

Versicherungsberater*in

Weitere Informationen und Ausbildungsbetriebe unter <https://www.berufeerleben.at/berufe/1195>

Berufsbeschreibung

Versicherungsberater*innen arbeiten als Angestellte bei Versicherungen und informieren und beraten ihre Kundinnen und Kunden über Versicherungsprodukte wie Unfall-, Lebens- Haushaltsversicherungen. Sie versuchen für ihre Kund*innen optimale und maßgeschneiderte Lösungen zu finden. Sie berechnen Versicherungsraten und -prämien und schließen mit ihren Kund*innen Verträge ab. Im Schadensfall sind sie Ansprechperson für ihre Kund*innen: sie nehmen die Schadensfälle auf, verfassen Berichte und veranlassen Auszahlungen zur Abdeckung der Schäden.

Versicherungsberater*innen arbeiten eigenständig sowie im Team mit Berufskolleg*innen und Mitarbeiter*innen der verschiedenen Abteilungen sowie bei ihren Kund*innen vor Ort.

Anforderungen

Körperliche Anforderungen:

- gute Stimme
- Fachkompetenz:
- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- gute Beobachtungsgabe
- gute Deutschkenntnisse
- gute rhetorische Fähigkeit
- kaufmännisches Verständnis
- Repräsentationsvermögen
- Zahlenverständnis und Rechnen

Sozialkompetenz:

- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungsfähigkeit
- Einfühlungsvermögen
- Hilfsbereitschaft
- Kommunikationsfähigkeit
- Konfliktfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kund*innenorientierung
- Verkaufstalent

Selbstkompetenz:

- Aufmerksamkeit
- Belastbarkeit / Resilienz
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Rechtsbewusstsein
- Selbstorganisation
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein
- Zielstrebigkeit

Weitere Anforderungen:

- gepflegtes Erscheinungsbild
- Mobilität (wechselnde Arbeitsorte)

Methodenkompetenz:

- Informationsrecherche und Wissensmanagement
- Organisationsfähigkeit
- Problemlösungsfähigkeit
- Prozessverständnis
- systematische Arbeitsweise

Tätigkeiten und Aufgaben

- Kundinnen und Kunden betreuen, informieren und beraten
- maßgeschneiderte Versicherungslösungen und Versicherungsangebote erstellen
- Versicherungsprodukte und Vorsorgeprodukte verkaufen
- Raten, Renten und Prämien berechnen
- anfallenden Telefon- und Schriftverkehr erledigen
- Kunden*innenbeziehungen ausbauen, entwickeln und pflegen
- Neukund*innen akquirieren
- im Außendienst Termine mit Kund*innen vor Ort wahrnehmen
- Kund*innen bei Schadensfällen beraten, Schadensfälle aufnehmen und Berichte erstellen
- Auszahlungen zur Abdeckung der Schadensfälle veranlassen
- Datenbanken, Dokumente, Betriebsbücher und Journale führen