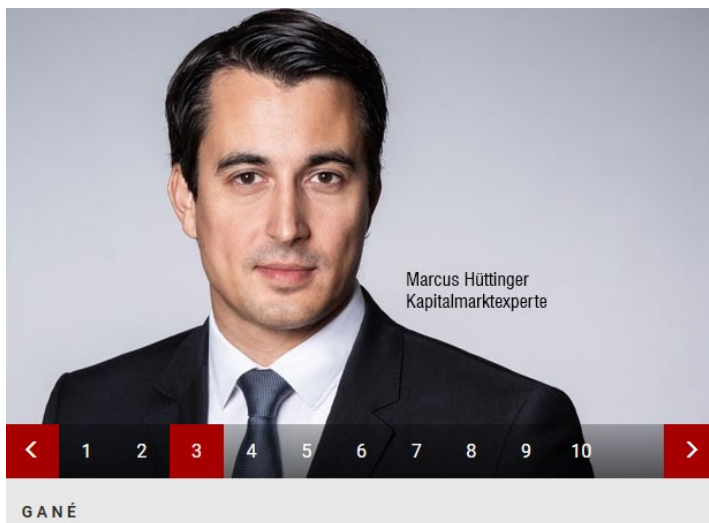


Nachgefragt (7): So gehen Fondsanbieter mit der Corona-Krise um

Wie Investmentgesellschaften ihre Vertriebsbetreuung und ihr Marketing an die Corona-Krise anpassen und mit welchen innovativen Konzepten es ihnen gelingt, Berater und Kunden in diesem herausfordernden Umfeld bestmöglich zu unterstützen, hat FONDS professionell ONLINE in Erfahrung gebracht.



Sehen Sie infolge der Corona-Krise vermehrte Anfragen durch Vertriebspartner wie Banken und unabhängige Berater, falls ja, wo sehen Sie den größten Informationsbedarf?

Üblicherweise steigt bei einem Börsencrash die Anzahl der direkten Anfragen von allen Vertriebspartnern und Investorengruppen. So ist das auch in der aktuellen Corona-Krise. Aber dank unserer stets transparenten Informationspolitik, der laufenden Betreuung der Investoren und der konsequenten Umsetzung unseres Value-Event-Ansatzes fühlen sich unsere Kunden weiterhin gut aufgehoben.

Haben Sie für 2020 einen oder mehrere Vertriebsschwerpunkte festgelegt, falls ja, welche sind das?

Wir bleiben auch 2020 so breit wie möglich im Hinblick auf die Investorenbasis aufgestellt. Da der Acatis Gané Value Event Fonds als Ucits-Produkt von einer großen Klientel erworben werden kann, kümmern wir uns um alle Segmente mit der gleichen Geschwindigkeit, Transparenz und Verlässlichkeit.

Hat sich Ihre Vertriebs- und Marketingplanung für 2020 infolge der Corona-Krise geändert, falls ja, in welcher Form?

Die Vertriebs- und Marketingplanung von Gané hat sich nicht verändert, wir haben sie aber an die digitalen Möglichkeiten angepasst. Gleichzeitig hat sich auch die Frequenz des Austauschs mit Investoren und Interessenten erhöht.

Welche Produkte bzw. Strategien empfehlen Sie Vertriebspartnern für das aktuelle Marktumfeld?

Da sich Gané aktuell aufgrund des sehr konzentrierten Produktportfolios auf nur zwei Fonds fokussiert, hat sich die Empfehlung an unsere Partner nicht verändert.

Wie kommen Sie im Marketing bzw. der Vertriebsbetreuung mit Heimarbeit zurecht?

Sehr gut. Wir benutzen die neuste Technik für Video-/Multi-Media-Konferenzen, deswegen funktioniert der Austausch mit Investoren und Kunden auch in Homeoffice-Zeiten tadellos. Schon vor der Corona-Krise hatten wir dezentrale Strukturen implementiert, die es uns erlauben, das Service-Level für Vertriebspartner von jedem Ort aus maximal hoch zu halten.

Werden Sie Ihre Online-Betreuungskapazitäten (Video-Konferenzen, Webinare etc.) weiter ausbauen?

Gané hat die Cloud- und Video-Kapazitäten über Microsoft-Teams auf das modernste Niveau gehoben, das aktuell verfügbar ist. Für Webinare und Multi-Media-Konferenzen stehen zudem mit Acatis und Drescher & Cie. zwei starke Partner zur Verfügung, die gerade in der jüngsten Vergangenheit sehr große Veranstaltungen mit uns umgesetzt haben.

Quelle: <https://www.fondsprofessionell.de/news/maerkte/headline/nachgefragt-7-so-gehen-fondsanbieter-mit-der-corona-krise-um-197252/newsbild/3/>