

## VersicherungsberaterIn

Im BIS anzeigen



### Haupttätigkeiten

VersicherungsberaterInnen informieren ihre KundInnen über die Möglichkeiten des Versicherungsschutzes und der Vorsorge und verkaufen ihnen diverse Versicherungsprodukte, z.B. Lebensversicherungen, private Pensionsversicherungen, Kranken- und Unfallversicherungen, Haushaltsversicherungen, Kraftfahrzeugversicherungen. Sie entwickeln Vorsorge- und Anlagekonzepte nach den individuellen Bedürfnissen ihrer KundInnen. Neben der Beratungs- und Verkaufstätigkeit zählen die Gewinnung von NeukundInnen sowie die Pflege der bestehenden KundInnenbeziehungen zu ihren Aufgabenbereichen. Der Berufseinstieg erfolgt durch Training-on-the-Job.

### Einkommen

VersicherungsberaterInnen verdienen ab 2.230 bis 3.250 Euro brutto pro Monat.


Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen:

- Beruf mit betrieblicher Ausbildung: 2.230 bis 3.060 Euro brutto
- Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung: 2.230 bis 3.060 Euro brutto
- Beruf mit Lehrausbildung: 2.230 bis 2.900 Euro brutto
- Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.230 bis 2.900 Euro brutto
- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.230 bis 3.250 Euro brutto

### Beschäftigungsmöglichkeiten

VersicherungsberaterInnen werden vor allem im Außendienst bei Versicherungsunternehmen, Versicherungsvereinen und Versicherungsagenturen aber auch bei Banken sowie bei Vermögensberatungsfirmen beschäftigt (angestellt als VersicherungsberaterIn oder als selbständigeR VersicherungsmaklerIn). Die Vergütung erfolgt größtenteils auf Provisionsbasis.

### Aktuelle Stellenangebote

.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): **196**  zum AMS-eJob-Room

### In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen

- Angebotserstellung
- Anlageberatung
- Außendienst
- Beratungskompetenz
- Erstellung von Versicherungsangeboten
- Finanzierungsberatung
- Neukundenakquisition
- Pflege von Kundenbeziehungen
- Risikoanalyse
- Technische Schadensanalyse
- Verkaufskennntnisse
- Versicherungskennntnisse

### Weitere berufliche Kompetenzen

#### Berufliche Basiskompetenzen

- Finanzierungsberatung
- Verkaufskennntnisse
- Versicherungskennntnisse

### **Fachliche berufliche Kompetenzen**

- Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse
  - Finanzierungsberatung
- Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse
  - Branchenspezifische Unternehmenssoftware (z. B. Unternehmenssoftware Finanzdienstleistungen und Versicherungen)
- Betriebswirtschaftskenntnisse
- EDV-Anwendungskenntnisse
  - Bedienung von betriebsinterner Software
  - Datenpflege (z. B. Stammdatenpflege)
  - Bürosoftware-Anwendungskenntnisse (z. B. Excel-Anwendungskenntnisse, MS Office-Anwendungskenntnisse)
- Kenntnis berufsspezifischer Rechtsgrundlagen
  - Berufsspezifisches Recht (z. B. Grundlagen des Steuerrechts)
- Kundenbetreuungskenntnisse
  - Beratungskompetenz (z. B. Fachberatung, Kundenberatung)
  - Beschwerdemanagement
- Projektmanagement-Kenntnisse
  - Vertragsmanagement
- Rechtskenntnisse
  - Finanzrecht (z. B. Versicherungsrecht)
- Versicherungskenntnisse
  - Versicherungsberatung
  - Versicherungsprodukte
  - Sachbearbeitung im Bereich Versicherung (z. B. Erstellung von Versicherungsangeboten)
- Vertriebskenntnisse
  - Neukundenakquisition

### **Überfachliche berufliche Kompetenzen**

- Diskretion
- Gutes Auftreten
- Kommunikationsstärke
- Kontaktfreude
- Lernbereitschaft
  - Bereitschaft zur Ausbildung
- Reisebereitschaft
- Selbstständige Arbeitsweise
  - Eigeninitiative
- Serviceorientierung
- Zahlenverständnis

