

„Wir bringen etwas, was der Markt noch nicht hat“



Die Excalibur Unternehmensgruppe in, Wörgl und München bietet für die FWU-Group, München als Master-Distributor für Österreich sogenannte Nettopolizzen an. Wie er im österreichischen Markt seine Nische besetzen möchte, erklärt Excalibur-Inhaber Bruno Tatarelis im Exklusiv-Gespräch mit risControl.

**Bruno Tatarelis,
Inhaber der Excalibur
Unternehmensgruppe**

● **Wie sehen Sie die Zukunft am österreichischen Markt für Ihr Unternehmen?**

Tatarelis: Positiv, weil wir hier etwas bringen, was der Markt so noch nicht hat. Wir haben bereits 1994 in Deutschland absolute Transparenz eingeführt – das heißt sämtliche EU-Vorschriften umgesetzt. Das bedeutet unter anderem, der Kunde weiß bei Antragstellung genau, wie viel von seinem monatlichen Sparbeitrag für Marketing anfällt, und wie viel in seine Anlage investiert wird.

Marktunüblich hohe Rückkaufswerte und Ablaufleistungen - ein mittlerweile auch in Österreich tätiger, professioneller Marktbeobachter testiert uns bei gleichen Parametern die höchste Ablaufleistung aller getesteter Wettbewerber – sorgen für Akzeptanz bei Kunden und Vertriebspartnern.

Des Weiteren bin ich sehr positiv gestimmt, weil ich erfahren habe, dass in Österreich der § 176 die Makler- und Vermittlerschaft auch über die normale Stornohaftzeit mit in die Pflicht nimmt, dass der Kunde pünktlich seine Beiträge bezahlt. In Deutschland sprechen Versicherungsvorstände schon offen von einer Reduzierung der maximal verdienten Provision auf 30 Promille ab 2008. An diesen Unwägbarkeiten nehmen wir mit unserer standardisierten Honorarberatung nicht teil.

● **Heißt das, Sie können Ihren Vertriebspartnern garantieren, dass durch Ihre standardisierte Honorarberatung der § 176 nicht zur Anwendung kommt?**

Tatarelis: Der kann nicht zur Anwendung kommen, weil unsere Vermittlungsgebühren-Vereinbarungen auf Basis eines privatrechtlichen Vertrages sind. Dieser privatrechtliche Vertrag hat nichts zu tun mit Rückkaufswertberechnungen und Tarifikalkulationen. Stornoverursacher werden direkt belastet, nicht aber die Versichertengemeinschaft.

● **Sie beobachten den österreichischen Markt seit mehreren Jahren und sind nun seit einem Jahr hier vertreten. Gibt es schon jemanden, der ihre Produkte in Österreich verkauft?**

“

Unser Kerninvestment besteht aus einer Selektion von 20 Top-Fonds. Diese Selektion wird alle vier Monate überprüft

”

Tatarelis: Es gibt einige Geschäftsverbindungen, die in kürzester Zeit fast 5 Mio. Euro Monatsumsatz mit unseren Produkten erreichen konnten. Wir sind besonders von der Geschäftsqualität begeistert.

● **Was ist das Besondere am Safe Invest INDEX Plus?**

Tatarelis: Safe Invest INDEX Plus, ist ein Einmalerlagsprodukt im Rahmen der Fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherungen des Luxemburger Versicherers Atlanticlux S.A. Der Anleger partizipiert zu 100 Prozent an den Gewinnen des Euro Stoxx 50 und erhält neben einer Kapitalgarantie zum Stichtag in 10 Jahren zusätzlich einen 20-prozentigen Bonus auf die Wertentwicklung. Ich glaube, dass Fondsmanager deren Anlagen nach 10 Jahre um 20 Prozent besser performen als der Euro Stoxx 50 kaum zu finden sind. Anleger sind ab einem Einmalerlag von 2.350 Euro dabei. Die Standortvorteile Luxemburgs sind m. E. denen Liechtensteins mindestens gleichwertig, wenn nicht sogar überlegen.

● **Wie lauten Ihre Ziele für das heurige Jahr?**

Tatarelis: Die sind eigentlich relativ bescheiden. Ich möchte den österreichischen Markt anders als in Deutschland aufbauen. Für die strukturierten Großvertriebe ist es eigentlich nicht das richtige Produkt. Es ist meiner Meinung nach ein Produkt für unternehmergeführte Vertriebsgesellschaften oder Makler welche die Auswirkungen, die sich gesetzlich und auch produkttechnisch in den nächsten Jahren ergeben, direkt am eigenen Geldbeutel spüren.

