



Mag. Michael Sprung, Leiter der Abteilung Bildung bei der Generali Versicherung AG

NEWSletter-Redaktion: Wie hat sich der Arbeitsmarkt für Versicherungskaufleute in den letzten Jahren entwickelt? Welche wesentlichen Änderungen hat es gegeben? Wie lässt sich der Beruf heute charakterisieren?

Mag. Michael Sprung: Im angesprochenen Beruf ist heute eine noch höhere Notwendigkeit zu lernen gegeben, als in früheren Jahren. Früher war die Versicherungsbranche von Seiten der Produkte relativ stabil, da gab es seltener neue Produkte. Das hat sich in den letzten Jahren verändert. Die Produkte sind komplizierter, also schwieriger zu verstehen, und komplexer geworden. Zudem sind die Kunden/Kundinnen heute auch viel informierter. Daher ist ein breiteres „Rundumwissen“ für Mitarbeiter/innen notwendig. Diese müssen nicht nur Kenntnisse über Versicherungen haben, sondern auch über den Finanzmarkt allgemein. Die Komplexität der Produkte zeigt sich auch darin, dass heute im Produktbereich viel mehr Ausbildungstage notwendig sind als noch vor einem Jahrzehnt. Aber das Ausbildungsprofil des Lehrberufs Versicherungskaufmann/Versicherungskauffrau deckt diese Anforderungen sehr gut ab, die Lehrlinge sind in diesem Beruf sehr gut ausgebildet.

NEWSletter-Redaktion: Wenn nun eine Person zu einem Berufsberatungsgespräch kommt und angibt, Interesse am Beruf Versicherungskaufmann/Versicherungskauffrau zu haben, welche Qualifikationen müsste sie/er als Voraussetzung mitbringen? Welche persönlichen/charakterlichen Fähigkeiten müsste diese Person haben?

Mag. Michael Sprung: Personen, die den Beruf Versicherungskaufmann/Versicherungs-

kauffrau erlernen möchten, benötigen als Voraussetzung vor allem soziale Kompetenzen. Die Wichtigste ist dabei gutes Auftreten. Weiters ist eine gute Kommunikationsfähigkeit unabdingbar, vor allem muss man mit den Kunden/Kundinnen gut kommunizieren können bzw. wissen, wie man diese anspricht und die Bedürfnisse der Kunden erkennt. Durch die genannten Veränderungen hinsichtlich der Produkte ist auch ein hohes Maß an Lernbereitschaft unumgänglich. Ganz wesentlich ist es, die deutsche Sprache auch in schriftlicher Form gut zu beherrschen. Die fachlichen Voraussetzungen sind vorerst sekundär. Ein gewisses Zahlen- und logisches Verständnis soll jedoch mitgebracht werden.

NEWSletter-Redaktion: Welche Ausbildungsmöglichkeiten stehen zurzeit im Bereich Versicherung zur Verfügung?

Mag. Michael Sprung: Grundsätzlich gibt es den Lehrberuf „Versicherungskaufmann/Versicherungskauffrau“ mit dreijähriger Lehrzeit. Die Generali Versicherung AG nimmt auch Maturanten/Maturantinnen auf, vorzüglich einer Handelsakademie, die diese Lehre beginnen. Für die Versicherungswirtschaft steht über die innerbetriebliche Ausbildung hinweg ein gutes Angebot im universitären Bereich zur Verfügung. Eine dieser Ausbildungen ist z. B. der eineinhalbjährige Universitätslehrgang für Versicherungswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien. Eine weitere Möglichkeit zur Weiterbildung ist der einjährige Universitätslehrgang Finanzdienstleistungen der Donau-Universität Krems. Diese Ausbildung ist eine ideale Höherqualifizierung im Vertrieb. Sie wurde bereits von vielen Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen besucht,

die ihre berufliche Laufbahn als Lehrling in der Generali Gruppe begonnen haben.

NEWSletter-Redaktion: Wie wird sich der Arbeitsmarkt im Beruf Versicherungskaufmann/Versicherungskauffrau künftig entwickeln? Was sind die großen Herausforderungen? Wie werden sich diese Entwicklungen auf die Qualifikationsanforderungen auswirken?

Mag. Michael Sprung: In Zukunft sehe ich, dass die Anforderungen an Mitarbeiter/innen in der Versicherungsbranche weiter zunehmen werden und der Lehrberuf „Versicherungskaufmann/Versicherungskauffrau“ dazu eine geeignete Basis darstellt. Mit dieser Ausbildung steht den jungen Mitarbeiter/innen ein breites Spektrum interessanter Aufgabenfelder offen.

Ein interessantes Aufgabengebiet ist natürlich jenes des Kundenberaters. Hier besteht die große Herausforderung die noch sehr jungen Lehrabsolventen/Lehrabsolventinnen langsam an diesen Beruf heranzuführen. 18-Jährige können noch nicht auf Kunden/Kundinnen entsprechend zugehen und werden dort auch nicht die notwendige Akzeptanz finden. Bis dahin erhalten die Lehrabsolventen/Lehrabsolventinnen in der Generali Versicherung AG interne Schulungen, wie Kommunikation oder Verkaufstraining und finden Maßnahmen vor in diesen Beruf langsam hineinzuschnuppern.

Vielen Dank für das Gespräch!