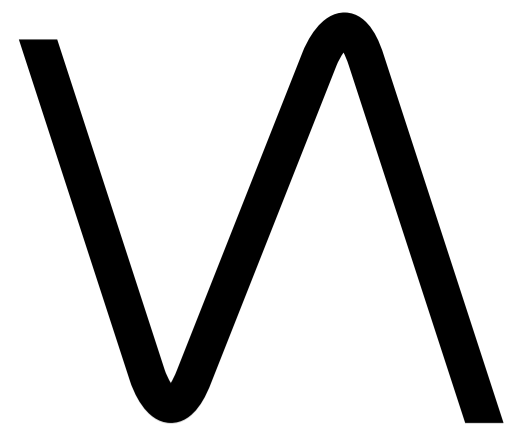


Mehr Wert

Die Zeitung für mehr als
1.300 Versicherungsagenturen



Die Versicherungsagentur
Echt. Sicher. Sein.
Steiermark



Persönlich, echt und interessant.

Nach der „Durststrecke Corona“ ist es nun endlich wieder möglich sich von Angesicht zu Angesicht zu treffen. Das ist in unserer Branche nicht nur in Hinblick auf gute Kundenbeziehungen, sondern auch für den Informationsaustausch unter Kollegen sehr wichtig. Der Kongress in der Seifenfabrik im Oktober bietet vertraute Gelegenheiten. Versäumen Sie sie nicht!



Liebe Leserin, lieber Leser,

Sommerzeit ist Urlaubszeit – das gilt nicht nur für unsere geschätzten Kunden, sondern auch für uns Versicherungsagenten. Und weil die vergangenen Monate für viele Kolleginnen und Kollegen sicherlich keine einfachen waren, freue ich mich umso mehr darüber allen „besonders schöne und erholsame Ferien“ wünschen zu dürfen. Genießen Sie, regenerieren Sie und holen Sie sich Inspiration für eine vielversprechende Zukunft. Sie alle haben sich die „Sommerfrische“ mehr als verdient!

Bei aller Sommerfreude und bei allem Zukunftsoptimismus dürfen wir allerdings nicht darauf vergessen, dass wir auch in Zukunft Pflichten unterliegen. Fortbildung im Rahmen der IDD ist eine der bedeutendsten. Bitte nehmen Sie sie ernst und – vor allem – nehmen Sie das vielfältige Fortbildungsangebot für unsere Branche wahr. Sei es nun am Wifi, durch das Landesgremium oder am Kongress im kommenden Herbst. Wissen ist Voraussetzung für Ihren und damit unseren Erfolg und außerdem gesetzlich verpflichtend!

In diesem Sinne wünsche ich ausgezeichnete Urlaubstage und freue mich auf ein Wiedersehen am Kongress in der Grazer Seifenfabrik,