● **Sind sie der Meinung, dass die Konsumenten für Ihre Produkte schon bereit sind?**

Tatarelis: Die Erfahrung zeigt, dass es so ist. Die Anleger wissen die Transparenz zu schätzen, tariflich garantierte, offen ausgewiesene Kosten sind Ihnen lieber, als mühsam in den Versicherungsbedin-

gungen nachlesen und addieren zu müssen. Wer will und wer kann das schon. Die meines Wissens höchste Ablaufrendite (bei gleichen Parametern) im österreichischen Markt schadet natürlich auch nicht wirklich.

- **Welche Klientel sprechen Sie an?**

Tatarelis: Eigentlich die ganze Bandbreite. Vom Mindestbeitrag von monatlich 50 Euro bis zu über 1.000 Euro ist alles vertreten. Genauso gibt es Klienten, die Einmalanlage in der Höhe von sechsstelligen Eurobeträgen tätigen.

- **Gibt es auch von Seiten der Vermittler besonders reges Interesse an dieser Art und Weise des sogenannten neuen Verkaufs?**

Tatarelis: Wir haben Mitte September 2006 einem ausgesuchten Kreis von 50 Marktteilnehmern unser Konzept vorgestellt. Die Resonanz war durchweg positiv. Nach wie vor wird die Abschlussprovision von den Meisten dringend benötigt. Das optionale Provisionsfactoringmodell, die Rechtssicherheit der Provision, die marktgerechten Produkte und der starke Partner, FWU Group kamen sehr gut an.

- **Darf die Produkte der Versicherungsgesellschaft Atlanticlux S. A. je-der verkaufen?**

Tatarelis: Da halte ich es mit Radio Eriwan: Im Prinzip ja, aber... strukturierte Großvertriebe sind eher nicht mein Klientel. Ich möchte eine Zusammenarbeit mit qualifizierten Vertriebspartnern haben, denn nur die qualifizierten Vertriebspartner haben in der Regel auch die langjährigen Kunden, denen unser Konzept wichtig ist. Das Prinzip ‚Einfach anbauen, umhauen, abhauen‘ gehört der

Vergangenheit an.

- **Was ist für sie ein qualifizierter Vertriebspartner? Gibt es eine Bonitätsbewertung? In welchen Richtungen sortieren sie aus?**

Tatarelis: Natürlich müssen Vertriebspartner die mit uns kooperieren eine

„
Ich glaube, dass die Österreicher hier ganz intelligente, viel bessere Wege gegangen sind, denn in Deutschland wird der Markt momentan absolut überreguliert.“

ordentliche KSV-Auskunft haben und als Vermittler registriert sein.

- **Welche Produkte bieten Sie an?**

Tatarelis: Wir können Sparpläne mit entsprechenden, optionalen Zusätzen anbieten: Sparzielsicherung bei Arbeitslosigkeit, Krankheit und Erwerbsunfähigkeit, sowie eine besonders empfehlenswerte Unfallversicherung, wo wir für rd. 15 Euro Monatsbeitrag bis zu 1,3 Mio. Euro im Falle von Invalidität leisten. Außerdem bieten wir Einmalanlags-Produkte im Bereich ab 2.350 Euro bis zur individuellen Vermögensverwaltung ab 500.000 Euro. Wir haben Garantieprodukte, Kapitalgarantien, Beitragsgaran-

tien – eigentlich so ziemlich alles, was der aufgeklärte Anleger sucht.

- **Wird im heurigen Jahr 2007 ein neues Produkt herausgebracht?**

Tatarelis: In Österreich denken wir bereits über Pensionsvorsorgeprodukte nach. Mithilfe einer innovativen Software kann der Makler dann im Kundengespräch die Versorgungslücke eruieren und ein Produkt finden, das passt. Einge- führt wird bereits im I. Quartal auch die Antragseingabe über das Internet, was die Abwicklungszeit deutlich verkürzt. Ein bereits bestehendes internetbasiertes VertriebsInformationssystem sorgt für zusätzlichen Komfort und Ersparnissen bei den Humanressourcen.