## Digitale Kompetenzen nach DigComp

1 Grundlegend		2 Selbstständig		3 Fortgeschritten		4 Hoch spezialisiert	
<b>Beschreibung:</b> VersicherungsberaterInnen müssen den Umgang mit berufsspezifischen Softwarelösungen und digitalen Anwendungen sicher und eigenständig beherrschen. Sie sind in der Lage, selbstständig digitale Inhalte zu erstellen und zu bearbeiten sowie Fehler zu beheben. Auch können sie digitale Anwendungen für die Kommunikation mit Kundinnen und Kunden, die Zusammenarbeit im Betrieb und die Dokumentation routiniert verwenden. Außerdem kennen sie die betrieblichen Datensicherheitsvorschriften und halten diese ein.							

## Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen

Kompetenzbereich	Kompetenzstufe(n) von ... bis ...								Beschreibung
0 - Grundlagen, Zugang und digitales Verständnis	1	2	3	4	5	6	7	8	VersicherungsberaterInnen müssen sowohl allgemeine wie auch berufsspezifische digitale Anwendungen und Geräte (z. B. Datenbanken, betriebliche Software, Digitales Dokumentenmanagement) selbstständig und sicher anwenden können sowie auch komplexe und unvorhergesehene Aufgaben flexibel lösen können.
1 - Umgang mit Informationen und Daten	1	2	3	4	5	6	7	8	VersicherungsberaterInnen müssen selbstständig Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und bewerten können, aus den gewonnenen Daten Konzepte und Empfehlungen ableiten und in ihrer Arbeit umsetzen.
2 - Kommunikation, Interaktion und Zusammenarbeit	1	2	3	4	5	6	7	8	VersicherungsberaterInnen müssen verschiedene digitale Anwendungen und Geräte zur Kommunikation und Zusammenarbeit mit KollegInnen, Kundinnen und Kunden und PartnerInnen unabhängig und sicher anwenden können.
3 - Kreation, Produktion und Publikation	1	2	3	4	5	6	7	8	VersicherungsberaterInnen müssen auch komplexe digitale Inhalte, Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Tools einpflegen können.
4 - Sicherheit und nachhaltige Ressourcennutzung	1	2	3	4	5	6	7	8	VersicherungsberaterInnen müssen die allgemeinen und betrieblichen Konzepte des Datenschutzes und der Datensicherheit verstehen und im Umgang mit hochsensiblen Daten auf fortgeschrittenem Niveau in ihre Tätigkeit anwenden können. Sie erkennen Bedrohungspotenziale und leiten geeignete Gegenmaßnahmen ein.
5 - Problemlösung, Innovation und Weiterlernen	1	2	3	4	5	6	7	8	VersicherungsberaterInnen müssen die Einsatzmöglichkeiten digitaler Tools und Lösungen für ihre Arbeit in den Grundzügen beurteilen können, Fehler und Probleme erkennen und diese auch unter Anleitung lösen. Sie erkennen selbstständig eigene digitale Kompetenzlücken und können diese beheben.

## Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung

### Typische Qualifikationsniveaus

- Beruf mit betrieblicher Ausbildung
- Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung
- Beruf mit Lehrausbildung
- Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung
- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung

## Ausbildung

### Betriebliche Ausbildung

- Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe

### Lehre **nQR<sup>W</sup>**

- Versicherungskaufmann/-frau

### BMS - Berufsbildende mittlere Schule **nQR<sup>W</sup>**

- Wirtschaftliche Berufe

### BHS - Berufsbildende höhere Schule **nQR<sup>V</sup>**

- Wirtschaftliche Berufe

## Weiterbildung

### Fachliche Weiterbildung Vertiefung

- Administrative Bürotätigkeiten
- Beschwerdemanagement
- Betriebswirtschaftslehre
- Gebietsmanagement
- Marketing
- Risk-Management
- Versicherungsprodukte
- Versicherungsrecht

### Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Befähigungsprüfung für das Gewerbe der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten **nQR<sup>V</sup>**
- BÖV-Zertifikat Versicherungsfachmann/-frau
- European Insurance Intermediary EII (eficert)