Ihr

KommR Karlheinz Hödl
Obmann der Steirischen
Versicherungsagenturen

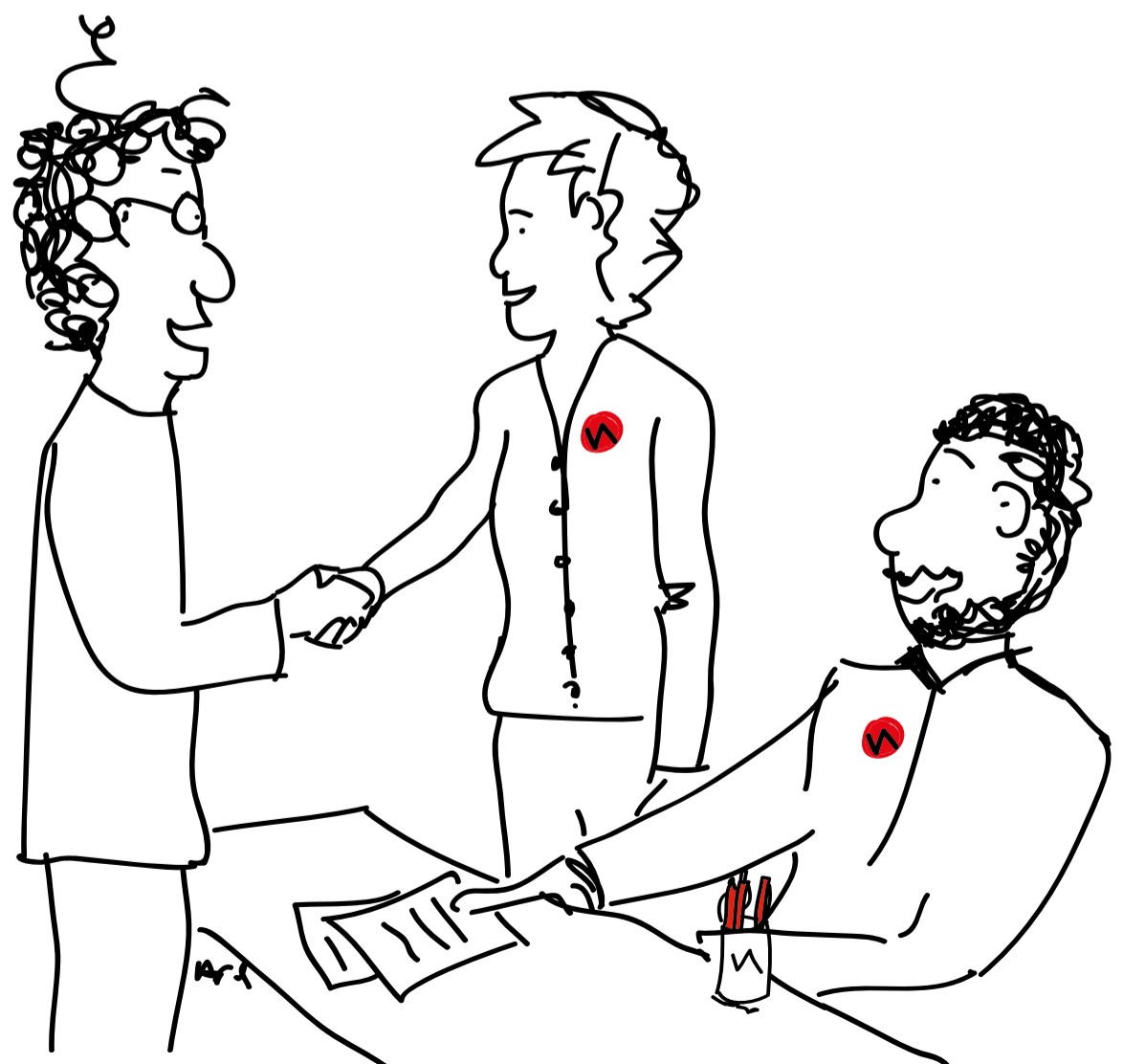
Nach vorne denken

Die steirischen Versicherungsagenten arbeiten beständig daran ihren Kunden mehr Qualität auf allen Ebenen zu bieten. In regelmäßig stattfindenden Strategieworkshops kristallisieren sich dabei immer wieder neue Ziele und die dahinführenden Wege heraus. Beim jüngsten Zusammentreffen dieser Art im vergangenen Juni, konzentrierte man sich auf die Organisationsziele für das laufende sowie für das kommende Jahr.

Hier ein kleiner Überblick über die formulierten Ziele:

- Die Newcomerförderung soll verbessert werden. Bis September 2021 soll dazu ein Leifaden für Versicherungsagenten, die ein Gewerbe anmelden möchten, erstellt werden.
- Ab sofort werden alle steirischen Prüflinge zur Befähigungsprüfung auf Facebook vorgestellt.
- Eine Kooperation mit der Berufsschule Feldbach wird evaluiert. Im Herbst 2021 soll es dazu konkrete Gespräche geben.
- Das Link-Management wird intensiviert. Genaue Anleitungen werden allen Agenturen per E-Mail zugesandt.
- Eine Kampagne zur Frauenförderung im Berufsstand wird eingeleitet. Im Laufe des kommenden Jahres wird diese ausgerollt.
- Ab 2022 werden alle bestehenden Triple-A-Agenturen evaluiert.
- Der Social Media-Auftritt wird weiter optimiert.
- Auf der Website werden unter dem Titel „IDD for Styria“ verstärkt Termine publiziert.

Diese Punkte befinden sich im Einklang mit der Philosophie und den deklarierten Schlüsselthemen der Steirischen Versicherungsagentur. Sie stellen weitere Schritte in Richtung „echte Versicherung sein“ dar und entsprechen dem Vorsatz: mehr Angebot, mehr Betreuung, mehr Kompetenz, mehr Leistung, mehr Service, mehr Sicherheit, mehr Qualität.



