

Swiss Life Deutschland startet mit Swiss Compare - neue Vertriebs-Serviceplattform macht kleinere und mittlere Finanzvertriebe effizienter und zukunftssicher



Swiss Life in der Zeppelinstraße 1, Garching b. München

© Swiss Life

Kleine und mittlere Finanzvertriebe geraten immer mehr unter Druck. Denn steigende regulatorische Anforderungen und die Digitalisierung erfordern massive Investitionen. Seit vielen Jahren sind die Vermittlerzahlen deshalb stark rückläufig. Mit dem Start von Swiss Compare gibt Swiss Life Deutschland kleinen und mittleren Finanzvertrieben nun die Chance, sich mit ihrer eigenen Marke am Markt zu behaupten und sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren - die Kundenberatung.

Mit dem Marktstart von Swiss Compare reagiert Swiss Life Deutschland auf die rückläufigen Vermittlerzahlen und die Konsolidierung auf dem Vermittlermarkt. In einer von Swiss Life Deutschland beauftragten Studie in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Beenken von der Fachhochschule Dortmund gaben die befragten Vermittler vielfältige Gründe für die Marktkonsolidierung an. Durch IDD, Solvency II und MiFID II steigen die regulatorischen Anforderungen rasant an und bereiten über 70 Prozent der befragten Vermittler Kopfschmerzen. Der gleiche Anteil an Befragten sieht eine wachsende Bedeutung der Digitalisierung für den Beratungsprozess. Die administrativen Pflichten rauben zudem wertvolle Zeit, die für die Kundenberatung fehlt. Ein Viertel ihrer wöchentlichen Arbeitszeit verbringen die Befragten ausschließlich mit der Erfüllung von Dokumentationspflichten.

90 Prozent der Befragten schätzen, dass sich der Vermittlerschwund in den kommenden Jahren fortsetzen wird. Dagegen ist der Beratungs- und Vorsorgebedarf der Menschen tendenziell steigend. An der mangelnden Nachfrage liegt es also nicht, wenn Vermittler am Markt nicht überleben können.

Mit dem Start von Swiss Compare ermöglicht Swiss Life Deutschland Finanzvertrieben, sich effizienter aufzustellen. Mit ihrer Kapitalstärke bietet das Unternehmen Planungssicherheit und Innovationsfähigkeit für die Zukunft. Swiss Compare entlastet ihre Partnerunternehmen bei administrativen Aufgaben und bietet ihnen die Freiheit, ihre Kunden besser zu beraten. So sparen Partnerunternehmen Kosten ein, steigern ihre Produktivität und erzielen ein höheres Einkommen.

Das Angebot von Swiss Compare wird auf die individuellen Bedürfnisse der zukünftigen Partnerunternehmen angepasst. Das Herzstück des Serviceangebots ist die mehrfach ausgezeichnete Beratungssoftware, mit der die Partnerunternehmen von Swiss Compare ihre Kunden nach dem „Best-Select-Prinzip“ individuell, ganzheitlich und langfristig beraten. Da sie ihren Kunden ein Angebot aus vielen Produktparten bieten können, erschließen sie sich neue Umsatzpotenziale und diversifizieren ihre Ertragsquellen. Um diesem Qualitätsanspruch gerecht zu werden, wird Swiss Compare sein Dienstleistungsangebot, anders als Maklerpools, nicht nach einem Bausteinprinzip anbieten. Das Unternehmen offeriert ein Komplettpaket, das den Vertriebsprozess ganzheitlich unterstützt. Angebundene Partnerunternehmen beraten ihre Kunden ausschließlich über die von Swiss Compare zur Verfügung gestellte Plattform.

Egal, ob es sich um die Abrechnung der Provisionen handelt, den Betrieb einer Service-Hotline für die Kunden, die Aus- und Weiterbildung oder den regulationssicheren Nachweis der Vermittlungsdokumentation: Swiss Compare unterstützt und entlastet ihre Partnerunternehmen effizient bei administrativen Aufgaben. Die Partnerunternehmen bleiben dabei rechtlich selbstständig und treten weiterhin mit ihren etablierten Marken auf. Swiss Compare bleibt als kompetenter Partner im Hintergrund.

„Mit dem Geschäftsmodell von Swiss Compare sind wir Vorreiter auf dem Markt. Das Unternehmen soll sich zu einem zusätzlichen Standbein entwickeln“, berichtet Dr. Matthias Wald, Leiter Vertrieb und Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Life Deutschland. Der Markteintritt von Swiss Compare stützt die Wachstumsstrategie des Konzerns. „Mit Hilfe des zusätzlich generierten Wachstums können wir unsere geplanten Aktivitäten in punkto Digitalisierung und Umsetzung der regulatorischen Anforderungen einer noch größeren Zielgruppe zugänglich machen“, sagt Matthias Wald.

Die Geschäftspartner erhalten von Swiss Compare ein umfassendes Schulungspaket und werden im Rahmen von mehrtägigen Veranstaltungen in die Systeme eingearbeitet, sodass sie die neu hinzugewonnenen Support-Vorteile bestens nutzen können. „Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir schon im nächsten Jahr die ersten neuen Vertriebspartner bei uns begrüßen dürfen“, schätzt Matthias Wald.

Pressekontakt:

Swiss Life Deutschland - Unternehmenskommunikation

Telefon: 0511 - 90 20 - 54 30

Fax: 0511 - 90 20 - 54 30

E-Mail: medien@swisslife.de

Unternehmen

Swiss Life AG - Niederlassung für Deutschland

Berliner Straße 85

80805 München

Internet: www.swisslife.de

Über Swiss Life AG - Niederlassung für Deutschland

Swiss Life Deutschland ist ein führender Anbieter von Finanz- und Vorsorgelösungen. Mit unseren qualifizierten Beraterinnen und Beratern und unseren vielfach ausgezeichneten Produkten sind wir ein Qualitätsanbieter im deutschen Markt.

Unter der Marke Swiss Life stehen Privat- und Firmenkunden flexible Versicherungsprodukte und Dienstleistungen in den Bereichen Vorsorge und Sicherheit zur Verfügung. Kernkompetenzen sind dabei die Arbeitskraftabsicherung, die betriebliche Altersversorgung und moderne Garantiekonzepte. Der Vertrieb erfolgt über die Zusammenarbeit mit Maklern, Mehrfachagenten, Finanzdienstleistern und Banken. Die 1866 gegründete deutsche Niederlassung von Swiss Life hat ihren Sitz in Garching b. München und beschäftigt einschließlich Tochtergesellschaften rund 700 Mitarbeiter.