



Mit Volldampf ins neue Jahr

Ein äußerst ereignisreiches Jahr neigt sich dem Ende zu. Trotz enormer Herausforderungen konnten wir Kurs halten und Raum gewinnen. Gerade im Aus- und Weiterbildungsbereich haben wir ungeahntes Potenzial gehoben. Umso mehr freuen wir uns darauf, in 2022 mit spannenden Produktinnovationen und populären Veranstaltungen durchzustarten.

Seit Jahren unterstützt die VAV die VertriebspartnerInnen mit Fachseminaren, Workshops und Schulungen. Mehr als 4.000 Personen haben heuer über 50 Weiterbildungs-Veranstaltungen besucht. Wurden diese im ersten Halbjahr fast ausschließlich in Form von Webinaren abgehalten, konnte letztlich doch ein Drittel in Präsenz stattfinden. Die aus der Not entstandenen Online-Schulungen haben mittlerweile einen fixen Platz in unserem Spektrum an Weiterbildungsmaßnahmen. Webinare haben sich rasch ganz besonders aufgrund ihrer niedrigen Zugangshürden als eigenständiges Format etabliert. Sie lassen sich standortübergreifend rasch organisieren, die Ortsunabhängigkeit und die geringe Vorlaufzeit ermöglichen insgesamt eine Verbesserung des Know-how-Transfers. Raum für Diskussionen, für Entwicklung neuer Ideen und informellen Austausch kann jedoch nur im Rahmen von Präsenzveranstaltungen in vollem Maß geschaffen werden. Nur im persönlichen Kontakt sind Expertengespräche in ihrem ganzen Potenzial durchführbar und erlebbar. Wir werden im kommenden Jahr beide Formate forcieren – je nach Thema, Zielgruppe und Regionalität.

MaklerInnen und AgentInnen haben auf die pandemiebedingten Einschränkungen sehr rasch und flexibel reagiert und einen optimalen Mix aus digitalen Tools zur Automatisierung ihrer Prozesse und dem persönlichen Kontakt zu ihren KundInnen etabliert. Hybride Beratung ist somit kein Fremdwort mehr und stärkt Schlagkraft und Wirkung des unabhängigen Beratungsvertriebs. Die Planbarkeit von Veranstaltungen bleibt trotz digita-

ler Möglichkeiten auch 2022 eine große Herausforderung. Unsere äußerst erfolgreiche Veranstaltungsreihe „K(I)ick-Start“ geht im März in die nächste Runde. Wir werden in jeder Region persönlich vor Ort sein und freuen uns ganz besonders auf den direkten Austausch. Die Anmeldung zur Event-Reihe ist ab sofort unter meine-weiterbildung.at möglich.

Darüber hinaus geizen wir im kommenden Jahr nicht mit Produkthighlights. Wir gehen mit jeweils grundlegend überarbeiteten VAV Rechtsschutz- und Unfallversicherungen an den Start. Beide Produkte bringen zahlreiche Deckungsneuerungen, der Gewerbeschwerpunkt in 2022 wird durch Modifikationen im Business- und Immo-Paket unterstützt. Auch die Automatisierung im Rahmen unseres Vertriebspartner-Portals VAV-PRO wird im Zuge dessen stark forciert werden. Auf technischer Seite werden wir mit BiPRO die Haushalt- und Eigenheim-Schnittstelle realisieren – ein weiterer Quantensprung bei der Digitalisierung von Beratungs- und Verarbeitungsabläufen.

Als VAV unterstützen wir unabhängige VertriebspartnerInnen mit kompetenten Regionalleitern und Key Account Managern vor Ort sowie mit einem qualifizierten Serviceteam und unserem Vertriebspartnerportal. Mein persönliches Fazit aus den Erfahrungen der letzten Monate: Qualifizierte und kompetente persönliche Beratung ist und bleibt das Alleinstellungsmerkmal der MaklerInnen und AgentInnen. Wir werden Sie dabei weiterhin auf kurzem Weg unterstützen und sind gerne für Sie erreichbar.

MaklerInnen und AgentInnen haben auf die pandemiebedingten Einschränkungen sehr rasch und flexibel reagiert und einen optimalen Mix aus digitalen Tools zur Automatisierung ihrer Prozesse und dem persönlichen Kontakt zu ihren KundInnen etabliert. Hybride Beratung ist somit kein Fremdwort mehr und stärkt Schlagkraft und Wirkung des unabhängigen Beratungsvertriebs.

Von Joachim Klepp

Leiter Vertrieb Makler und Agenturen
bei der VAV Versicherungs-AG

