

Ein Paket für den Vertrieb!

Die Skandia Lebensversicherung AG unterstützt Vermittler ab 1. September 2009 mit einem umfassenden Maßnahmenpaket. Damit will der Berliner Spezialist für private Altersvorsorge die unabhängige Beratung in Deutschland fördern und bekräftigt gleichzeitig sein Interesse an einer nachhaltigen Beziehung zu seinen Vertriebspartnern und deren Kunden. *finanzwelt* sprach hierzu mit Hermann Schrögenauer, Vorstand Vertrieb und Marketing der Skandia Lebensversicherung AG.



„Wir wollen ein starker Partner für unsere Vertriebspartner sein und mit ihnen auf Augenhöhe Konzepte für den Endkunden weiter entwickeln. Dabei setzen wir bewusst und auch weiterhin auf die Unabhängigkeit in der Beratung.“

Hermann Schrögenauer

finanzwelt: Seit kurzem unterstützen Sie freie Berater mit einem umfassenden Maßnahmenpaket. Wie kam es zu dieser Überlegung?

Schrögenauer › Die Finanzberater in Deutschland befinden sich derzeit in einer schwierigen Situation. Viele Kunden zögern aufgrund der Wirtschaftskrise beim Abschluss einer Altersvorsorge. Mit unserem Maßnahmenpaket möchten wir unseren Vertriebspartnern helfen, weiter handlungsfähig zu bleiben und das existierende Marktpotenzial auszuschöpfen, indem sie möglichen Altersvorsorgesparern eine unabhängige Beratung bieten.

finanzwelt: Ganz im Ernst: Viele Versicherer erklären doch, dass Sie den Vertrieb entsprechend unterstützen. Was grenzt Ihre Hilfe von denen der anderen Anbieter ab?

Schrögenauer › Berater und Vermittler zu unterstützen, das versprechen zwar viele

Anbieter. Für uns ist Unterstützung aber nicht bloß eine hohle Phrase – wir geben den Vermittlern ganz konkrete Hilfestellungen.

finanzwelt: Wie sehen diese Maßnahmen konkret aus?

Schrögenauer › Unsere Unterstützungsoffensive umfasst 3 konkrete Maßnahmen: Erstens unterstützen wir Berater, die in der Finanzkrise den Mut haben, sich neu zu orientieren und als unabhängige Qualitätsberater selbstständig tätig zu sein, mit einem Unternehmer-Bonus von bis zu 10.000 Euro. Zweitens fällt die bislang gültige Staffelregelung bei unserem Riester-Produkt weg. Und drittens gibt es einen Treue-Bonus in Höhe eines Monatsbeitrags für jeden Antrag, der zwischen dem 1. September und dem 30. November 2009 eingereicht wird und dessen Versicherungsbeginn spätestens der 1. Dezember 2009 ist.

Mitte Oktober haben wir zudem unser Extranet mySkandia um neue Services erweitert. Zum Beispiel können unsere Vertriebspartner ihre Vergütungsabrechnungen in Zukunft als PDF herunterladen und dank einer digitalen Signatur direkt beim Finanzamt einreichen. Uns geht es darum, unseren Vertriebspartnern zu helfen, ihren Geschäftsalltag zu vereinfachen und sie von administrativen Aufgaben zu entlasten, damit sie sich voll und ganz auf die Kundenberatung konzentrieren können.

finanzwelt: Ist Ihre Aktion an Neueinsteiger oder eher an „alte Hasen“ gerichtet?

Schrögenauer › Mit unserer Initiative richten wir uns an alle Vermittler, denen der Aspekt der unabhängigen Beratung wichtig ist – ganz gleich, ob Neueinsteiger oder „alter Hase“.

finanzwelt: Wie und in welchem Zeitraum erwarten Sie eine Begleichung des Unternehmer-Bonus von 10.000 Euro für Neueinsteiger?

Schrögenauer › Der Unternehmer-Bonus ist als Vorschuss zu verstehen, mit dem wir ganz stark in die Vorleistung treten. Natürlich ist dieses Angebot an bestimmte Bedingungen gebunden. Die Konditionen vereinbaren wir mit den interessierten Beratern jeweils auf Basis ihrer individuellen Ausgangssituation und den eigenen Zielvorstellungen.

finanzwelt: Gibt es schon ein erstes Resümee der Aktion?

Schrögenauer › Die Resonanz der Vertriebspartner ist überaus positiv und die einzelnen Angebote werden sehr gut angenommen. Allein in den ersten 2 Monaten sind über 160 Anträge für den Unternehmer-Bonus bei uns eingegangen – Tendenz steigend. Und den Treue-Bonus haben wir in dieser Zeit nahezu 2.200 Mal ausbezahlt. ■

Das Gespräch führte Marc Oehme