

## INTERVIEW



JOHANNES LOINGER  
Vorstand D.A.S. Österreich

## Verändertes Rollenbild

**SN:** Haben sich die Anforderungen an Versicherungsvertreter geändert?

**Loinger:** Das Rollenbild hat sich stark verändert. Früher stand oft nur das „Gesicht“ im Vordergrund. Heute sind die Kunden mündiger geworden, sie informieren sich viel genauer und vergleichen. Die Produkte und Anforderungen werden komplexer; daher wird die vom Mitarbeiter erwartete Produktkenntnis höher.

**SN:** Werden die Mitarbeiter verstärkt geschult?

**Loinger:** Eine viel umfassendere und verbesserte Ausbildung liegt auf der Hand. Doch der Verkäufer muss auch als Unternehmer im Unternehmen denken können. Neue Kundenbindungsinstrumente stehen für den angestellten Vermittler verstärkt im Vordergrund.

Das Image des Jobs als Versicherungsberater hat sich wesentlich gebessert. Derzeit werden 3000 neue Berater gesucht.

BERNHARD SCHREGLMANN

**SALZBURG (SN).** Noch Mitte der achtziger Jahre hatte die Jobbeschreibung „Versicherungsberater“ teilweise ein getrübbtes Image. Da manche Versicherungsgesellschaften reihenweise junge Menschen „verheizten“, um rasch zu neuen Abschlüssen zu kommen, litt deren Ansehen in der Öffentlichkeit beträchtlich.

Seither hat sich in der Branche, beim Vertrieb und bei den Mitarbeitern Wesentliches verändert. „Österreich zählt zu den ganz wenigen europäischen Ländern, wo es einen angestellten Versicherungsverkauf gibt“, sagt Johannes Loinger, Vorstand der D.A.S. Versicherung; „Das hat hier eine entsprechende Tradition.“

In den vergangenen Jahren habe es in der Branche bedeutende Veränderungen gegeben, weil selbstständige Berater, Agenturen und Banken verstärkt aufgetreten seien. „Dabei wurden teilweise die angestellten Vermittler in den Hintergrund gedrängt“, sagt Loinger. Heute werde das Industrie-Geschäft zu 100 Pro-



Das Anforderungsprofil an Versicherungsberater hat sich stark geändert. Die Kunden sind immer besser informiert und erwarten qualitativ hochwertige Beratung.

zent über freie Makler abgewickelt, die auch im Bereich Gewerbe/KMU 50 Prozent des Neugeschäfts ausmachen. „Offenbar spielen unabhängige Makler in diesem Bereich eine größere Rolle als bei den Privaten“, analysiert der Experte.

Die Banken übernahmen laut Loinger im Bereich Lebensversicherungen, Pensions- und Vorsorgeprodukte eine ganz wichtige Rolle.

„Trotz dieses Trends ist aber der angestellte Vertrieb nach wie vor jener mit den höchsten Beständen und Prämienvolumina“, betont Loinger: „Deshalb wird jetzt dieser eigenständige Vertriebskanal wieder wichtiger.“

Laut Experten suchen die heimischen Versicherungen gerade 3000 zusätzliche Berater: „Derzeit gibt es rund 15.000 im angestellten Vertrieb. Die dann 18.000 sind

aber immer noch weniger als die 25.000 zu Ende der achtziger Jahre.“

Die Gründe für diese Aufstockung sind für den Versicherungsvorstand klar: „Der Einflusshebel auf den eigenen Vertrieb ist ein bisschen kurz geworden, daher die Joboffensive.“ Die Versicherungen wollen demnach wieder stärker und stabiler über die eigenen Angestellten wachsen. Nur so habe man ausreichend

Kontrolle über den wichtigen Faktor „Vertrieb“.

Die Anforderungen an die künftigen Mitarbeitern sieht Loinger nicht in erster Linie auf der fachlichen Ebene: „Es gibt vier Punkte, die wir erwarten: Der Bewerber muss fleißig sein, sowie Bereitschaft zum Lernen, sowie Erfolg und Selbstbewusstsein haben.“ Damit könne man Fuß fassen und letztlich auch gut verdienen.