

## Ein Gewinn für ALLE

*Der Versicherungsaussendienst lebt vom Vertrauen und der Wertschätzung seiner Kundschaft. Der schnelle Erfolg bringt Niemandem substantiell etwas. Der Ehrencodex des SVVIA als Berufsverband des Aussendienstes ist bestrebt, diesem Trend entgegenzuwirken. Mitte Februar fand die erste Auslosung eines Mini i-Pads unter den Unterzeichnern des Ehrencodexes statt.*

Der erste glückliche Gewinner war Res Schmid, ein erfolgreicher Hauptagent der AXA aus Bolligen bei Bern. Er ist schon seit 27 Jahren im Versicherungsgeschäft tätig. Der SVVIA überbrachte den tollen Gewinn dem überraschten Gewinner und durfte ein Interview führen.

**SVVIA** / Warum haben Sie den Ehrencodex unterschrieben?

**Res Schmid** / Ganz einfach weil es eine wirklich gute Sache ist. Ich kann jedem Kunden nach Vertragsabschluss in die Augen sehen. Bei uns auf dem Lande ist dies noch viel wichtiger als in den Städten oder den grossen Agglomerationen. Stellen Sie sich vor, ich müsste am Wochenende oder am Feierabend immer mit gesenktem Blick rumlaufen. Oder noch schlimmer, meine Frau wird beim Einkaufen entsprechend negativ angesprochen... Da hätte ich auch noch zu Hause Schwierigkeiten. Dies möchte ich auf jeden Fall verhindern – lacht! Wenn ehrlich Geschäftet wird, kann der Ehrencodex problemlos unterschrieben werden.

**SVVIA** / Was halten Sie von den Aussendienstlern, welche sich nicht daran halten?

**Res Schmid** / Es kommt immer irgendwie auf einen zurück! Wenn der Kunde „beschissen“ wird, merkt er das über kurz oder lang. Soviel Geld kann ich gar nicht verdienen, bis das auffliegen würde. Viel schlimmer wäre jedoch, dass dies allen schadet. Meinen Angestellten, meiner Gesellschaft, mir und meiner Familie und natürlich auch der ganzen Branche. Klar, auch wir müssen Geld verdienen. Der reine Hochdruckverkauf ist jedoch nicht unsere Welt. Auch wenn es ein bisschen abgedroschen klingt: Beratung, Beratung und nochmals Beratung. Vielleicht läuft das auf dem Land halt schon anderst, aber auch der Kunde muss mir ja bei der nächsten Gelegenheit in die Augen schauen können.

**SVVIA** / Tragen Sie den Pin des SVVIA bei Kundenbesuchen?

**Res Schmid** / Oh! Jetzt bekomme ich ein schlechtes Gewissen. Nein, den trage ich praktisch nie! Ich habe jedoch bei allen Mail's den mir – nach geleisteter Unterschrift des Ehrencodexes - zugesandten Link drauf, welcher mich als Mitglied und Unterzeichner des Ehrencodexes des SVVIA zu erkennen gibt. Dies nach dem offiziellen Absender der Gesellschaft.

**SVVIA** / Hatten Sie aufgrund dieser Mail's schon Reaktionen?

**Res Schmid** / Die hatte ich in der Tat schon. Kunden sagten oder schrieben mir zurück. Meistens waren es Bemerkungen wie: „Ah – sogar den Ehrencodex hast du unterschrieben“ oder auch „Wäre schön, wenn sich alle daran halten würden. Deshalb komme ich ja auch zu dir...“ und weitere ähnliche Aussagen.

**SVVIA** / Was war Ihrer Meinung nach früher anderst als heute?

**Res Schmid** / Ich denke es ging weniger um den Preis, mehr um die Person welche im Aussendienst war. Die Leute sind heute viel Preissensitiver als noch vor 15 Jahren. Eine gute Argumentation wird sicher viel zentraler als in vergangenen Jahren. Früher war es mehr Mensch – Produkt – Preis. Heute haben der Preis und der Mensch die Reihenfolge gewechselt.

**SVVIA** / Dies würde jedoch bedeuten, dass es uns ja gar nicht mehr braucht!

**Res Schmid** / Ganz im Gegenteil! Der Mensch ist das Zünglein an der Waage im Entscheidungsprozess des Kunden. Er muss ja argumentieren, er muss das Vertrauen aufbauen und während der ganzen Vertragszeit aufrechterhalten. Wenn dies gegeben ist, dann ist der Preis und das Produkt natürlich noch wichtig. Nur was nützt es dem Kunden, wenn er einen anständigen Preis bezahlt, ein relativ gutes Produkt bekommt, aber sein Bauchgefühl einfach Nein sagt? Ich bin auch überzeugt, dass das Versicherungsbewusstsein gestiegen ist. Natürlich gibt es immer die Kunden welche der Meinung sind, sie haben sich im Internet informiert und wissen über alles Bescheid. Bei einer richtigen Beratung empfinden sie dann jedoch das Gelesene als doch nicht so wahnsinnig gut und merken schnell, dass Sie vom Menschen die besseren Informationen und vor allem verständlicher erklärt bekommen.

**SVVIA** / Wie würden Sie den Beruf des Aussendienstmitarbeiters in der Assekuranz beschreiben?

**Res Schmid** / Es ist der schönste Beruf den man sich vorstellen kann. Punkt!

**SVVIA** / Vielen Dank für das unterhaltsame Interview. Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg und Enthusiasmus in den kommen Jahren.

Mehr zum Ehrencodex und unserer Arbeit erfahren Sie unter [www.svvia.ch](http://www.svvia.ch). Es finden dieses Jahr noch 3 Verlosungen für alle Unterzeichner statt. Also schnell reinklicken, anmelden, unterschreiben und gewinnen. Gewinnen für Sie selber, für Ihre Gesellschaft, für die ganze Branche.