

Presseinformation

5. August 2009

AWD startet in Österreich mit neuem Geschäftsmodell durch

- **Aktive und nachhaltige Weiterentwicklung des Geschäftsmodells**
- **Kunden noch stärker als bisher im Mittelpunkt**
- **Deutliche Reduktion der Führungsebenen**

Als erster großer Finanzdienstleister geht AWD aktiv auf die neuen Herausforderungen des Marktes ein und passt seine Unternehmensstrategie nachhaltig den Kundenerfordernissen an. Die weltweite Finanzkrise hat neue Rahmenbedingungen geschaffen. Die Finanzwirtschaft befindet sich im Umbruch. „Anleger erwarten von einer modernen Finanzberatung ein Mehr an Sicherheit, Qualität, Kontrolle und Transparenz. Diesen Werten hat sich der neue AWD verschrieben.“ sagte Dr. Ralph Müller, Vorsitzender der Geschäftsführung von AWD Österreich & CEE

„Wir haben ein klares Ziel vor Augen. AWD soll in Zukunft die erste und die beste Adresse im Privatkundengeschäft sein. Der Weg dorthin führt über nachhaltiges und qualitatives Wachstum. Deshalb starten wir ab sofort eine umfassende Qualitätsinitiative, die alle Unternehmensbereiche betrifft. Von der Kundenberatung bis hin zur standardisierten Ausbildung. Wir wollen auf den vorhandenen Stärken des AWD-Geschäftsmodells aufbauen und zukunftsorientierte Anforderungen bereits heute umsetzen.“ sagte Dr. Müller, „Beispielsweise werden wir durch eine deutliche Reduktion der Führungsebenen noch näher am Kunden sein. Die Implementierung aller geplanten Änderungen wird in mehreren Schritten bis Jahresende erfolgen.“

Kunden im Mittelpunkt

Ein wesentliches Qualitätsmerkmal in der Kundenberatung ist die umfassende Mehr-Netto-Strategie, die den finanziellen Status Quo abbildet und künftig allen AWD-Kunden zur Verfügung gestellt werden soll. Einnahmen und Ausgaben werden abgeglichen, bestehende Finanzverträge auf Versorgungslücken und Überversorgungen geprüft, mögliche Schwächen analysiert und Kosteneinsparpotenziale aufgedeckt. Die Mehr-Netto-Strategie bietet somit eine optimale Basis für die Erarbeitung eines individuellen finanziellen Maßnahmenplans.

Bei der Kapitalanlage werden den AWD-Beratern je nach Risikoeinstufung des Kunden individuelle Asset-Allocation-Vorschläge zur Verfügung gestellt. Der Anleger erhält aus dem jeweiligen Produktsegment mehrere konkrete Produktempfehlungen und wird in eingehender Beratung umfassend über die Vor- und Nachteile aufgeklärt. Die Auswahl der Produktvorschläge erfolgt streng nach dem Best-Select-Prinzip. Dies gilt für sämtliche Produktparten, also auch für den Versicherungsbereich.

Stärkere Qualitätskontrollen werden die Einhaltung der neuen Qualitätsstandards sicherstellen. So ist eine noch strengere Produktprüfung als bislang vorgesehen. Trotz dieser Standardisierung kann der neue AWD weiterhin auf die größte verfügbare Produktpalette am Markt zurückgreifen. Dieser entscheidende Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Anbietern bleibt somit erhalten.

Dr. Ralph Müller: „Die Kunden stehen noch mehr im Fokus als zuvor – für sie wurde der neue AWD konzipiert. Wir haben ein umfassendes Leitbild mit klaren Qualitätskriterien entwickelt. Mit Hilfe von internen Qualitätssicherungsmaßnahmen werden wir sicherstellen, dass die gegebenen Leistungsversprechen auch realisiert werden. Durch das Mehr an Transparenz werden unsere Kunden eindeutig wissen welche Standards sie von uns erwarten dürfen. In diesem Zusammenhang wollen wir künftig auch regelmäßig die Kundenzufriedenheit messen.“

Beratung ausschließlich durch staatlich geprüfte Vermögensberater

Auch beim Thema Ausbildung wird AWD noch höhere Qualitätsstandards setzen. Die Auswahl neuer Berater wird in den Händen erfahrener Führungspersönlichkeiten liegen. Dabei werden diese von standardisierten und zentralen Assessment Centern unterstützt.

Die bislang dezentral erfolgte interne Ausbildung wird in einer neuen „AWD Akademie“ gebündelt und 18 Monate dauern. In Ausbildung befindliche Berater bekommen verpflichtend Coaches zur Seite gestellt. Während der Ausbildungszeit dürfen Beratungsgespräche nur gemeinsam mit diesem Coach stattfinden. Damit soll sichergestellt werden, dass bei jedem Beratungsgespräch ein staatlich geprüfter Vermögensberater anwesend ist. So können die hohen Qualitätsstandards in der Beratung erfüllt werden. Wie bisher müssen alle Berater nach der internen Ausbildung die Prüfung der Wirtschaftskammer zum „gewerblichen Vermögensberater“ erfolgreich absolvieren. Im Rahmen der AWD Akademie wird zudem für die verpflichtende Weiterbildung der AWD-Berater sowie für die Ausbildung der Führungskräfte Sorge getragen.

Dr. Ralph Müller: „Wir wollen künftig ein noch attraktiveres Unternehmen für qualitätsorientierte Berater werden und diesen langfristige Karriereperspektiven bieten. Durch die flacheren Hierarchien verfügen wir über kurze Kommunikationswege und noch mehr Kundennähe. Daher profitieren auch unsere Kunden von dieser Weiterentwicklung. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit dem neuen AWD die Erwartungen und Bedürfnisse der Kunden besser erfüllen können als bisher. Damit wollen wir Vertrauen aufbauen und uns klar neu im Markt positionieren. Wir sind sicher, damit in Zukunft einen erfolgreichen Weg gehen zu können.“

Rückfragen:

AWD Gesellschaft für Wirtschaftsberatung m.b.H.
Rennweg 9
1030 Wien, Österreich

Mag. Hansjörg Nagelschmidt
Tel. +43 (1) 716 99-62