



valued a
Consulting und Vertriebsse

Freidenker

Nach seiner langjährigen Tätigkeit als Vorstand für die UNIQA Versicherung hat sich **Werner Holzhauser** nochmals neu erfunden. Mit seinem Unternehmen Valued Asset möchte er nachhaltige Trends setzen und auf die geänderten Anforderungen des Marktes reagieren.



Asset
Service GmbH



risControl: Was steckt hinter Valued Asset?

Holzhauser: Wir haben für uns zwei Geschäftsbereiche definiert: 1. Produktentwicklung: D. h. Gesellschaften mit neuen Produktideen zur Seite zu stehen und so neue, nachhaltige Leistungspotentiale zu entwickeln und zu sichern. Aber ebenso lieb gewonnene, jahrzehntlang erfolgreich platzierte Produkte auf ihre Nachhaltigkeit zu überprüfen und Leistungspflege zu betreiben. Denn nur mit einer erfolgreichen Kombination gelingt es den Bestand abzusichern und Neukunden zu gewinnen. 2. Vertriebsmanagement: Wir unterstützen Unternehmen, die bereits über ausgezeichnete Produkte verfügen, bei der Vertriebsumsetzung bzw. Vertriebsausbau mit unserem Knowhow. Mit unserer jahrzehntelangen Erfahrung und unserem Netzwerk sind wir hierfür der perfekte Partner.



risControl: Vertrieb war immer Ihr Metier, bleibt das so?

Holzhauser: Ja, selbstverständlich, es gibt nichts Schöneres! Verkäufer sind die wichtigsten Bestandteile der Finanzdienstleistungsbranche. Jeder Verkäufer hat eine eigene Seele, und das ist gut so. Ich bin auch der Überzeugung, dass man einen guten Verkäufer niemals zu 100 Prozent strukturieren kann, sondern nur unterstützen. Und hier gibt es einen enormen Bedarf etwas zu verändern. Berater haben - durchaus verständlich - das Vertrauen in Teile der Produktwelt verloren. Bestimmte Lösungen trauen sie sich gar nicht mehr anzubieten. Manche ziehen sich sogar so weit zurück, dass sie nur noch Produkte aus dem Sachversicherungsbereich anbieten, um auf der sicheren Seite zu sein. An dieser Stelle ist es aber ganz wichtig zu betonen, dass die „alten“ Produkte meistens weder schlecht noch falsch waren. Aber die Finanzwelt und die Kundenanforderungen haben sich ganz wesentlich geändert. Sowohl Produktgeber, wie auch Kundenberater sehen sich hier vor einer großen Herausforderung. Konsumenten sind heute deutlich besser informiert als früher und sie stellen dadurch auch deutlich höhere Anforderungen. Insbesondere die Kundenberater müssen jetzt alles daran setzen durch gute Beratung und nachhaltiger Vorsorgelösungen die Vertrauensbasis zu ihren Klienten zu sichern. Das kann natürlich



nur dann funktionieren, wenn es auch entsprechende Produkte am Markt gibt. Und hier schließt sich wiederum der Kreis.

Mit Valued Asset haben wir uns zur Aufgabe gemacht neue, nachhaltige Produkte für die Produktgeber zu entwickeln und den Produktgeber zugleich auch in seinen Vertriebsagenden zu unterstützen, bzw. das Vertriebsmanagement zu übernehmen, wenn das gewünscht ist.

risControl: Es ändern sich aber nicht nur die Konsumentenbedürfnisse sondern auch die Regularien?

Holzhauser: War vor 2007 das klar definierte Ziel, dass man in die Märkte nicht eingreift, so hat sich das ganz wesentlich geändert – der Ruf durch verschiedenste Stakeholder nach einem starken Regulativ steht im Vordergrund. In den aufgrund der Verwerfungen am Finanzmarkt entstandenen Regularien steckt meiner Meinung nach noch Änderungsnotwendigkeiten. Hier ist mit Weitsicht zu agieren – denn gerade jetzt kann mit übertriebenen Anforderungen ein immenser Schaden entstehen – als Beispiel dienen hier natürlich die möglichen Auswirkungen von Basel III und Solvency II. Aber nicht nur die Regularien beschäftigen die Branchen, sondern auch der Niedrigzins. Haben wir in den Jahren vor 2008 einen Zinsmarkt gehabt der die verschiedensten Formen unterstützt hat, so haben wir nun ein Zinsumfeld, das für die Banken die Zinsspanne bedenklich verringert. Den Versicherungen bietet dieser Markt keine ausreichenden Möglichkeiten für ihre Deckungsstockveranlagungen, um die Zinsgarantien durch Neuinvestitionen nachhaltig zu sichern. Und gerade hier sehen wir die zukünftigen Auswirkungen durch Solvency II – die Investitionen in renditebringende Anlageformen sind durch entsprechende Eigenkapitalunterlegungen zu decken – und die gehen sehr weit!

risControl: Was kann man dagegen machen?

