

AssCompact, April 2010

## D.A.S. bietet umfassendes Rechtsschutzangebot mit Spielraum für Individualisierung



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

**AssCompact:** Die D.A.S. Rechtsschutzversicherung hat 2009 das Geschäftsvolumen im Maklervertrieb um 9,4% gesteigert. Worin sehen Sie die Gründe dafür?

**Direktor Johannes Loinger:** Um auf die besonderen Bedürfnisse von Versicherungsmaklern besser, unmittelbarer und individueller reagieren zu können, haben wir bereits 2008 österreichweit diesen Vertriebsweg von sonstigen Vermittlungsformen organisatorisch getrennt. Daneben haben wir 2009 auch im Geschäft mit Versicherungsmaklern davon profitiert, dass in wirtschaftlich instabilen Zeiten erfahrungsgemäß die Nachfrage nach Rechtsschutz und Rechtssicherheit spürbar ansteigt.

Unser aktuelles, umfassendes Angebot für Firmen und Private deckt ganz offensichtlich die Bedürfnisse von Maklern bzw. deren Kunden gut ab. Und es hat sich wieder gezeigt, dass die D.A.S. der Gesprächspartner für individuelle Deckungskonzepte, vor allem im Firmen-Rechtsschutzbereich, ist.

**AC** Wo sehen Sie die besonderen Stärken der D.A.S.?

**JL** Wir bieten ein umfassendes Rechtsschutzangebot für Unternehmer und Private mit Spielraum zur Individualisierung und haben die größte Erfahrung im Rechtsschutz. Wir haben mehr als 450 Partneranwälte in ganz Österreich. Auch unser dezentraler RechtsService (= juristische Schadensbearbeitung vor Ort) kommt

sehr gut bei unseren Kunden an. Die D.A.S. Österreich ist unabhängig und völlig frei von Interessenkollisionen und integriertes Mitglied der größten, europäischen Rechtsschutzorganisation.

**AC** Werden Sie zukünftig produktseitig eher das Privat- oder Firmengeschäft forcieren?

**JL** Wie schon bisher wollen wir auch in Zukunft für möglichst alle Zielgruppen ein aktuelles Angebot bereithalten und rechtliche, wirtschaftliche, sozialpolitische oder gesellschaftliche Veränderungen zeitnah in unser Angebot integrieren.

**AC** Wie stehen Sie generell dazu, wenn Vertriebspartner beispielsweise eine von der Regel abweichende Laufzeit, einen anderen Preis für ein Produkt oder eine spezielle Klausel (z. B. freies Anwaltswahlrecht) wünschen?

**JL** Viele Makler werden dies bestätigen können: Gemeinsam konnte bisher für nahezu jedes Problem eine Lösung oder auf fast jede Frage eines Kunden oder eines Vermittlers die entsprechende Antwort gefunden werden.

Für uns gelten so gut wie keine Dogmen; trotzdem dürfen kaufmännische Grundregeln nicht übersehen oder über Bord geworfen werden. Aber das gilt ja für Versicherer gleichermaßen wie für Versicherungsmakler als Unternehmer.