

## Allianz Webinar: Lernen mit Glockenklang

*Als erste Versicherung in Österreich setzt die Allianz Webinare zur Weitergabe von Information und Wissen an Makler ein. Die Rückmeldungen bestärken uns, den eingeschlagenen Weg weiter zu gehen. Lesen Sie hier Erfahrungsberichte aus erster Hand.*

Von der Allianz Elementar Versicherungs-AG

Da staunten die paar Dutzend Makler bei unserem zweiten Webinar nicht schlecht, denn zwischen den Worten des Vortragenden hörten sie auch Glockengeläut – und das beweist Zweierlei: Erstens, dass der Vortragende nicht wie vereinbart die Fenster seines Büros geschlossen hatte bzw. dessen Mikrophon hervorragend aufnimmt. Und zweitens, dass er nicht bei uns in der Allianz, sondern wirklich in seinem Büro war.

Das Glockenläuten war so jetzt zwar von uns nicht vorgesehen, ist für Sie aber dennoch ein gutes Zeichen. Denn die Technik des Webinars eröffnet uns ganz neue Möglichkeiten, Ihnen interessante Vortragende kurzfristig anbieten zu können. Eine Möglichkeit, von der wir als Allianz in Zukunft sicherlich verstärkt Gebrauch machen werden, da die aufwändige Koordination von An- und Abreise, Unterkunft, Veranstaltungsort etc. wegfällt.



Wolfgang Machain

„Technisch ist es noch nicht ganz ausgereift, aber grundsätzlich eine nette und interessante Idee“, fasst Wolfgang Machain von der GHW Gruppe in Kottlingbrunn seine Erfahrungen zusammen. Zum schnellen und kompakten Transport von Wissen halte er das Medium Webinar aber für deutlich effizienter als den Besuch einer Tagung, wofür mehr oder weniger ein ganzer Arbeitstag geopfert werden müsste.

Gleichzeitig betont Wolfgang Machain, dass solch ein Webinar lediglich ein zusätzliches Angebot darstellen dürfe und den direkten Kontakt nicht ersetzen kann: „Mir ist schon wichtig, mich weiterhin mit Menschen zu treffen. Denn Veranstaltungen und Tagungen nutze ich ja auch dafür, um dort das eine oder andere Thema am Rande zu besprechen.“

Josef Plank von PM-Finance GmbH in Mattersburg hackt in die gleiche Kerbe. Neben der Möglichkeit des

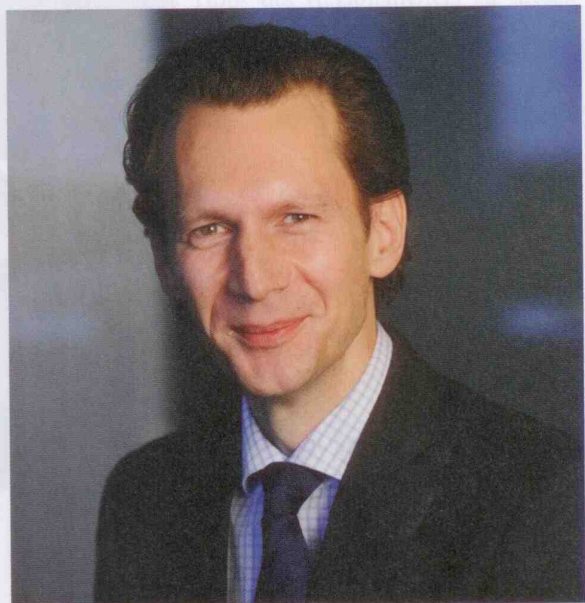
persönlichen Kontakts profitiere er bei diesen Veranstaltungen auch von der offenen Diskussion und den Fragen der anderen: „Sonst wird man ja betriebsblind.“ Doch für ein schnelles Update sei das Webinar als Medium ideal und dem zeitaufwändigen Besuch einer Tagung oder einer schriftlichen Beschreibung haushoch überlegen. „Ich kenne und nutze Webinare bereits über die Vermögensberatung, doch unter den Versicherungen ist die Allianz die erste, die solche anbietet.“



Josef Plank

„Bis auf wenige Einschränkungen habe ich mit einem Webinar fast die gleichen Möglichkeiten, wie bei einem Vortrag“, schildert Michael Sturmlechner, Leiter Maklervertrieb der Allianz: „Der zeitliche Aufwand für solch ein Online-Webinar ist aber ungleich geringer. Diesen Vorteil schätzen die Teilnehmer. Und das Buffet liefern wir ihnen offline dazu.“

Mit solchem Feedback gerüstet planen wir als Allianz heuer zum Thema Webinar noch mehr. Über die näheren Details dazu werden wir Sie rechtzeitig informieren und freuen uns schon jetzt auf Ihre aktive Teilnahme. ■



Michael Sturmlechner, Leiter Maklervertrieb der Allianz