

Wir bringen etwas, was der Markt noch nicht hat

Die Excalibur Unternehmensgruppe in Wörgl und München bietet für die FWU Group in München als Master-Distributor für Österreich sogenannte Nettopolizzen an. Anstelle der üblichen „black box“ wird der normalerweise gezillerte Provisionsteil offen ausgewiesen. Eine rechtlich wertehaltige, separate Vermittlungsgebühren-Vereinbarung regelt die Verteilung über 60 Monate. Das von der FWU Group angebotene Factoring sorgt dennoch für die gewohnte Abschlussprovision. Wie er im österreichischen Markt seine Nische besetzen möchte, erklärt der Excalibur-Inhaber Bruno Tatarelis im West-Gespräch.

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

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, der Kunde weiß bei Antragstellung genau, was von seinem monatlichen Sparbeitrag für Marketing anfällt und wie viel investiert wird. Marktunüblich hohe Rückkaufswerte und Ablaufleistungen sorgen für Akzeptanz bei Kunden und Vertriebspartnern.

Sind die Konsumenten für Ihre Produkte schon bereit?

Die Erfahrung zeigt, dass es so ist. Die Anleger wissen die Transparenz zu schätzen, tariflich garantierte, of-

fen ausgewiesene Kosten sind ihnen lieber, als mühsam in den Versicherungsbedingungen nachlesen und addieren zu müssen. Wer will und wer kann das schon. Die meines Wissens höchste Ablaufrendite im österreichischen Markt schadet natürlich auch nicht wirklich. Die Standortvorteile Luxemburgs sind besonders für größere Einmalanlagen sehr attraktiv.

Wen sprechen Sie an?

Eigentlich die ganze Bandbreite. Von monatlich 50 Euro bis zu über 1000 Euro ist alles vertreten. Genau so gibt es Klienten, die Einmalanlage in der Höhe von sechsstelligen Eurobeträgen tätigen.

Haben Makler und Finanzdienstleister Interesse an dieser standardisierten Honorarberatung?

Wir haben Mitte September 2006 einem ausgesuchten Kreis von 50 Marktteilnehmern unser Konzept vorgestellt. Die Resonanz war durchwegs 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.

Welche Produkte bieten Sie an?

Wir können Sparpläne mit optionalen Zusätzen anbieten: Sparzielabsicherung bei Arbeitslosigkeit, Krankheit und Erwerbsunfähigkeit sowie eine empfehlenswerte Unfallversicherung, wo wir für rund 15 Euro Monatsbeitrag bis zu 1,3 Mio. Euro im Falle von Invalidität leisten. Eine Todesfallabsicherung bis 75.000 Euro ohne Gesundheitsprüfung und an- und abwählbare Beitrags- und Kapitalgarantien runden das Optionspaket ab. Auch bieten wir Einmalanlage-Produkte ab 2500 Euro mit Kapitalgarantie bis zur individuellen Vermögensverwaltung ab 500.000 Euro.

Nach welchen Kriterien verlangen Sie?

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. Zusätzlich kann der Kunde bis zu 40 Prozent in andere Portfolios inves-

tieren. Wir bieten da Portfolios aus den Bereichen Ökologie, Technologie, Emerging Markets und Private Equity an.

Wie definieren Sie „Top-Fonds“?

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.

Was ist das Besondere am Safe Invest INDEX Plus?

Safe Invest INDEX Plus ist ein Einmalanlageprodukt 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 zehn Jahren zusätzlich einen 20-prozentigen Bonus auf die Wertentwicklung. Ich glaube, dass Fondsmanager, deren Anlagen nach zehn Jahren um 20 Prozent besser performen als der Index, kaum zu finden sind.

Österreicher sind Garantiekäufer – was sagen Sie zu dieser Aussage?

Uns ist bekannt, dass der österreichische Kunde nach Garantien sucht, deshalb bieten wir unterschiedliche Möglichkeiten für unsere Kunden an. Der Kunde kann zum Beispiel gleich zu Beginn seine einbezahlten Prämien zum Ende des Vertrages mittels eines Garantiebausteins absichern. Er kann sich aber auch jederzeit für den Einbau des Garantiebausteins entscheiden und ist damit flexibel.

Was bedeutet in diesem Zusammenhang Flexibilität für Sie?

Nun, man darf nicht vergessen, dass unsere Kunden aus allen Altersklassen kommen. Wir haben ganz junge Kunden, die für spätere Zeiten Vorsorge treffen wollen. Andererseits haben wir aber auch ältere Kunden. Für diese unterschiedlichen Bedürfnisse sind auch unterschiedliche Lösungen auf einfache Art und Weise anzubieten. Das schaffen wir mit unseren Garantiebausteinen hervorragend. Der junge Kunde wird z. B. am Anfang keinen Garantiebaustein wählen, um „Performance“ zu machen, und integriert den Baustein dann

später – wenn vielleicht Kinder da sind und mehr Sicherheit gefragt ist. Ein weiterer Kunde hat nicht mehr so viel Zeit und will weniger Risiko eingehen – hier wirkt die Garantie sofort! Also flexibel und bedarfsorientiert.

Das klingt zwar gut aber auch kompliziert.

Es ist überhaupt nicht kompliziert. Im Grunde haben viele Menschen eine sehr genaue Vorstellung von der Zukunft und die Lebenssituationen sind nicht so unterschiedlich. Daher kann man zu Beginn einen Zeitplan aufstellen, wie man den Vertrag zukünftig gestalten möchte. Letztendlich muss sich der Kunde an einen unabhängigen und ihm vertrauten Finanzberater wenden, um unser Angebot wahrzunehmen. Wir sehen es auch als die Pflicht des Beraters an, dem Kunden dabei zur Seite zu stehen.

Wo kann man nun diese flexible Lösung erhalten?

Wie erwähnt, arbeiten wir ausschließlich mit unabhängigen Partnern aus dem Finanzdienstleistungs- und Versicherungsmaklerbereich zusammen, wobei wir großen Wert auf die Qualität der Beratung legen. In Tirol konnten wir u. a. Nova Portfolio als Partner gewinnen. Nova Portfolio hat selbst auch eine Vielzahl an Partnern, sodass es problemlos möglich ist, Informationen zu erhalten.

Kann ein Vertriebspartner eigene Produkte kreieren?

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.

Ihre Ziele für das heurige Jahr?

Ich möchte den österreichischen Markt anders als in Deutschland aufbauen. Für die strukturierten Großvertriebe ist es eigentlich nicht das richtige Produkt. Es ist 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.

Auf einen Blick



Bruno Tatarelis,
Inhaber der
Excalibur Unter-
nehmensgruppe

Weitere Infos:
Excalibur Unternehmensgruppe
Peter-Rosegger-Straße 3
A-6300 Wörgl
Tel.: +43 5332/733 440
b.tatarelis@excaliburgroup.eu
www.excaliburgroup.eu