Holzhauser: Aussitzen, warten und hoffen, dass nichts passiert ist die schlechteste Variante. Es gilt neue Produkte zu entwickeln, die mir helfen den hohen Rechnungszins im Deckungsstock abzufedern. Ein anderes Beispiel bezieht sich auf Leistungsinnovation: zukünftige Produktlösungen müssen noch



mehr den Sachbezug in den Vordergrund stellen. Der Anleger möchte wissen wo und wie seine Gelder investiert werden – er muss dazu einen Bezug aufbauen können – ich spreche hier von Investitionen in Realwerte. Mit der Verknüpfung der Anforderungen der verschiedenen Stakeholder können z.B. Infrastrukturprojekte realisiert werden, für deren Umsetzung derzeit das Kapital fehlt. Wir werden sehen, dass das Thema Sachwert eine noch wichtigere Rolle spielen wird. Vertriebspartner werden noch stärker die Produktlieferanten und deren Angebote selektieren. Nur jene Produktpartner, die sowohl ein entsprechendes Portfolio aufweisen können als auch dem Vertrieb das beste Service liefern, werden nachhaltig ihre Position sichern bzw. ausbauen. Ganz wichtig auch an dieser Stelle: Wir müssen die Wünsche und Anforderungen an Produktlösungen unserer Kunden ernst nehmen!

risControl: Welche Produkte können sie sich dafür vorstellen?

Holzhauser: Sachwerte - investieren in nachhaltige Sachwerte, die dem jeweiligen Kundenkreis zugeordnet sind. Es gibt hier viele Bereiche, in denen ein Sachwertinvestment möglich ist, z.B. der Wohnbereich, Ge-

nerationenhäuser, Energie und vieles mehr. Wir arbeiten in diesem Segment mit der Soravia Group/ ifa AG zusammen. Sie sind in diesem Bereich echte Spezialisten mit sehr viel Erfahrung und dem notwendigen Weitblick. Gemeinsam verfügen wir bereits über entsprechende Lösungen, die die wichtigsten Kundenanforderungen realisieren: Sicherheit, Investition in Sachwert und vor allem Kaufkraftsicherung!

risControl: Sie bieten in Ihrem Firmenportfolio auch Investitionen in Edelmetalle an.

Holzhauser: Ja, mit protected Noble Metals haben wir einen Partner, der sich in diesem Bereich echt spezialisiert hat und über entsprechende Expertise verfügt. Protected Noble Metals bietet Kunden die Möglichkeit für den physischen Erwerb von Gold, Silber, Platin und Palladium zu Konditionen, die nur Großinvestoren zur Verfügung stehen. Bereits ab 25,- Euro monatlich ist eine Investition möglich. In den letzten 1,5 Jahren hat die Gesellschaft über 250 Millionen Euro in Edelmetalle investiert! Ganz wichtig ist, dass bei unseren Ansparvarianten nicht in Zertifikate oder eine andere Form des „Papiergeldes“ investiert wird, sondern in echte physische Werte. Zum Beispiel ist Gold mehrwertsteuerfrei und wird in Österreich gelagert – aber auch die Ausfolgung an den Kunden ist möglich. Die anderen Edelmetalle wie Platin, Palladium und Silber werden aufgrund der Mehrwertsteuerpflicht in Österreich für unsere Anleger im Zollfreilager in der Schweiz verwahrt. Die Steuerpflicht entsteht nur bei einer Ausfolgung nach Österreich.

Mit der Kombination des Immobilien- (Bauherrnmodelle, Ertragswohnungen usw.) und Edelmetallbereiches sind unsere Vertriebsagenden, Dank der beiden Produktpartner, rein auf den Sachwertbereich ausgerichtet. Es macht mich sehr stolz, dass diese exklusiven Partner auf unsere Fähigkeiten vertrauen und wir sie als Kunden betreuen dürfen.

risControl: Eine umfassende Tätigkeit, was ist Erfolg für Sie?

Holzhauser: Jeden Tag einen Schritt weiter zu sein.

risControl: Wir danken für das Gespräch!