- **Nach welchen Kriterien veranlagen Sie?**

Tatarelis: Unser Kerninvestment besteht aus einer Selektion von 20 Top-Fonds. Diese Selektion wird alle vier Monate überprüft und bei jedem Investment mit einem von der FWU Group entwickelten Allokationsmodell unterschiedlich gewichtet.

- **Wie definieren Sie ‚Top-Fonds‘?**

Tatarelis: Hier gibt es 20 verschiedene Kriterien. Zum Beispiel, dass der Fonds nicht kleiner sein darf als 50 Mio Euro. Es muss Vergangenheitsperformance und vernünftiges Umgehen mit der Marktsituation nachweisbar vorhanden sein.

- **Wie steht die Wirtschaftskammer zur Honorarberatung?**

Tatarelis: Die Gespräche mit der Wirtschaftskammer sind mit uns sehr konstruktiv verlaufen. Wie ich Herrn KR Wolf-

gang Göttl in Erinnerung habe, ist der von unserem Ansatz begeistert. Auch vom Konsumentenschutz gab es keine Einwände.

● **Worin unterscheidet sich der österreichische vom deutschen Markt?**

Tatarelis: Ich glaube, dass die Österreicher hier ganz intelligente, viel bessere Wege gegangen sind, denn in Deutschland wird der Markt momentan absolut überreguliert. In Deutschland ist der ungebundene Vermittler wohl eher am Aussterben. Die meisten Vermittler werden sich an eine Versicherungsgesellschaft binden. Nur wenige Exoten – so wie wir – bleiben dann noch übrig. In Österreich ist ja gerade der freie Makler derjenige, der meiner Meinung nach den Markt dominiert.

● **Wird es von Ihrer Gesellschaft an-**

gedacht, Maklerbetreuer zu finden?

Tatarelis: Wir wollen uns ein paar Positionen aufbauen. Denn wir peilen an, uns 2007 pro Monat auf 20 Mio. Euro Neugeschäft zu steigern. Vertriebspartner

● **Kann ein Vertriebspartner eigene Produkte kreieren?**

Tatarelis: Ja, das ist unser Marketingansatz. Das „White-Label-Konzept“ der FWU Group bietet ab einer gewissen Umsatzgröße den eigenen Marktauftritt durch Auswahl des Produktnamens, der Umsetzung der Firmen-CI, dem eigenen Investmentkonzept und der Festlegung der Handelsspanne an.

Vielen Dank für das Gespräch.



Professional Master of Private Banking!

Die renommierte Johannes Kepler Universität Linz hat einen neuen Universitätslehrgang.

Mit dem Universitätslehrgang „Aufbaustudium Private Banking“ soll die Ausbildungslücke im österreichischen Ausbildungsangebot geschlossen werden. Profundes Experten Know How wird mit praxisrelevantem Theoriewissen gepaart und im Kontext der Beratungspraxis diskutiert und angewendet. Durch den modularen Aufbau des Lehrganges kann dieser berufsbegleitend besucht werden. Die Studiendauer beträgt vier Semester (2 Jahre). Während dieser vier Semester sind Pflichtlehrveranstaltungen im Ausmaß von 32 Semesterstunden sowie die Anfertigung und Verteidigung einer Master Thesis vorgesehen. Die Lehrveranstaltungen finden jeweils ca. alle 14 Tage von Donnerstag-Abend bis Samstag-Nachmittag statt. Eine ganze Prä-

senzwoche ist im 4. Semester in Zürich vorgesehen.

Ausgewählte Universitätsprofessoren mit engem Kontakt zur Praxis sowie erfahrene Experten aus der Bankenbranche bilden das Referententeam. Die Voraussetzung für die Zulassung zum Lehrgang, ist entweder ein Abschluss eines Studiums oder eine entsprechende Berufserfahrung. (Matura vorausgesetzt). Als Abschluss erhält man den akademischen Titel eines „Professional Masters of Private Banking“

Die wissenschaftliche Leitung obliegt: Univ.-Prof. Dr. Teodoro D. Cocca (Vorsitz), Univ.-Prof. Dr. Helmut Pernsteiner und Univ.-Prof. Dr. Günther Pöll. Der Lehrgang beginnt am 15. März 2007 und endet Ende Februar 2009.

risControl wird weiter über den Lehrgang, seine Referenten und über Lehrgangsabsolventen berichten.