Aus Erfahrung gesprochen: Johann Haas über die Kundenbeziehung



Johann Haas
Gesellschafter
UNIQA
Generalagentur

Seit über 40 Jahren ist Johann Haas, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der gleichnamigen UNIQA Generalagentur in der Versicherungsbranche tätig. Und ganz wie im Falle der allermeisten anderen Kollegen waren auch seine Anfänge durch kleine Schritte geprägt.

Kleine, aber konsequente Schritte, die mit Mut, Zielstrebigkeit und Fleiß zu einem Unternehmen führten, in welchem heute an drei Standorten mehr als 30 Mitarbeiter beschäftigt sind. Ein langer Weg aus vielen Schritten, die Johann Haas neben beachtlichem wirtschaftlichen Erfolg vor allem eines bescherten: Erfahrung.

„Wer in unserer Branche erfolgreich sein will, der muss sich von Anfang an darüber im Klaren sein, dass wir in Wirklichkeit keine geregelten Arbeitszeiten haben“, erzählt Johann Haas. „Schadenfälle halten sich nicht an Geschäftszeiten und darum sollte man im Außendienst eigentlich allzeit bereit sein“, setzt er fort. Das bedeutet, dass, wie in so vielen anderen Bereichen des Arbeitslebens einfach nicht jeder für die Versicherungsbranche „gemacht ist“ – und diese Aussage ist in keinsten Weise wertend zu betrachten. „Manchen Menschen macht es nichts aus auch nach acht Uhr abends plötzlich noch einen dringenden Anruf entgegenzunehmen“, beschreibt er, sich selbst einschließend. „Aber auch das – also ob man tatsächlich aus dem richtigen Holz für unsere Branche geschnitzt ist oder nicht – kommt mit der Erfahrung.“

„Wenn man als Versicherungsagent tätig ist, wird einem relativ schnell klar, dass der direkte Kontakt zu den Menschen das absolute Um und Auf für den Erfolg ist“, meint Johann Haas. Mit den Leuten „reden, reden, reden“, sie am Laufenden halten und so oft es möglich ist aktiv auf sie zuzugehen schafft, laut ihm, nicht nur ein freundschaftliches Verhältnis zwischen Kunden und Agenten, sondern ist auch die Grundlage für den regen Informationsaustausch. „Ich kann als Versicherer ja nur dann agieren, wenn ich weiß, was der Kunde braucht oder



nicht braucht und von wem, wenn nicht vom Kunden selbst erfahr' ich das am besten?“ Immer erreichbar zu sein, sei zu diesem Zweck sehr wichtig. Seine Verträge permanent im Gedächtnis zu haben um auf jede Veränderung aktiv reagieren zu können ebenfalls.

„Am Anfang hat man nicht so viele Kunden, da fällt das Kundenkontaktmanagement noch nicht schwer“, fährt Johann Haas fort mit gutem Rat. „Aber mit der Zeit – wenn man erfolgreich ist – werden die Akten immer dicker und dann muss man systematisch vorgehen“, sagt er. Eine wöchentliche To-do-Liste, die man konsequent durcharbeitet wirke bei der Organisation vieler notwendiger Kundenkontakte Wunder. „Ich rate auch jedem Neueinsteiger in unserer Branche, sich von Anfang an selbst zu konditionieren, pünktlich und sorgfältig zu sein.“ Zwei weitere Wesenszüge, die dem Agenten im Endeffekt das Leben leichter machen und Kunden gegenüber Vertrauen schaffen.

Wer diese Ratschläge befolgt und wer sich tatsächlich auf seine Kunden voll und ganz einzulassen gewillt ist, dem ist in der Versicherungsbranche eine erfolgreiche Zukunft beschert, ist Johann Haas überzeugt. „Die Belohnung ist am Ende nicht nur der wirtschaftliche Erfolg, sondern das gute Gefühl für Menschen in schwierigen Zeiten eine Hilfe gewesen zu sein!“

Termine 2021



WIFI-SEMINARE

In Kooperation mit der Fachgruppe Versicherungsagenten, anrechenbare IDD-Stunden jeweils 7,5 Stunden für Modul 1

