

<http://www.fondsprofessionell.at/news/fonds-versicherung/nid/standard-life-quotetablierte-vertriebspartner-muessen-ihre-modelle-aendernquot/gid/1024251/ref/4/>

15.12. | 2015

"Etablierte Vertriebspartner müssen ihre Modelle ändern"



Die neuen Regulierungen erfordern weitreichende Restrukturierungen in der Vertriebsstruktur von Finanzdienstleistern und Versicherungsunternehmen. Standard Life hat sich dazu die Dienste eines externen Beraters gesichert.

Bei Standard Life arbeitet man im Moment mit Hochdruck daran, die Vertriebsstruktur an die neuen Regulierungen IDD, Solvency II und Mifid II anzupassen. "Wir sind derzeit mit den essentiellen Vorbereitungen für die Erfüllung der neuen Vorgaben beschäftigt. Gerade Makler werden intensiv auf die neue und fordernde Situation am Markt vorbereitet. Sie müssen angesichts höherer Transparenzvorgaben in der Lage sein, klar sichtbare Vertriebskosten gegenüber dem Kunden zu rechtfertigen. Hier setzen wir den Hebel an", sagt Zsolt Janos, Geschäftsführer von AL&E Consulting.

Der Spezialist für Transformationsprozesse ist bei dem schottischen Versicherer als Berater für die Top-Managementebene genauso im Einsatz wie für das mittlere Management und die

Vertriebspartner. Letztere werden mit Impulsvorträgen auf ihre veränderten Aufgaben vorbereitet. In Trainings wird die operative Umsetzung erprobt. "Die Sensibilisierung der Vermittler und eine optimierte Kundenkommunikation sind essentielle Faktoren für den Erfolg. Auch Mitarbeiter im mittleren Management brauchen das Verständnis, was die Transformation für den einzelnen und seine Aufgaben bedeutet", so Janos.

Kompetenzen erhöhen, Kräfte bündeln

Zu dessen erklärten Zielen gehört, profitable Neuausrichtungen zu etablieren, Kompetenzen zu erhöhen, Kräfte quer durch das Unternehmen zu bündeln und die Leistung zu steigern – und somit Unternehmen auch in schwierigen Zeiten nachhaltig für künftigen Erfolg zu positionieren. "Gerade jetzt haben viele Unternehmen massive Identifikationsprobleme. Die Veränderungen am Markt erfordern ein Umdenken und eine Neuausrichtung. Die Frage nach dem eigenen USP stellt sich neu – frische Perspektiven, Antworten und Ziele sind gefragt."

Ausbildung zu "Business Consultants"

Um externe Vertriebspartner auch unter sich ändernden Rahmenbedingungen optimal betreuen zu können, sollen Standard-Life-Mitarbeiter zu "Business Consultants" ausgebildet werden. "Die Herausforderung sehen wir nicht bei neuen Vertriebspartnern, die ohnehin frisch starten, sondern bei etablierten Vertriebspartnern, die ihre Geschäftsmodelle werden ändern müssen", so Janos. Auch wenn sich die Provisionen auf die gesamte Laufzeit eines Vertrages nicht ändern: Die verzögerte Auszahlung verändere den Cashflow sehr wohl radikal, vor allem wenn man nicht darauf vorbereitet ist.

Neugeschäft mit Garantieprodukten gestoppt

Die Umgestaltung des Produktportfolios stehe ebenfalls auf der Agenda, ergänzt Österreich-Chef Bernhard Fasching. So sollen Produkte mit Garantiezinsen auf investitorientierte Varianten umgestellt werden. [Bereits im April 2015 hat das Unternehmen angekündigt](#), das Neugeschäft mit Garantieprodukten als Konsequenz aus dem Niedrigzinsumfeld zu stoppen. Das Produkt "Freelex" wird seither weder im Rahmen der privaten noch in der betrieblichen Altersvorsorge angeboten. (dw)