESCHREIBUNG

Versicherungsvermittler*innen beraten Kund*innen 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 Privatkund*innen. Versicherungsvermittler*innen handeln entweder als **Versicherungsmakler*innen** im Auftrag von Versicherungsnehmer*innen und vermitteln für diese Verträge von unterschiedlichen Versicherungsgesellschaften oder als **Versicherungsagent*innen** im Auftrag einer Versicherungsgesellschaft und gewinnen und betreuen für diese Kund*innen.

Versicherungsvermittler*innen werben Kund*innen, 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 Kund*innen vor Ort. Sie sind sehr viel unterwegs, haben relativ unregelmäßige Arbeitszeiten und stehen in ständigem Kontakt mit ihren Kund*innen.

Ausbildung

Für die Tätigkeit als Versicherungsvermittler*in ist keine bestimmte Ausbildung vorgeschrieben. Eine gute Grundlage bilden beispielsweise die Lehrausbildung für Versicherungskaufleute oder der Abschluss einer kaufmännischen Schule (z. B. Handelsakademie, Handelsschule). Häufig wird der Beruf von Quereinsteiger*innen aus anderen Berufen ausgeübt.

Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- Kund*innen über Versicherungsleistungen aller Art beraten und Versicherungen vermitteln und verkaufen
- Versicherungsverträge für Kund*innen vermitteln und verwalten
- über aktuelle Versicherungsangebote oder Änderungen bei bestehenden Verträgen informieren und beraten
- Angebote vergleichen und Neukund*innen für Vertragsabschlüsse werben
- bestehende Kund*innenbeziehungen betreuen
- Kund*innen 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
- Kund*innen über Wertsicherung und Versicherungserneuerungen während der Versicherungslaufzeit informieren
- Kund*innen bei Schadensfällen beraten und beim Einfordern von Schadensvergütungen unterstützen
- anfallenden Schriftverkehr erledigen

Anforderungen

- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- gute Deutschkenntnisse
- gute rhetorische Fähigkeit
- kaufmännisches Verständnis
- Präsentationsfähigkeit
- Zahlenverständnis und Rechnen

- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungsfähigkeit
- Kommunikationsfähigkeit
- Konfliktfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kund*innenorientierung
- Verhandlungsgeschick
- Verkaufstalent

- Aufmerksamkeit
- Belastbarkeit / Resilienz
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungsfähigkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Rechtsbewusstsein
- Selbstorganisation
- Verschwiegenheit / Diskretion
- Zielstrebigkeit

- gepflegtes Erscheinungsbild
- Mobilität (wechselnde Arbeitsorte)

- Organisationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit
- systematische Arbeitsweise
- unternehmerisches Denken

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft