

## Interview mit Andreas Waespi, CEO Bank Coop und Dr. Hans Künzle, CEO Nationale Suisse zur Vertriebskooperation



*Dr. Hans Künzle, CEO Nationale Suisse und Andreas Waespi, CEO Bank Coop (von links)*

### **1. Was sind die Gründe, weshalb sich die Bank Coop und Nationale Suisse zu einer Kooperation zusammenschliessen?**

*Hans Künzle:* Für eine erfolgreiche Kooperation braucht es den richtigen Partner! Mit der Bank Coop bietet sich für uns die einmalige Gelegenheit, mit einem Bankinstitut zusammenzuarbeiten, welches eine ähnliche Grösse hat wie wir und das ebenfalls in der ganzen Schweiz tätig ist. Durch diese Partnerschaft können wir unsere Präsenz auf dem Schweizer Markt durch einen neuen Vertriebskanal verstärken und unseren Kunden eine erweiterte Palette an Finanzdienstleistungen anbieten.

*Andreas Waespi:* Die Kooperation mit Nationale Suisse ermöglicht uns, die Kundenbedürfnisse noch besser abzudecken und ei-

nen Mehrwert für die Kunden zu schaffen. Zum Beispiel durch die sinnvolle Ergänzung von Bank- und Versicherungsprodukten, aber auch durch die Entwicklung neuer Produkte, die den heutigen Anforderungen der Kunden noch besser gerecht werden.

### **2. Welche strategische Absicht verfolgen die beiden Unternehmen? Ist geplant, die Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen zu intensivieren?**

*Andreas Waespi:* Die Bank Coop positioniert sich als faire Bank, die ihre Kernkompetenz im Vertrieb hat. Die Kooperation mit Nationale Suisse entspricht dieser Strategie ausgezeichnet. Im Mittelpunkt der Zusammenarbeit steht die gegenseitige Ergänzung unserer Produkte und Dienstleistungen - immer mit Fokus auf die Kundenbedürfnisse. Auf die-

ser Basis wird die Zusammenarbeit auch in Zukunft geführt.

*Hans Künzle:* Auf dem Schweizer Markt fahren wir eine Differenzierungsstrategie, das heisst wir verstehen uns als Qualitätsdienstleister, der Wert auf persönliche Beratung, Betreuung und auf den Schadenservice legt. Die Partnerschaft mit der Bank Coop sowie auch die schnelle Entwicklung von gemeinsamen innovativen Produkten entsprechen in optimaler Weise dieser Strategie.

### **3. Viele Kooperationen im Bereich "Allfinanz" sind gescheitert. Weshalb soll dieses Modell zum Erfolg führen?**

*Andreas Waespi:* Die zentralen Voraussetzungen für den Erfolg einer Kooperation sind erstens die partnerschaftliche

Zusammenarbeit auf Basis einer Win-Win-Situation für Partner und Kunden, zweitens eine gute Kommunikation vor und während der Umsetzung und drittens die fortlaufende Schulung der Mitarbeitenden im Kundenkontakt. Wenn diese Voraussetzungen erfüllt sind, steht einer erfolgreichen Kooperation nichts im Weg.

#### **4. Wie hebt sich das gewählte Kooperationsmodell von der Konkurrenz ab?**

*Hans Künzle:* Jeder Partner wird sich weiterhin auf sein Kerngeschäft konzentrieren. Indes wollen wir gemeinsam Kombi-Produkte entwickeln, welche sich jeweils auf ein ganz spezifisches Kundensegment ausrichten. Es gibt bisher wenige Finanzdienstleister, die ein Angebot wie unseres aufweisen.

#### **5. Welchen Nutzen haben die beiden Partner im Rahmen der Kooperation?**

*Andreas Waespi:* Der grösste Nutzen ist das erweiterte, mit Versicherungsprodukten abgerundete, Angebot für unsere Kundschaft. Aber ebenso der Ausbau des Vertriebsnetzes sowie die Steigerung der Bekanntheit der Bank Coop sind für uns wesentliche Nutzen.

*Hans Künzle:* Nebst den bereits genannten Vorteilen dieser Kooperation sehen wir einen weiteren wichtigen Nutzen darin, dass wir unsere Palette an Finanzdienstleistungen mit Bankprodukten erweitern können. Damit eröffnen sich für uns interessante und vielversprechende Perspektiven.

#### **6. Welche Produkte und Dienstleistungen sind von dieser Kooperation betroffen?**

#### **Und welcher zusätzliche Nutzen wird für die Kunden der beiden Unternehmen geschaffen?**

*Hans Künzle:* Dank dieser Kooperation verfügen Nationale Suisse Kunden über einen vereinfachten Zugang zu schnellen und unkomplizierten Finanzdienstleistungen der Bank Coop, wie beispielsweise Kassenobligationen, Vorsorgekonti der 3. Säule, etc.

*Andreas Waespi:* Bank Coop Kunden können durch die Ergänzungsmöglichkeiten bei Produkten - wie Risikoschutz bei Vorsorgeprodukten oder Hypotheken mit Todesfall-Risikoschutz - wichtige Angebote aus einer Hand in Anspruch nehmen. Das spart Zeit und Aufwand, zwei Dinge, die in der heutigen Zeit für viele Menschen an Bedeutung gewonnen haben.

#### **7. Wird die Kooperation flächendeckend in der Schweiz umgesetzt?**

*Andreas Waespi:* Ja. Durch das gemeinsame Vertriebsstellennetz beider Kooperationspartner, den Generalagenturen der Nationale Suisse und den Geschäftsstellen der Bank Coop, decken wir die gesamte Schweiz noch besser ab.

#### **8. Welche Konsequenzen hat die Kooperation für die Mitarbeitenden der beiden Unternehmen und für die Geschäftsstellen?**

*Hans Künzle:* Unsere Vorsorgespezialisten verfügen inskünftig über eine attraktive Palette an Bankprodukten, um unsere Kunden umfassend beraten zu können. Sie und auch unsere Ausendienstmitarbeitenden können

auf die kompetente Unterstützung von Bank Coop Beratern in Finanzfragen zählen.

*Andreas Waespi:* Die Bank Coop Mitarbeitenden können durch diese Kooperation ihre Kompetenzen weiter vertiefen. Das heisst aber nicht, dass sie alle Versicherungsprodukte im Detail kennen müssen. Sie können jederzeit einen Versicherungsspezialisten hinzuziehen, um unsere Kunden noch besser zu beraten.

#### **9. Die neue Kooperation, welche im Juli '07 kommuniziert wird, wirkt erst ab 1. Januar 2008. Weshalb diese zeitliche Verzögerung?**

*Hans Künzle:* Wir starten im Herbst 2007 an ausgewählten Pilotstandorten in unseren drei Sprachregionen. Dies ermöglicht uns, Erfahrungen zu sammeln und die Prozesse zu optimieren, so dass wir am 1. Januar 2008 einen professionellen, schweizweiten Start, auch mit den Kombiprodukten, garantieren können.