

LEBENSWERTE Momente in der Corona-Krise

Interview. Elisabeth Wolfbauer-Schinnerl und Michael Miskarik erörtern die positiven Aspekte der aktuellen Krise

Die Geschäftsführerin von ewCom, Kompetenzpartner im Zentrum für strategische Kommunikation, Elisabeth Wolfbauer-Schinnerl, geht mit Michael Miskarik, Niederlassungsleiter der HDI Lebensversicherung AG in Österreich, der Frage auf den Grund, ob man der aktuellen Krise auch LEBENSWERTES abgewinnen kann.

Elisabeth Wolfbauer-Schinnerl: Herr Miskarik, wie beurteilen Sie das aktuelle Stimmungsbild in unserem Land?

Michael Miskarik: Für einen erheblichen Teil der Bevölkerung fühlt sich all das, was momentan um uns herum und mit uns geschieht, nicht besonders feinstofflich an. Viele sind ob der Maßnahmen und persönlichen Einschränkungen irritiert, verunsichert und leider kommt auch Aggressivität und häusliche Gewalt ans Tageslicht. Besonders interessant finde ich, dass das so sehr gewünschte Home-Office offenbar massiv an Charme verloren hat. Wir wünschen uns alle wieder unsere liebgewonnene Gemeinschaft zurück.

Wie organisieren Sie Ihr Unternehmen und den Umgang mit Ihren Mitarbeitenden, Kunden und Geschäftspartnern?

Die Gesundheit unserer Mitarbeitenden liegt uns sehr am Herzen. Mit ihnen pflege ich einen regen Dialog und adressiere tourlich motivierende und hoffnungsvolle Botschaften an sie. In einer Ausnahmesituation wie der aktuellen gewinnen Gesundheit und insbesondere Menschlichkeit noch mehr an Bedeutung. Wir haben rasch gehandelt und die gesamte Organisation in drei Tagen auf Tele-Arbeit umgestellt. Das funktioniert in sämtlichen zentralen Betriebsprozessen wie Beauftragung oder Vertragsänderungen ausgezeichnet. Eine durchaus herausfordernde Transformation findet gegenwärtig im Vertrieb statt. Videoberatung anstelle Face to Face.



Elisabeth Wolfbauer-Schinnerl und Michael Miskarik: Gesundheit und Menschlichkeit sind in der Krise enorm wichtig

„Unser Anspruch ist es, in instabilen Zeiten eine stabile Konstante zu sein und unseren Mitmenschen Zuversicht, Orientierung und LEBENSWERT zu geben“

Michael Miskarik
HDI LEBEN

Das fühlt sich für viele komisch und fremd an, auf keinen Fall LEBENSWERT. Letztendlich geht es uns schlicht und ergreifend um das Sicherstellen von Geschäftsprozessen. Und zwar nicht nur der eigenen, sondern ganz besonders jener unserer Geschäftspartner und Kunden, die auf uns vertrauen.

Wie dürfen wir uns das konkret vorstellen?

Information und Lösungsorientierung ist in Zeiten wie diesen stark nachgefragt. Von Kunden und Vertreibern. Als LEBENSWERTES Unternehmen unterstützt HDI LEBEN mit raschen, einfachen und digitalen Lösungen, Fachkompe-

tenz, Finanzstärke und ganz viel Zuversicht. Gerne auch mit bloßer Aufmerksamkeit, Zuwendung und einfachem Zuhören. Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden, stehen wir mit bedarfsgerechten Dienstleistungen, anwenderfreundlicher Technik wie Videoberatung und digitaler Unterschriftsmöglichkeit sowie einem hoch motivierten Team zur Verfügung – bis hin zum „direkten Draht zum Chef“.

Was ist Ihnen besonders gut gelungen, worauf sind Sie stolz?

Es ist uns gelungen, unsere Qualitätsgeschäftspartner – österreichweit – zu motivieren, jetzt einen Teil ihrer verpflichtenden Aus-

und Weiterbildung vorzuziehen. HDI LEBEN kooperiert dazu mit akkreditierten Bildungsinstituten und bietet qualitativ anspruchsvolle sowie anrechenbare Ausbildungsangebote. Interessierte absolvieren diese in Form von Webinaren mit einem kurzen Abschlusstest. Ebenso stellen wir Angebote bereit, die Vertreter in ihren aufsichtsrechtlichen Kompetenzen wie Product, Oversight and Governance (kurz POG) unterstützen. Das freut mich und darauf bin ich sehr stolz!

Von welchen Teilnehmerzahlen reden wir hier?

In den letzten vier Wochen durfte ich rund 1600 interessierte Geschäftspartner

persönlich in unseren Webinaren willkommen heißen. Zu manchen Themen waren wir in kürzester Zeit überbucht und nahe an der maximalen Kapazitätsauslastung unserer Systeme. Auch in den nächsten Tagen und Wochen sind wir bereits großteils ausgebucht. Das Interesse unserer Geschäftspartner übertrifft meine Erwartungen deutlich und die Nachfrage hält ungebrochen an.

Was empfehlen Sie den Menschen bzw. welche Learnings ziehen Sie persönlich aus der gegenwärtigen Situation?

Nutzen wir gemeinsam die Zeit, um einfach mal aufzuarbeiten, Beiseitegeschobenes zu erledigen, uns weiterzubilden, im Gespräch zu bleiben und natürlich das Gefühl von Sicherheit aufrecht zu erhalten. Das benötigen die Menschen in unserem Land nun mehr denn je! Im Privaten erleben wir Entschleunigung sowie eine neue Qualität von Nähe, Wertschätzung, Verbundenheit und Familie. Mein Wunsch: Ich hoffe, wir bewahren uns diese Form der Achtsamkeit für unsere Zukunft. Die wahre Qualität von partnerschaftlichen und vor allem LEBENSWERTEN Beziehung zeigt sich letztendlich darin, wie sehr wir in Zeiten wie diesen füreinander da sind.

Ich danke Ihnen für das Gespräch.

Orientierung finden Interessierte unter:
www.hdi-leben.at

Im nächsten Kurierschwerpunktthema am 9. Mai geht es um die LEBENSWERTE Markenführung in der (Corona-) Krise

HDI LEBEN
macht das Leben
lebenswert

1,7 kB
LEBENSWERT

Versichern Sie, was sich im Leben lohnt.

facebook.com/HDI.Lebenswert | www.hdi-leben.at | www.lebenswert.at



HDI