

Versicherungsberater – Exoten beim Bankverein?



Gruppenbild mit Dame: Die Versicherungsberater des Bankvereins vor dem Administrativgebäude in Ittigen.

Seit Anfang April bietet der Bankverein in der ganzen Schweiz Lebensversicherungen der Zürich Leben (vormals VITA) an, nachdem in der Deutschschweiz der operative Startschuss bereits ein halbes Jahr zuvor erfolgte. Die Kooperation hat sich seither als voller Erfolg erwiesen, liegen doch die bis jetzt vermittelten Lebensversicherungen klar über dem Budget. Mehr noch: Mit einer Produktionssumme von 59,5 Millionen Franken (Oktober 1992 bis Ende Juni 1993) ist der Bankverein mittlerweile eine der wichtigsten Produktionsquellen im Neugeschäft mit Privatpersonen der Zürich Leben! Wie Mitte Juni beim zweiten Erfahrungsaustausch der Versicherungsberater im neuen Administrativzentrum Ittigen zu erfahren war, könnte der Erfolg sogar noch grösser sein, wenn die mancherorts noch vorhandene Skepsis und Zurückhaltung einem vertieften Teamwork weichen würden.

Allgemein fühlen sich die 16 Versicherungsberater beim Bank-

verein gut integriert. Sylvia Raguth, einzige Frau in der Männerriege, gesteht: «Mir gefällt's beim Bankverein. Ich wurde von meinem ZBV-Koordinator bestens ins Team beim Sitz Bern eingeführt und fühle mich richtig wohl.» Die Versicherungsberater schätzen die oft zitierten Kultur- und Mentalitätsunterschiede, die sie als gegenseitige Chance verstehen. Neu für die Versicherungsprofis war auch das ausgesprochene Vertrauensverhältnis zwischen den Bänklern und ihren Kunden.

Trotz der freundlichen Aufnahme fühlen sich die Versicherungsberater geschäftlich noch nicht überall akzeptiert: «Es gibt immer noch Kollegen, die uns als Mitarbeiter der Zürich Leben oder

der ZBV sehen», moniert etwa Daniel Wittwer, der beim Sitz St. Gallen tätig ist. «Dabei sind wir ebenfalls Bankvereinler und unterliegen somit dem Bankgeheimnis wie alle anderen Mitarbeiter der Bank.» Vielen Bänklern mögen die Versicherungsspezialisten als Exoten erscheinen. Ungewohnt sind vor allem die offensiveren Verkaufsmethoden und das Akquirieren ausser Haus, weshalb die Bürozeit oft kürzer ausfällt als die gewohnten acht Stunden vierundzwanzig.

Gelegentlich stossen die Versicherungsberater bei ihrer alltäglichen Arbeit noch auf ungenügende Unterstützung. Ein Grund dafür sieht Max Guntli aus Zürich in der bei den Kundenberatern bis jetzt noch fehlenden Zielvorgabe, Lebensversicherungen zu verkaufen. Der Puck sei halt noch nicht bei

allen ins richtige Tor geraten, meint Hans Bertossa vom Sitz Chur. Er und seine Kollegen wünschen sich, vermehrt in die Kundengespräche oder in deren Vorbereitung einbezogen zu werden. Zu Beginn der Kooperation seien die Versicherungsberater erst dann angegangen worden, als der Kunde praktisch sein Geld bereits abgezogen hatte. «Verschiedentlich mussten wir quasi als Feuerwehr einspringen», erklärt Daniel Wittwer. Innert kürzester Zeit seien dann Gegenofferten erstellt worden, womit das Bedürfnis des Kunden befriedigt werden konnte. Solche gemeinsamen Erfolge führen dazu, dass die Versicherungsberater als Partner akzeptiert werden. «Seit her klappt die Zusammenarbeit bestens», freut sich Robert Wüst, der beim Sitz Genf arbeitet. Gerade in der Möglichkeit, das Bank- und Versicherungswissen kombinieren zu können und somit dem Kunden eine umfassende Finanzberatung aus einer Hand zu bieten, liegt einer der Hauptvorteile der Kooperation mit der «Zürich». Hans-Willy Bertschi vom Sitz Aarau ist überzeugt, «dass wir zusammen über das grössere Know-how verfügen und somit gegenüber der Konkurrenz die besten Ausgangschancen haben!» Peter Wüthrich, der in Basel bald von einem zweiten Versicherungsberater unterstützt wird, doppelt nach: «Optimal wäre ein Dreiecksverhältnis zwischen

Kunde, Kundenberater und Versicherungsberater. Die Zahl der Kundenberater wird ständig grösser.

Will ein Kunde eine Lebensversicherung und gelingt es uns, ihm eine Police der Zürich Leben zu ver-

mitteln, bleibt das Geld dank unseres Joint-venture beim Bankverein und kann nach Ablauf der Lebensversicherung vom Kundenberater wieder angelegt werden. Schliesst der Kunde den Vertrag jedoch mit einer anderen Versicherungsgesellschaft ab, ist das Geld weg!»

Thomas Staffelbach

Seit dem 1. Oktober 1993 firmiert die VITA Lebensversicherung als «Zürich» Lebensversicherungs-Gesellschaft. Für den Bankverein oder seine Kunden ändert sich damit jedoch nichts.