

ÖSTERREICH'S UNABHÄNGIGES MAGAZIN FÜR ANLAGEBERATER

**FONDS ONLINE**  
*professionell*[HOME](#) [NEWS](#) [ÜBERSICHT](#)

26.03.2020 | Vertrieb

## Corona-Krise: So reagieren Vertriebe und Pools

Wie gehen die heimischen Finanzvertriebe und Wertpapierpools mit der neuen Situation um? Ein Rundruf bei einigen Unternehmen gibt einen Einblick.



Christoph Obererlacher, Swiss Life Select: "Unsere Financial Planner können unseren Kunden für ihre Fragestellungen weiterhin sämtliche Lösungen bieten. Über unser digitales System SignAnywhere können wir einen Großteil der Geschäfte mit einer Vielzahl an Partnern digital abwickeln."

Foto: © Marlene Fröhlich

Mit der Nutzung dieser Website stimmen Sie der Verwendung von Cookies und unserer Datenschutzerklärung zu. [Me](#)



Ali Eralp, Finum: "Die vergangene Woche kam uns vor wie ein ganzer Monat. Wir haben sehr rasch den Kontakt mit allen Beratern gesucht. Ich telefoniere auch jetzt alle zwei bis drei Tage mit jedem unserer Berater. Gemeinsam haben wir Strategien entwickelt, um einerseits die Bestände zu halten und andererseits weiterhin Neugeschäft zu machen."

Foto: © Menzl

Mit der Nutzung dieser Website stimmen Sie der Verwendung von Cookies und unserer Datenschutzerklärung zu. [Me](#)



Reinhard Magg, Finanzadmin: "Sehr viele unserer Berater verwenden nahezu ausschließlich unsere App für die Abwicklung von Kundenaufträgen. In Kombination mit dem Kundenzugang beziehungsweise mit der Kunden-App ist dies eine sehr gute Möglichkeit Anleger auch in diesen schwierigen Zeiten vollumfänglich zu betreuen."

Foto: © Alfred Arzt

Mit der Nutzung dieser Website stimmen Sie der Verwendung von Cookies und unserer Datenschutzerklärung zu. [Me](#)



Siegfried Prietl, BAF: "Unsere Partnerbetreuer, die Experten im Service-Center für Wertpapiere und Versicherungen, sowie alle Supporteinheiten sind uneingeschränkt für unsere Vertriebspartner und Kunden da. Das Beratungs- und Serviceangebot steht für Finanzierungen, Wertpapiere und Versicherungen in vollem Umfang zur Verfügung."

Foto: © Günter Menzl

Über zu wenig Arbeit müssen sich Vermögensberater dieser Tage offensichtlich nicht beschweren, diesen Schluss lässt ein Rundruf unter einigen Finanzvertrieben und Wertpapierpools zu. Trotz Home Office bleibt der Kundenkontakt demnach auf einem hohen Niveau. Berater profitieren nun von den Möglichkeiten der Digitalisierung. Vertriebe, die ihren Beratern frühzeitig dementsprechende Tools an die Hand gegeben haben, sind nun im Vorteil.

### **Großteil im Home-Office**

Einer dieser Vertriebe ist Swiss Life Select Österreich, dort hat man laut CEO Christoph Obererlacher auch in der aktuellen Phase "gut zu tun". Bereits seit zwei Jahren bietet das Unternehmen den Mitarbeitern der Zentrale schon Home-Office-Möglichkeiten an, die Umstellung fiel daher nicht schwer. "Seit dem 16. März arbeitet ein Großteil unserer Mitarbeitenden im Home Office. Wir sind zentral voll einsatzfähig und haben eine Reihe von Unterstützungsmaßnahmen für das Geschäft unserer Berater vorbereitet", so Obererlacher.

In der Kommunikation mit den Partnern wirke sich nun die seit einigen Jahren konsequent verfolgte Digitalisierungsstrategie des Vertriebs günstig aus. "Unsere Financial Planner können unseren Kunden für ihre Fragestellungen weiterhin sämtliche Lösungen bieten. Über unser digitales System SignAnywhere können wir einen Großteil der Geschäfte mit einer Vielzahl an Partnern digital abwickeln. Des Weiteren finden laufend Webinare zur Marktsituation statt und finden großen Anklang. Über unser Videokonferenz-System haben wir die Möglichkeit geschaffen, laufend Update-Konferenzen für alle Vertriebseinheiten durchzuführen. Des Weiteren nutzen wir alle gängigen Kommunikationswege um umfassend zu informieren", beschreibt Obererlacher.

Mit der Nutzung dieser Website stimmen Sie der Verwendung von Cookies und unserer Datenschutzerklärung zu. [Me](#)

### **Kein deutlicher Einbruch im Neugeschäft**

Wenig Probleme bereitet die Situation auch Finum-Vorstand Ali Eralp: "Die vergangene Woche kam uns vor wie eine ganze Monat. Wir haben sehr rasch den Kontakt mit allen Beratern gesucht. Ich telefoniere auch jetzt alle zwei bis drei Tage mit jedem unserer Berater. Gemeinsam haben wir Strategien entwickelt, um einerseits die Bestände zu halten und andererseits auch weiterhin Neugeschäft zu machen. Mittels Videochats haben wir entsprechende Schulungen durchgeführt." Nicht ohne Erfolg; so berichtet Eralp, dass die Berater sofort Kontakt zu ihren Kunden aufgenommen haben und es dadurch gelungen sei, die Bestände zu halten.

