

„Wir besetzen die Pole Position“

Manfred Schnieders, Vorstand der oeco capital, über die Erfolgchancen nachhaltiger Altersversorgung



Manfred Schnieders, Vorstand des ersten ökologischen Lebensversicherers

MeinGeld:

Herr Schnieders, gemessen an den Großen der Branche ist die oeco capital nur ein Nischenanbieter. Fühlen Sie sich dort wohl?

Schnieders:

Wenn es sich in der Nische auskömmlich leben lässt – grundsätzlich ja. Aber im Ernst: Die Nische, von der Sie sprechen, wird von Jahr zu Jahr größer und inzwischen auch ernst genommen. Und auch die „Großen“, die Sie erwähnen, haben die Nische für sich entdeckt und bieten zunehmend Produkte mit nachhaltigem Hintergrund an. Vor zehn Jahren wäre das noch undenkbar gewesen.

MeinGeld:

Ist „Nachhaltigkeit“ nicht ein sehr dehnbarer Begriff?

Schnieders:

Wie bei jedem Begriff, der nicht geschützt ist, besteht die Gefahr einer Verwässerung. Ob harte Positiv- und Negativkriterien oder lieber doch ein weicherer „best in class“ Ansatz - ich empfehle jedem Kunden, sich intensiv mit dem Anbieter und seinen Nachhaltigkeitskriterien auseinander zu setzen. Man kann dann schon die Spreu vom Weizen trennen.

Wir sind uns bewusst, dass unsere Kunden uns hier einen sehr großen Vertrauensvorschuss entgegenbringen. Nicht zuletzt deshalb haben wir eine Ökologischen Beirat installiert, der uns in allen Fragen nachhaltiger Kapitalanlage berät und unterstützt und mit dem wir auf Vorstandsebene in einem regelmäßigen und intensiven Dialog stehen. Und nicht zuletzt deswegen haben wir auch unser Umweltmanagement zertifizieren lassen.

MeinGeld:

Im Vertrieb zählen meistens nur nackte Zahlen. Wie nehmen Ihre Vertriebspartner Ihr Modell auf?

Schnieders:

Wir müssen hier differenzieren. Zum einen arbeiten wir intensiv mit den führenden ökologischen Bankhäusern in Deutschland sowie mit „grünen“ Maklern zusammen. Hier sprechen wir von vornherein die gleiche Sprache. Zum anderen haben wir uns ein sehr gutes Standbein im Bereich der

freien Vermittler aufgebaut, die in der Vergangenheit mit nachhaltiger Kapitalanlage noch nicht in Berührung gekommen waren, die aber verstärkt Kundenanfragen zu diesem Thema registrieren und auf der Suche nach einem verlässlichen Partner mit dem entsprechenden Know-how sind. Hier punkten wir zusätzlich mit unseren hohen garantierten Leistungen.

Und nicht zuletzt nutzen wir die bundesweite Präsenz der Concordia Servicebüros, die sich ebenfalls mit dem USP der oeco capital als „erster ökologischer Lebensversicherer“ einen echten Marktvorteil im Wettbewerb verschaffen können.

MeinGeld:

Wie sehen Sie die weitere Entwicklung für nachhaltige Kapitalanlagen und für die oeco capital?

Schnieders:

Die letzten Jahre haben gezeigt, dass man Ökologie und Ökonomie sehr wohl ertragreich miteinander kombinieren kann. Und ich glaube durchaus, dass in Zukunft viele Kunden eine vernünftige Nachhaltigkeitsstrategie ihres Versicherers als selbstverständlich voraussetzen werden. Wenn Sie so wollen: Wir stehen dann in der ersten Reihe.

Mein Geld: Herr Schnieders, vielen Dank für das Interview.