



D.A.S. wird Zusammenarbeit mit den Versicherungsmaklern weiter intensivieren



Interview mit **Direktor Johannes Loinger**, Vorstand bei der D.A.S. Österreichische Allgemeine Rechtsschutz-Versicherung AG

AssCompact: Herr Direktor Loinger, kürzlich wurde Ihre neue Produktpalette präsentiert. Was waren die Beweggründe für die neue Linie?

Johannes Loinger: Unser Ziel ist, die Zusammenarbeit mit der Maklerschaft weiter zu intensivieren. Bei der Neugestaltung unseres derzeitigen Produktangebotes haben wir wieder eng mit Vertretern der Versicherungsmakler zusammengearbeitet. Dadurch haben wir wertvolle Hinweise gesammelt, die wir eins zu eins in die Produktgestaltung einfließen lassen konnten.

AC Nun zu ihren Produkten, wie ist Ihre neue Linie aufgebaut?

JL Wie bisher in Modulen. So können wir ein maßgeschneidertes Angebot für einzelne Lebensumstände anbieten. Man kann beispielsweise zum Basisrechtsschutz zusätzliche Deckungen im Verkehrsbereich, Vertrags-, Berufs-, Eigentum & Miet-, sowie Familien & Erbrecht kombinieren.

AC D.A.S. hat viele Kunden im Unternehmensbereich. Gibt es auch hier einen modulartigen Aufbau?

JL Ja, auch Unternehmer können neben unserem Grundpaket „Profi Rechtsschutz“, wahlweise Fuhrpark-Rechtsschutz für betrieblich genutzte Fahrzeuge, einen Standort-Rechtsschutz sowie Rechtsschutz für eigene und fremde Lieferungen und Leistungen abschließen.

AC Das derzeitige wirtschaftliche Umfeld ist für viele Unternehmen schwierig. Welche Leistungen fragen Unternehmen von der D.A.S. besonders nach?

JL Neben der Zunahme der rechtlichen Beratung sehen wir zur Zeit vor allem wachsenden Bedarf nach Inkasso-Rechtsschutz. Hier unterstützen wir Unternehmen bei der Geltendmachung ihrer Forderungen.

AC Welche Bedeutung hat für die D.A.S. der Maklervertrieb?

JL Der Vertrieb über die Versicherungsmakler ist für uns sehr wichtig. Derzeit lukrieren wir rund ein Drittel unseres Umsatzes aus diesem Vertriebssegment. Tendenz steigend. Wir spüren, dass die Versicherungsmakler dem Rechtsschutz viel mehr Aufmerksamkeit zuwenden, als dies noch vor ein paar Jahren der Fall war.

AC Der Versicherungsmakler ist unabhängig, wie sieht es eigentlich mit der D.A.S. aus?

JS (lacht) Ja, wir fühlen uns manchmal wie das galische Dorf. Spaß bei Seite. Wir sehen es als besonderes Asset, wirklich frei und unabhängig agieren zu können. Deshalb können wir uns auch ganz auf die Verfolgung der Interessen unserer Kunden konzentrieren, ohne auf Interessen anderer Rücksicht nehmen zu müssen.

AC Die D.A.S. hat es in Europa geschafft, eine beachtliche Größe zu erreichen? Welche Vorteile bringt das den Kunden?

JL Ich glaube, sehr viele. Denken Sie etwa an eine Familie, die mit ihrem Auto im Ausland einen Unfall hat und mit rechtlichen Problemen konfrontiert wird. Oder an einen Unternehmer, der sich nach der ordnungsgemäßen Lieferung seiner Waren mit Zahlungsschwierigkeiten seines Kunden auseinandersetzen muss.

Die größte europäische Rechtsschutz-Organisation“ steht allen unseren Kunden zur Verfügung.

AC Wir danken Ihnen sehr herzlich für das Interview! ■