

# VersicherungsJournal.at

Karriere und Mitarbeiter vom 15.12.2010

## **D.A.S. und Helvetia starten Vermittler-Lehrgang**

**15.12.2010 – Die beiden Versicherungsunternehmen bieten selbstständigen Vermittlern einen neuen Fortbildungslehrgang an. Schwerpunkt sind Rechtsschutz- und Gewerbeversicherung mit Blick auf die Zielgruppe Klein- und Mittelunternehmen. Auf dem Plan stehen theoretisches Wissen, Produktkenntnis und Verkaufsmethodik.**

Die D.A.S. Österreichische Allgemeine Rechtsschutz-Versicherungs-AG und die Helvetia Versicherungen AG starten einen neuen Ausbildungslehrgang für Versicherungsvermittler. Als Schwerpunkte erhalten Versicherungsmakler neben Produktschulungen in den Bereichen Gewerbeversicherung und Firmenrechtsschutz praktische Informationen über Verkaufsmethodik. Die Ausbildung soll selbstständige Versicherungsvermittler unterstützen, von der Zielgruppe Unternehmer als Experten gesehen zu werden.

### **Loinger: 316.000 Firmen ohne eigenes Risikomanagement**

Während die Helvetia den Bereich der Gewerbeversicherung abdeckt, setzt die D.A.S. den Fokus auf den Firmen-Rechtsschutz. „Diese beiden Bereiche stellen das Rückgrat des Geschäfts mit Klein- und Mittelbetrieben dar“, sagt D.A.S.-Vorstandssprecher Dir. Johannes Loinger.

Partner ist die Vermittlerakademie. Vorerst sind zwei Lehrgänge mit zertifizierten Trainern und Versicherungsexperten geplant: einer im Frühjahr 2011 in Wien, der zweite im Sommer 2011 in Salzburg. Jeder Lehrgang wird in drei Teilen abgehalten. Im ersten Modul wird Firmen-Rechtsschutz vertiefend vermittelt, im zweiten Modul die Gewerbeversicherung. Die Prüfung zum „zertifizierten **KMU-Experten**“ erfolgt im dritten Modul.

Sowohl theoretisches Wissen und Produktkenntnis als auch Verkaufsmethodik sind Lehrgegenstand. Es werden praktische Tipps für den Vertrieb gegeben und dabei die Entscheidungsprozesse in KMU berücksichtigt. Während der Dauer des Lehrgangs können die Teilnehmer ihre Trainer konsultieren, etwa wenn sich bei Verkaufsgesprächen Fragen ergeben.

Absolventen dieser Akademie werden mit Handlungsanleitungen und Fertigkeiten ausgestattet, „die sich in hoher Kundentreue bezahlt machen“, sagt Loinger.

### **„Maßanzug“ für KMU**

D.A.S. und Helvetia sehen in den Klein- und Mittelunternehmen einen interessanten Wachstumsmarkt für Versicherungsvermittler. „Jede Branche hat besondere Bedürfnisse, jeder Betrieb ist als Einzelherausforderung zu betrachten. Mit Deckung ‚von der Stange‘ finden KMU nicht mehr das Auslangen“, erklärt Loinger. „Da Firmenkunden anspruchsvoll sind, kann man das passende Versicherungsprodukt mit einem Maßanzug vergleichen.“

In Österreich sind über 90 Prozent aller Betriebe KMU. Laut Loinger verfügen rund 316.000 Firmen über kein eigenes Risikomanagement. „Vielen Unternehmern ist nicht ausreichend bewusst, dass sie durch falsche oder fehlende Versicherung existenzielle Gefahren eingehen“, so Loinger weiter. „Berater, die als kompetente Partner des Unternehmens gesehen werden, können hier wichtige Aufklärungsarbeit liefern und Betriebe vor großem Schaden bewahren.“

Emanuel Lampert