

Durchbruch geschafft!

PT ASSET MANAGEMENT – NETWORK OF EXCELLENCE Durchbruch geschafft!

Einer der größten Finanztransfers der Lebensversicherer ist auf einem neuen Weg. Die deutschen Lebensversicherer verlieren jährlich ca. 50 Mrd. Assets durch auszahlende Lebensversicherungen an die Banken. Das soll sich ändern!

Die PT Asset Management AG hat in ihrem Ressort Product Advisory/ Unternehmensberatung ein zukunftsweisendes und effektives Konzept für Versicherungsgesellschaften entwickelt: Integratives Cross Selling (ICS)

Beckenbauer: Wie bleiben der bisherige Vertragsnehmer und sein familiäres Umfeld weiter Kunde und die Auszahlungssummen in intelligenten Konzepten im Hause des Versicherers? Auf diese Frage, die sich die gesamte Branche seit Jahren stellt, hat die PT Asset Management AG jetzt eine Antwort gefunden: das Integrative Cross Selling. Studien, wissenschaftliche und universitäre Erfahrungen, ein erstklassiges jahrzehntelanges Spezialwissen sowie moderne IT-Systeme, Mitarbeiter mit Expertenstatus und die Erfahrungen von weiteren drei großen internationalen Asset-Management-Gesellschaften konnten für dieses Projekt gebündelt werden. Mit dem Integrativen Cross Selling (ICS) ist es uns gelungen, eine Entwicklung auf den Markt zu bringen, mit der die Kundenbindung langfristig gefestigt wird.

Glombitza: Immer wieder wurde uns diese Frage gestellt: Was ist das Geheimnis, um Wiederanlagequoten und Kundenbindungen anstatt im einstelligen oder niedrigen zweistelligen Bereich mit mehr als 50 Prozent weiterzuführen? Das Ganze ist natürlich keine Zauberei, sondern eine Kombination aus langjährigen Erfahrungen und neuen Ideen, die zu diesem Ziel führen. Darüber hinaus haben Unternehmen die Auszahlung von fällig gewordenen Versicherungen nicht genügend in den Fokus gestellt. Das Resultat: riesige Bestandsverluste. Genau hier steuert das ICS gegen.

Eininger: Die PT Asset Management AG ist ein erfolgreicher und unabhängiger Vermögensverwalter. Doch wir haben in unserem Unternehmen noch weitere Geschäftsbereiche aufgestellt: Arbeitsgemeinschaften, Netzwerke, Marktforschung und



Martin Eininger CEO
PTAM AG



Thomas Beckenbauer
Aufsichtsratsvorsitzender
PTAM AG, Vorstand Swiss
Asset Management AG



Christian Glombitza
Projektmanager PTAM AG
Mitglied GL masterplan e.K.

Bewertungen sowie das Ressort Product Advisory. In Letzterem ist die Abteilung Unternehmensberatung positioniert. Hier werden die für uns relevanten Themen allerdings nicht allein bearbeitet, sondern in Kooperationen mit anderen Beratungsunternehmen und externen Spezialisten zum Erfolg geführt. Dieses Konzept ermöglicht eine Bündelung vielfältiger Kompetenzen, wie es sonst kaum möglich wäre.

Glombitza: Eine wichtige Zielsetzung war es, das operative Geschäft der Mandanten nicht zusätzlich zu belasten und Ressourcen der Unternehmen zu schonen. Besonders im IT-Bereich sind die Konzerne ständig durch eigene wichtige Projekte überlastet. Auch die Vertriebsstruktur ist je nach Unternehmenskultur gewachsen und aufgestellt. In unserem ICS-Konzept bringen wir alle notwendigen Tools und das Umsetzungs-Know-how mit, sodass das laufende Geschäft nicht beeinträchtigt wird. Natürlich stehen neben dem Anlagegeschäft die Versicherungsprodukte des Mandanten im Mittelpunkt.

Beckenbauer: Das Integrative Cross Selling ist – wie der Name schon ausdrückt – nicht nur eine Ablaufbearbeitung. Es ist ein Cross-Selling-Ansatz, der weit über die eigentlich auszahlenden Versicherungsleistungen hinaus geht. Hier werden nicht nur Assets generiert, sondern es wird auch der Sprung zur nächsten Kundengeneration

im Familienumfeld geschafft. So konnten zum Beispiel bei einer Gesellschaft durch das ICS 21 Prozent Neukunden aus dem Kundenumfeld gewonnen werden. Das ist ein Ergebnis, über das wir uns besonders gefreut haben.

Glombitza: Das Projekt ist klar strukturiert und wird beim Mandanten stringent umgesetzt. Natürlich muss der Vorstand es wollen – das ist Grundvoraussetzung für den langfristigen Erfolg. Der finanzielle Aufwand für den Versicherer ist im Verhältnis zum Ergebnis gering, wenn man bedenkt, dass sich der Return on Investment schon in der Projektphase einstellt. Ein Effekt, der im Beratungsmarkt eher unüblich ist. Für den einzelnen Berater bedeutet dies auch eine weitere künftige Kundenbindung, Neukunden im Bestand und somit einen wirtschaftlichen Vorteil.

Beckenbauer: Natürlich stellt die Bedienung des Marktes auch Anforderungen an uns – schließlich kennt jeder Versicherer die Problematik hinsichtlich verfügbarer Kapazitäten. Unsere Strategie ist diese: Bei Know-how-Transfer und Beratung werden die Projektverantwortlichen in den jeweiligen Konzernen intensiv mit einbezogen. So können wir das Konzept für mehrere Mandanten am Markt gleichzeitig umsetzen und unserem hohen Qualitätsanspruch gerecht werden.