Auch im Neugeschäft gab es bis jetzt keinen deutlichen Einbruch. Dabei profitiert der Vertrieb laut Eralp nun davon, dass die Kunden insgesamt eher konservativ veranlagt sind und bisher auch weniger verloren haben als der Marktdurchschnitt. Eralp kann der aktuellen Situation sogar etwas Positives abgewinnen: "Zum einen erleben wir gerade eine unglaubliche Solidarität unter den Beratern. Eine Situation wie wir sie aktuell erleben, schweißt einfach noch stärker zusammen. Es gibt auch viel Austausch unter den Beratern. Gemeinsam werden nun auch Online-Kundenveranstaltungen gemacht. Für eine Onlinepräsentation unseres Chef-Ökonoms und Leiters des Geldanlagebeirats, Michael Scherling, haben sich bereits 60 Kunden angemeldet. Außerdem zeigt sich, dass man durch die aktuelle Situation auch Kunden erreicht, die bisher nicht investiert hätten, nun aber eine Chance für einen Einstieg sehen."

### **Viele Depoteröffnungen und Nachzeichnungen**

Auch in den Wertpapierfirmen ist man derzeit dankbar, über digitale Kanäle arbeiten zu können. Für Reinhard Magg, Geschäftsführer bei Finanzadmin, zeigt sich nun, dass die Investitionen und Bemühungen bei der Digitalisierung gelohnt haben. "Sehr viele unserer Berater verwenden nahezu ausschließlich unsere App für die Abwicklung von Kundenaufträgen. In Kombination mit dem Kundenzugang beziehungsweise mit der Kunden-App ist dies eine sehr gute Möglichkeit Anleger auch in diesen schwierigen Zeiten vollumfänglich zu betreuen", so Magg. Bei Finanzadmin zeige die Auftragsstatistik auch viele Verkäufe, parallel dazu komme es aber zu auch vielen Depoteröffnungen und Nachzeichnungen. Laut Magg verarbeitet die Wertpapierfirma trotz Coronakrise derzeit mehr als 1.000 Antragsformulare pro Woche digital. Auch jene konzessionierten Wertpapierunternehmen, die ausschließlich die Finanzadmin-Software in Lizenz nutzen, können ihren Geschäften nahezu uneingeschränkt weiter nachgehen.

In den nächsten Tagen und Wochen möchte man nun spezielle Schulungen zur App anbieten und Ausbildungsformate, wie etwa die für April geplanten "Speed Datings", erstmalig ins Netz verlegen. Das ermöglicht einerseits Produktpartnern den Kontakt zu den Vertrieben, erlaubt aber andererseits auch den Beratern ihren Weiterbildungsverpflichtungen nachzukommen. "Diese Veranstaltungen werden selbstverständlich Mifid-II-zertifiziert", so Magg. Neben dem Anlagegeschäft will die Wertpapierfirma auch ihr Projekt im Bereich der Versicherungsabwicklung vorantreiben. Aktuell, so Magg, verfüge man bereits über 20 Kooperationspartner und rund 30 Courtageverträgen.

### **Keine Verzögerungen bei der Abwicklung von Bau- und Wohnfinanzierungen**

Beim Bank Austria Finanzservice – es koordiniert und organisiert das Vertriebspartnergeschäft der UniCredit Bank Austria – wurde bereits zu 100 Prozent auf Home Office umgestellt, was laut Geschäftsführer Siegfried Prietl dank der fortgeschrittenen Digitalisierungsstrategie und der guten technischen Ausstattung problemlos möglich war. "Unsere Partnerbetreuer, die Experten im Service-Center für Wertpapiere und Versicherungen, sowie alle Supporteinheiten sind uneingeschränkt für unsere Vertriebspartner und Kunden da. Das Beratungs- und Serviceangebot steht für Finanzierungen, Wertpapiere und Versicherungen in vollem Umfang zur Verfügung. Es ist uns gerade jetzt besonders wichtig, eng mit unseren Vertriebspartnern im Austausch und Kontakt zu sein", so Prietl.

Bisher, so der BAF-Geschäftsführer, gab es auch keinerlei Ausfälle oder nennenswerte Verzögerungen bei der Abwicklung von Bau- und Wohnfinanzierungen. Im Bereich der Wertpapierabwicklung wurden für die rund 2.700 Vertriebspartner zudem Prozesse zur Erleichterung der Orderabwicklungen umgesetzt. (gp)

Mit der Nutzung dieser Website stimmen Sie der Verwendung von Cookies und unserer Datenschutzerklärung zu. [Me](#)