

KMU – ein Lehrgang erleichtert den Zugang zu dieser profitablen Zielgruppe



Interview mit **Johannes Loinger**, Vorstand D.A.S. Österreichische Allgemeine Rechtsschutz-Versicherungs-AG und **Werner Panhauser**, Vorstand Helvetia Versicherungen AG

AssCompact: *Sie haben eine neue Initiative ins Leben gerufen, um Ihren externen Vermittlern für den Firmen-Rechtsschutz und die Gewerbeversicherung einen Lehrgang anzubieten; wie kam es dazu?*

Johannes Loinger: Im Wachstumsmarkt der Klein- und Mittelunternehmen wird immer entscheidender, wie kompetent und versiert ein Vermittler in der Lage ist, die richtige Information vom Kunden einzuholen, um ihm ein optimales Lösungskonzept zu erstellen. Im betrieblichen Rechtsschutz sind wir mit unserem Know-how als führender Rechtsschutz-Spezialist sicher ein guter Partner für effiziente Weiterbildung.

Werner Panhauser: Das Gewerbegeschäft ist höchst anspruchsvoll, von der Risikoanalyse bis zum maßgeschneiderten Deckungskonzept. Standarddeckungen müssen für jede Branche, ja für jeden einzelnen Betrieb, darauf „abgeklopft“ werden, ob sie im konkreten Einzelfall nicht einer Ergänzung bedürfen. Und die Kombination Gewerbeversicherung plus Firmen-Rechtsschutz in einem Lehrgang erscheint mir für Vermittler als besonders vorteilhaft.

AC: *Worauf wird in der Ausformung des geplanten Lehrgangs besonderes Augenmerk gelegt und wie werden Sie diesen organisieren?*

WP: Für die Durchführung der in dieser Form erstmalig stattfindenden Fortbildungsveranstaltung werden wir mit den Profis von der Vermittlerakademie zusammenarbeiten, die über Erfahrung und fachliches Know-how verfügen. In der Gestaltung wird der

Schwerpunkt auf der vertriebsnahen Vermittlung von Fachwissen liegen.

JL: Ja, und wenn ich zuvor von „kompetent und versiert“ als erfolgsentscheidende Eigenschaften gesprochen habe, dann sehr bewusst. Profunde Sach- und Produktkenntnis, kombiniert mit dem Training von Kommunikationstechniken sind die Schlüssel, und das soll in dem Gemeinschaftsprojekt den Teilnehmern bestmöglich vermittelt werden.

AC: *Vorbereitung und Durchführung eines hochkarätigen Fachlehrgangs kosten eine Menge Zeit und Geld. Warum machen D.A.S. und Helvetia das, was sind Ihre Ziele?*

JL: Wir wollen einen sinnvollen Beitrag zur Qualitätssteigerung in der Beratung und Absicherung von Klein- und Mittelbetrieben leisten. Das erscheint mir als richtiges Reagieren auf das steigende Anspruchs- und Qualitätsbewusstsein dieser wichtigen Klientel. Und Qualität gibt's nicht umsonst, dafür muss man eben etwas investieren.

WP: So sehe ich das auch. Und nicht nur das Was spielt hier eine Rolle, sondern auch das Wie. Die Art des Wissenstransfers, das Wechselspiel von Theorie und Praxis, von Fachwissen und Vertriebsorientierung, darauf legen wir großen Wert.

AC: *Wie wird der geplante Lehrgang ablaufen und wann soll er stattfinden?*

WP: Insgesamt werden wir vorerst zwei Lehrgänge zu je drei Modulen veranstalten. Der erste Lehrgang findet im Frühjahr 2011 in Wien statt und der zweite Lehrgang im Sommer 2011 in Salzburg. Im ersten Modul geht es um den Firmen-Rechtsschutz, im zweiten um die Gewerbeversicherung und den dritten Teil stellt die Prüfung zum zertifizierten KMU-Experten dar.

JL: Hochqualifizierte Referenten werden sowohl Fachwissen als auch Verkaufsmethodik vermitteln, E-Learning wird unterstützend eingesetzt. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, während der ganzen Dauer des Lehrgangs online Kontakt zu den Trainern herzustellen, z.B., wenn sie in einem Kundengespräch gerade vor einer schwierigen Frage stehen.

AC: *Meine Herren, danke für das Gespräch!* ■