

D.A.S. Österreich/ Helvetia Versicherung:

Bildungsoffensive

Die D.A.S. Österreich und die Helvetia Versicherung starten gemeinsam eine KMU Bildungsoffensive.

Als Rechtsschutzspezialist der über einen großen Kundenbestand im Firmenbereich verfügt und die Anforderungen und Probleme der KMUs kennt, will die D.A.S. mit der Helvetia Versicherung, die den Bereich der Gewerbeversicherung abdeckt, eine Weiterbildungsoffensive für Makler anbieten. „Diese beiden Bereiche stellen das Rückgrat des Geschäfts mit Klein- und Mittelbetrieben (KMU) dar“, infor-



Dir. Johannes Loinger,
Vorstandssprecher D.A.S. Österreich

miert Dir. Johannes Loinger, Vorstandssprecher der D.A.S. „In Österreich sind über 90 Prozent aller Betriebe KMU. Rund

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

„Jede Branche hat besondere Bedürf-

nisse, jeder Betrieb ist als Einzelherausforderung zu betrachten. Mit Deckung ‚von der Stange‘ finden KMU nicht mehr das

Auslangen“, erklärt Loinger die Herausforderungen, Betriebe richtig zu beraten. „Da Firmenkunden anspruchsvoll sind, kann man das passende Versicherungsprodukt mit einem Maßanzug vergleichen.“

Als Partner der beiden Versicherungsunternehmen wurde die Vermittlerakademie gewählt. Vorerst sind zwei Lehrgänge geplant, einer im Frühjahr 2011 in Wien und 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. Besonderer Wert wird darauf gelegt, dass sowohl Produktkenntnis als auch Verkaufsmethodik Lehrgegenstand sind. Die Prüfung zum zertifizierten KMU-Experten erfolgt im dritten Modul. Während der ganzen Dauer des Lehrgangs können die Teilnehmer ihre Trainer konsultieren, etwa wenn sich bei Verkaufsgesprächen herausfordernde Fragen ergeben.