



© Swiss Life Select

„Wir denken an das ganze Leben“

Christoph Obererlacher, CEO von Swiss Life Select, über die Zukunft der Finanzdienstleistung.

WIEN. Der CEO von Swiss Life Select, Christoph Obererlacher, sagt im **medianet**-Interview, worauf es beim Financial Planning wirklich ankommt und was die wichtigsten Beratungsthemen der Zukunft sein werden. Ziel ist es, allen Kunden ein längeres und selbstbestimmtes Leben mit Zuversicht zu ermöglichen.

medianet: *Wie schafft es Swiss Life Select, ein so komplexes Themengebiet wie Finanzberatung ganzheitlich abzudecken?*

Christoph Obererlacher: Wir lernen und entwickeln uns mit unseren Kunden weiter! Tag für Tag. Wir haben rund 300 bestens ausgebildete Financial Planner

am Markt, und das bedeutet: direkt bei unseren Kunden. Durch Zehntausende persönlicher Beratungsgespräche pro Jahr kennen wir die Bedürfnisse hinsichtlich Finanzdienstleistungen der Menschen sehr gut. Diese Learnings kombinieren wir mit einem großen Team an Spezialisten in der Unternehmenszentrale in Wien.

medianet: *Was bedeutet Financial Planning genau?*

Obererlacher: Financial Planning bedeutet für uns, persönlich und ganzheitlich zu beraten. Wir denken an das ganze Leben unserer Kunden – ihre Lebenssituation, ihre Wünsche und ihre Ziele. Das Ergebnis ist eine ganz individuelle und per-

sönliche Finanzstrategie. Dabei leiten uns folgende Prämissen: standardisierte Beratungsprozesse mit beraterunterstützten Tools, die den Kunden Sicherheit geben, aber auch eine optimierte und offene Produktarchitektur nach dem ‚Best Select Prinzip‘ – ganz nach unserem Mission-Statement: ‚Wir unterstützen unsere Kunden, damit sie ein längeres Leben selbstbestimmt und mit Zuversicht führen können.‘

medianet: *Wo sehen Sie die wichtigsten Beratungsthemen in der Zukunft?*

Obererlacher: Ein sehr wichtiger Schwerpunkt wird weiterhin das Thema Vorsorgen sein. Die demografischen Entwicklungen

Marktführer in Österreich

Christoph Obererlacher steht seit September 2014 am Kommando-stand von Swiss Life Select Österreich.

stellen neue Fragen an die Menschen und damit eng verbunden: an die Lebensplanung, die von den finanziellen Möglichkeiten mitgetragen wird.

Ein weiterer wichtiger Baustein für die kommenden Jahre behandelt die Unsicherheit der Menschen in Zeiten von Niedrigzinsen, Wirtschaftskrise u.v.m., wie sie ein bestehendes Vermögen besser nutzen können, um ihre persönlichen Wünsche umsetzen zu können.

medianet: *Welchen Vorteil bietet Ihre Dienstleistung im Vergleich zu anderen – spezialisierten – Ansätzen?*

Obererlacher: Ganz klar ausgedrückt: Unsere Vielfalt, die der Kunde durch seine Bedürfnisse bestimmt. Wir bieten das an, was der Kunde benötigt. Wir können frei wählen. Unsere Kunden profitieren von unseren eigenen, sehr hohen Qualitätsansprüchen und unserem Commitment zur absoluten Kundenorientierung.

Wir verlangen sehr viel von unseren Financial Plannern. Wir wählen sorgsam aus! Ständige Aus- und Weiterbildungen intern und in Kooperation mit der Wirtschaftskammer Wien und der Universität Klagenfurt machen versierte und kundenorientierte Beraterinnen und Berater aus ihnen.

medianet: *Die Herausforderungen der Zukunft für die Finanzdienstleistungsbranche?*

Obererlacher: Kunden fordern digitale Dienstleistungen! Sie erwarten einfache Handhabung, echten Service-Mehrwert, hohe Transparenz und Sicherheit.

Wir sehen die Digitalisierung als große Chance! Wir haben die Möglichkeit beim Schopf gepackt und uns digital transformiert. Wir sind überzeugt, dass der persönliche Kundenkontakt durch die Digitalisierung an Bedeutung gewinnt. (red)