

# Was ist eigentlich...

## ... der Unterschied zwischen angestellten Außendienst-Mitarbeitenden und selbstständigen Agenten?



Sie ist Anwältin, selbstständig und working mum. In der Video-Reihe »Helvetia FaktenCheck« gibt Therese Frank Antworten über interessante Fragen aus dem Bereich Versicherungsrecht, in ihrer Kolumne beantwortet sie Rechtsfragen.

### Angestellte Außendienst-Mitarbeitende

»Auf der sicheren Seite« Angestellt sein, bedeutet in erster Linie Planungssicherheit. Das Grundgehalt bekommen sie regelmäßig ausbezahlt, natürlich inkl. Urlaubsgeld und Weihnachtsrenumeration. Leistungsbezogene Prämien und Bonifikationen sind ebenso möglich.

»Teil eines Teams« Teamwork ist angesagt: Knifflige Anfragen oder Spezialfälle werden gemeinsam bearbeitet. Auch sind Angestellte in Krankheits- oder Krisenfällen besser geschützt.

»Umsorgt sein« Sie genießen vielfältige Benefits: Es gibt Essensgutscheine bzw. Essenszuschuss im joma, Aus- und Weiterbildungen werden organisiert und bezahlt, Gesundheitsvorsorge, Zusatzkrankenversicherung, gemeinsame Team-, Abteilungs- und Firmenevents, Gutscheine und Vergünstigungen, etc.

»Fokussiert bleiben. Rest erledigen wir« Angestellte Außendienstmitarbeitende legen ihr Hauptaugenmerk auf ihr Talent, nämlich den Vertrieb von Versicherungen. Der Arbeitsplatz selbst, die IT-Systeme, Büromaterial usw. bekommt man vom Arbeitgeber zur Verfügung gestellt.

»Klare Ziele verfolgen« Angestellte sind stets weisungsgebunden. Arbeitszeiten, Abstimmungen mit den Vorgesetzten und zu erfüllende Zielvorgaben gehören dazu.

### Selbstständige Agentinnen und Agenten

»Frei und selbstbestimmt« Es gibt kein monatliches Grundgehalt, dafür eine größere Bandbreite.

»Eigener Auftritt« Man muss sich zwar selbst darum kümmern, dafür ist Individualismus möglich: Büroräumlichkeiten und -ausstattung, ggf. Assistenten, IT etc. können nach den persönlichen Vorlieben gestaltet werden.

»Lebenslanges Lernen« Man hat sich um die Einhaltung sämtlicher – die Agenten betreffenden – gesetzlichen Verpflichtungen zu kümmern: z.B. Gewerbeordnung, Ständerregeln oder auch allgemein Impressumspflichten auf der Website. Insbesondere ist hier die Einhaltung der Fortbildungsverpflichtungen von 15 Stunden pro Jahr zu nennen, diese muss man selbst organisieren und auch finanzieren.

»Flexibel bleiben« Langeweile gibt es nicht, Routine kaum. Die Freude an neuen Herausforderungen und daran, viele Themen – auch abseits des Vertriebs – zu stemmen, zeichnen erfolgreiche Agenten aus. Sie sind neugierig, wendig und offen für Neues.

»Chef sein« Ein Agent kann seine Arbeitstage noch freier gestalten und trägt mehr Verantwortung.