



”

*Produkte müssen auf jeden Fall sehr auf das Individuum zugeschnitten sein. Wir versuchen, die Bedürfnisse der Jungen in unsere Fonds einfließen zu lassen.*

**Alexander Koschar**  
Ethena

“

”

*Fast jede Bank in Österreich hat im Hintergrund ein veraltetes IT-System und versucht jetzt, darauf aufbauend, irgendwas Digitales, Schönes zu machen.*

**Stefan Wonisch**  
„die plattform“

“



”

*Es ist schon bemerkenswert: Trotz der hohen Internetaffinität dieser Zielgruppe ist und bleibt der persönliche Berater für diese Zielgruppe sehr wichtig.*

**Michael Gadinger**  
Wiener Städtische

“



© medianet/Joel Haider (7)

recht funktioniert. Auf der anderen Seite sieht man FinTechs, die etwas ‚auf der grünen Wiese‘ entwickeln können, sehr spezialisiert oft ein recht kleines Thema angehen und dafür sehr schnell eine schöne digitale Lösung anbieten können.“

Die Grundvoraussetzung ist für den Experten Wonisch ein Online-Zugang, der auf jedem System funktioniert und zwar nicht nur für diese Generation, sondern für *alle*. „Wir gehen das Thema so an, dass wir Schnittstellen zur Verfügung stellen und dass der jeweilige Vertriebspartner dann sehr individuell seine Vorstellungen umsetzt“, so Wonisch.

Auch Roger Stoller, Head of Business Development, Strat. Partnerships & Digital Business bei Swiss Life Select Österreich, sieht es um die Finanzbranche, betreffend Digitalisierung, nicht gut bestellt: „Darum haben ja auch die ganzen FinTechs im Moment so einen großen Zulauf, obwohl sie nur ein Tropfen auf den heißen Stein sind.“ Flexibilität sei besonders wichtig, ebenso Relevanz. Die Kundenbindung sei trotz gesunkener Kundenloyalität mit Qualität hochzuhalten. Zudem sieht Stoller den Begriff „Generation Y“ im Zusammenhang mit Ver-

## Die Teilnehmer

### Michael Gadinger

Marketing & Produktentwicklung  
Produktmanager Lebensversicherung, Wiener Städtische

### Matthias Gregoritsch

Sales Manager & Marketing,  
C&P Immobilien AG

### Siegfried Koch

Head of Sales,  
Swiss Life

### Alexander Koschar

Business Development Manager,  
Senior Manager – Austria,  
Ethena

### Roger Stoller

Head of Business Development,  
Strat. Partnerships & Digital Business,  
Swiss Life Select Österreich

### Stefan Wonisch

Leitung „die plattform“  
Capital Bank – GRAWE Gruppe

### Moderation: Oliver Jonke

Herausgeber medianet

anlagung zu weit gefasst. „Man kann nicht allen der Generation Y die gleichen Produkte anbieten: Ein 36-Jähriger hat andere Interessen als ein 17-Jähriger.“ Das Problem versucht man bei Swiss Life Select mit „Personas“ zu lösen, einem Tool aus dem Bereich der Mensch-Computer-