- **4.10.2021, 8 bis 17 Uhr**
Berufsethik & Beschwerdemanagement
Mag. Manuel Golda | Unternehmensberater & Mag. (FH) Thomas Pfummerl | Führungskräfte- und Verkaufstrainer
- **29.10.2021, 8 bis 17 Uhr**
Unternehmens- und Insolvenzrecht
Mag. Manuela Weinrauch | WKO Steiermark, Regionalstelle Südoststeiermark
- **9.11.2021, 8 bis 17 Uhr**
Richtig Kosten ermitteln und abdecken
Mag. Hans Ederer | Gesellschaft für Betriebsberatung und Betriebsorganisation KG
- **11.11.2021, 8 bis 17 Uhr**
Arbeitsrecht
MMag. Georg Königsberger | Rechtsservice der WKO Steiermark
- **18.11.2021, 8 bis 17 Uhr**
Handelsvertreterrecht
Dr. Anton Cuber | Rechtsanwalt
- **24.11.2021, 14 bis 22 Uhr**
Steuerrecht
Thomas Michelitsch, BA, MA | Finanzamt Graz-Stadt

Infos & Anmeldung: info@stmk.wifi.at
Normalpreis: € 350,- | **reduzierter Preis für Versicherungsagenten:** € 100,-

LANDESGREMIUM DER VERSICHERUNGSAGENTEN

Seminar von ao. Univ.-Prof. Dr. Eva Palten
Anrechenbare IDD-Stunden: 6 Stunden für Modul 1

- **12.10.2021, 9 bis 17 Uhr**
„Nicht erst aus Schaden klug werden!“

Seminar von Michael Roth, MBA
Anrechenbare IDD-Stunden: 7,5 Stunden für Modul 2

- **7.12.2021, 8 bis 17 Uhr**
„Ist die Lebensversicherung am Ende?“

Infos & Anmeldung: lena.ottenbacher@wkstmk.at
Für Mitglieder des Landesgremiums der Versicherungsagenten sind diese Seminare kostenlos.

Das Programm für den Kongress in der Seifenfabrik

Am 8. Oktober 2021 findet in der Grazer Seifenfabrik der Kongress der Steirischen Versicherungsagenturen statt.

Eröffnet vom Obmann der Steirischen Versicherungsagenturen Karlheinz Hödl umfasst die Veranstaltung ein reichhaltiges Programm. Im Zentrum steht selbstverständlich der Bildungsauftrag. So werden sich Vorträge von Bundesgremialobmann Horst Grandits, Thomas Michelitsch und Stephan Novotny eindringlich mit den Themenkreisen Rechte und Pflichten der Agentur, Steuerrecht und Datenschutz befassen. Im weiteren Verlauf der Veranstaltung werden Triple-A-Preisverleihungen, diverse Auszeichnungen sowie Firmenjubiläen gefeiert.

Zur Unterhaltung darf man sich auf Kabarettisten Clemens Maria Schreiner freuen. Auch für die gewohnte musikalische Umrahmung und das leibliche Wohl wird gesorgt. Nach der Veranstaltung können sich unter www.meine-weiterbildung.at registrierte Seminarteilnehmer ihr Zertifikat für die Weiterbildung (3 IDD-Stunden für Modul 1 anrechenbar) downloaden.

Schützt die Daten!

Eine Versicherungsagentur unterliegt einer Reihe von Pflichten. Die Grundlagen dafür sind entsprechend der Insurance Distribution Directive (IDD) in der Gewerbeordnung, den Landesregeln und im Lehrplan für Weiterbildung zu finden. Eine der zentralsten Pflichten in der täglichen Arbeit der Versicherungsagenturen ist die Einhaltung aller Vorgaben gemäß der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO).

„Was sind die Anwendungsbereiche der DSGVO?“, „Was genau sind eigentlich personenbezogene Daten?“ – Es sind grundlegende Fragen wie diese, die jeder Versicherungsagent zur ordnungsgemäßen Abwicklung seines Agenturgebahrens aus dem Effeff beantworten können sollte. Nun handelt es sich beim Thema „Datenschutz“ – wie in vielen anderen Bereichen der Versicherungsbranche – allerdings um sehr komplexe Angelegenheiten. Angelegenheiten, die außerdem permanenter Novellierung und Veränderung durch den Rechtsgeber unterworfen sind. Selbst für erfahrene Profis ist es darum oft nicht einfach immer auf dem neuesten Stand zu sein.



Der Leitfaden „Datenschutz“ auf den Seiten 60 und 61 des Buches „Erfolgsweg“ hilft dabei, Grundsätzliches schnell und unkompliziert zu erlernen oder wieder neu aufzufrischen. Es lohnt sich also für Kollegen jedes Semesters darin zu studieren und bei der DSGVO sattelfest zu werden. Auch alle anderen Themen, die im Buch Erfolgsweg beschrieben werden, geben Hilfestellung für den Arbeitsalltag in einer Versicherungsagentur.