### Bereichsübergreifende Weiterbildung

- CRM-Systeme
- IT-Sicherheitslösungen
- Kundenbetreuung
- Qualitätsmanagement

### Weiterbildungsveranstalter

- Betriebsinterne Schulungen
- Bildungsakademie der Österreichischen Versicherungswirtschaft (BÖV) [↗](#)
- Österreichischer Versicherungsmaklerring [↗](#)
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- BHS - Kaufmännische Berufe
- BHS - Wirtschaftliche Berufe

## Deutschkenntnisse nach GERS

B2 Gute bis C1 Sehr gute Deutschkenntnisse

Sie müssen auch umfangreiche mündliche und schriftliche Arbeitsanweisungen verstehen und ausführen können. Sie beherrschen den Schriftverkehr, kommunizieren und telefonieren im Team und mit Kundinnen und Kunden und erledigen organisatorische Aufgaben schriftlich und am Telefon. Durch die intensive Kundinnen- und Kundenberatung sind in der Regel sehr gute Sprachkenntnisse erforderlich. In der Betreuung fremdsprachiger Kundinnen- und Kundengruppen werden von Versicherungen zunehmend auch BeraterInnen eingesetzt, die die jeweilige Fremdsprache als Muttersprache sprechen. Dabei werden mitunter auch geringere

Deutschkenntnisse vorausgesetzt.

## Weitere Berufsinfos

### Selbstständigkeit

Reglementiertes Gewerbe:

- Gewerblicher Vermögensberatung
- Versicherungsvermittlung (Versicherungsagent, Versicherungsmakler und Beratung in Versicherungsangelegenheiten)

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

### Arbeitsumfeld

- Außendienst
- Ständiger Kontakt mit Menschen

### Berufsspezialisierungen

VersicherungsanlageberaterIn

VersicherungsvertreterIn

Bauspar- und VersicherungsberaterIn

BeraterIn für Altersvorsorgeprodukte

BeraterIn für Lebensversicherungen

BeraterIn für Privatpensionen

BeraterIn für Rechtsschutzversicherungen

BeraterIn für Rentenversicherungen

BeraterIn Pflegevorsorge

KrankenkassenberaterIn

Lebensversicherungsfachmann/-frau in der Versicherungsberatung

PersonenversicherungsberaterIn

RentenberaterIn bei einer Versicherung

VersicherungsberaterIn für Vorsorgeprodukte

VorsorgefinanzierungsberaterIn

Außenbeamter/-beamtin bei einer Versicherung

AußendienstmitarbeiterIn bei einer Versicherung

BezirksvertreterIn bei einer Versicherung

VersicherungsmaklerbetreuerIn

AkquisiteurIn bei einer Versicherung

KundenbetreuerIn im Versicherungswesen

Life Checker (m/w)

SachverständigeR Versicherungswirtschaft

VersicherungsagentIn

VersicherungsmaklerIn

VersicherungsreferentIn

VersicherungssachverständigeR

VersicherungsverkäuferIn

### Verwandte Berufe

- Bankkaufmann/-frau

- Betriebsinterne oder arbeitsplatznahe Berufsausbildung
- Finanz- und AnlageberaterIn
- HandelsvertreterIn
- ImmobilienberaterIn
- Versicherungskaufmann/-frau
- WirtschaftstreuhandIn §

#### **Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen**




##### **Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit**

- **Bank-, Finanz- und Versicherungswesen**


#### **Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller)**

- 416101 Außenbeamt(er)in
- 416102 Bezirksvertreter/in
- 416103 Versicherungsaußenbeamt(er)in
- 416104 Versicherungsvertreter/in
- 416105 Versicherungsberater/in im Außendienst
- 781115 Versicherungsberater/in

#### **Informationen im Berufslexikon**

-  VersicherungsberaterIn (Schule)
-  VersicherungsmaklerIn (Kurz-/Spezialausbildung)
-  VersicherungsmaklerIn (Schule)

#### **Informationen im Ausbildungskompass**

-  VersicherungsberaterIn

Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.