

**Autor:** Wolfgang Otte  
**Seit:** 066 bis 067  
**Reisort:** Personen und Programme  
**Gattung:** Zeitschrift

**Jahrgang:** 72  
**Nummer:** 08  
**Auflage:** 4.850 (gedruckt) 3.546 (verkauft) 4.647 (verbreitet)  
**AVE (Print):** 8.379 EUR (ungewichtet)

## Im Profil Harald Christ

"Wir wollen Kunden, die preissensibilisiert im Internet unterwegs sind, nicht dem Markt überlassen"

Auch wenn der Blick aus dem Fenster im 24. Stock des Ergo-Turms auf die pulsierende Düsseldorfer Innenstadt beeindruckt, hat Harald Christ wenig Zeit, das zu genießen. Der Vorstandsvorsitzende der Ergo Beratung und Vertrieb hat alle Hände voll damit zu tun, die Ausschließlichkeitsorganisation eines der größten deutschen Versicherer auf die Zukunft zu trimmen und schlagkräftig auszubauen. Immerhin mussten rund 8.500 Vermittler mit HGB 84-er-Status aus den ehemaligen Gesellschaften Hamburg-Mannheimer, Victoria, DKV, Ergo Pro und D.A.S. unter einen Hut gebracht werden. Seit Januar 2017 steht die neue Struktur im Vertrieb. Aber ein gemeinsames Wir-Gefühl zu schaffen und den Vertrieb im Zuge der Digitalisierung mitzunehmen fordern nach wie vor den aktiven Einsatz des 45-Jährigen.

Die Herkules-Aufgabe im Ergo Konzern scheint dabei ganz auf seine Vorstellungen von modernem Management ausgerichtet zu sein: anpacken, aufräumen, erfolgreich sein. So ist es Christ, der im Mai letzten Jahres den Chefessel im Vertrieb einnahm, mit seinem Team innerhalb kürzester Zeit gelungen, die Agenturvertriebe in einer einheitlichen Ausschließlichkeitsorganisation zusammenzuführen. Deren weitere Stärkung steht auf der Agenda ganz oben.

### Erstes Jahr wie im Flug gegangen

Der Top-Manager ist ein Mann klarer Worte, zaudern ist für ihn ein Fremdwort. Es gibt keine Frage, auf die er nicht eine Antwort weiß, immer geradeaus. Zudem ist er humorvoll, was seinem Naturell entspricht. Er spricht ein Loblied auf die Rheinessen aus. "Wir sind offen, unkompliziert, sehr kommunikativ, mögen die Menschen und lieben die Geselligkeit." Herausforderungen waren für Christ in seiner bisher-

gen beruflichen Karriere keineswegs eine Unbekannte. Der Vertriebsexperte mit dem leichten pfälzischen Dialekt fühlt sich auch mit der Bewältigung seiner aktuellen Aufgabe wohl. Die Versicherungsbranche befindet sich im Wandel. "Ob Regulatorik, Vorgaben des Marktes, verändertes Kundenverhalten, Digitalisierung oder unternehmenseigene Themen, mein erstes Jahr ist wie im Flug vergangen", konstatiert Christ. Mit einem gewissen Stolz berichtet der gelernte Industriekaufmann, der zusätzlich eine berufsbegleitende Ausbildung im Versicherungs- und Bankenwesen absolvierte, von den Erfolgen. "Wir haben jeden Stein umgedreht. Jetzt arbeiten wir daran, das Ergo Strategieprogramm umzusetzen. Es läuft jetzt seit einem Jahr, und wir sehen gute erste Erfolge." Er ist davon überzeugt, dass die Digitalisierung den Vertrieb stark beeinflussen wird.

"Verhaltensveränderungen der Kunden sind schon aus der eigenen Erfahrung heraus mit Smartphone sowie der Nutzung von intelligenten Apps deutlich zu erkennen. Der Verbraucher ist umfassend aufgeklärt. Das Informations- und Kommunikationsverhalten hat sich beschleunigt." Dem müsste Rechnung getragen werden. Mit "nexible" hat Ergo einen reinen Digital-Anbieter geschaffen. Über ihn sollen Zielgruppen angesprochen werden, die die klassischen Vertriebswege nicht erreichen würden. "Wir wollen Kunden, die preissensibilisiert im Internet unterwegs sind und jegliche Form einer persönlichen Kontaktaufnahme ablehnen, nicht dem Markt überlassen", formuliert es Christ.

Große Unternehmen wie Ergo müssten das Verhalten ihre Kunden noch besser kennenlernen. Aufgrund ihrer Historie stammt die Klientel aus unterschiedlichen Versicherungsgesellschaften. Ihre Daten zu verwalten sei eine besondere

Herausforderung. Gerade was den 360-Grad-Blick betreffe. Er sei notwendig, die Kundenbeziehung vollumfänglich zu erfassen. In einem modernen Unternehmen, in dem Digitalisierung und Vertriebswegevielfalt eine starke Rolle spielten, sei Transparenz darüber, wer an welchem Kontaktpunkt mit dem Kunden im Gespräch ist, besonders wichtig. "So können wir unseren Versicherten schnell die notwendigen Auskünfte geben, die sie benötigen."

Der Kunde entscheide letztendlich, welchen Zugangsweg er zum Unternehmen bevorzuge. Viele wendeten sich weiterhin an ihren persönlichen Berater. "Deshalb setzen wir besonders stark auf unsere eigene Vertriebsorganisation." Allerdings gebe es auch Versicherte, die das Internet zur Kontaktaufnahme nutzen und Videokonferenzen bevorzugen oder den Chat-Room. "Der Kunde will, egal über welchen Zugangsweg er kommt, gute Beratung und hochwertige Produkte zum gleichen Preis haben. Diesen Anspruch müssen wir erfüllen können."

Seine Prognose: "Eine Ausschließlichkeitsorganisation, deren Schnittstellen zu digitalen Zugangswegen gut funktionieren, wird künftig auch die modernen Kunden erreichen." Nachwuchsprobleme im Vertrieb sieht Christ keine. Mit dem Strukturvertrieb Ergo Pro existiere ein Bereich, der junge Menschen anspreche, die Interesse an einer Tätigkeit im Finanzvertrieb hätten. "Damit sind wir erfolgreich und wollen weitere junge Mitarbeiter für uns gewinnen."

### Regulatorik Rechnung tragen

Zum Thema Provisionen versus Honorarberatung hat Christ eine eindeutige Meinung. "Wir können nicht ausblenden, dass es eine Reihe regulatorischer Vorgaben gibt. Dem müssen wir Rechnung tragen, und das tun wir auch." Die

IDD-Regelungen dienen der Stärkung der Honorarberatung sowie der gesetzlichen Verankerung des Provisionsabgabeverbots. Dies sei eine ausgewogene Kombination, die das Vorhandensein beider Vergütungsmodelle stütze. Der Kunde sollte für sich entscheiden, was er möchte. "Dennoch begrüße ich für den Verbraucher eine höhere Transparenz in der Vergütungsstruktur."

Indes weist das Berufsleben von Christ eine Reihe interessanter Karrierestationen und unternehmerischer Aktivitäten auf. Er habe alle seine beruflichen Aufgaben sehr bewusst ausgewählt, wie er zu verstehen gibt. "Ich hatte die Freiheit, mehrere Optionen zu prüfen und kann heute im Rückblick sagen, dass ich keine meiner Entscheidungen bereue." So war er zu Beginn seiner Karriere Vertriebsdirektor der BHW Bausparkasse und Direktor Vertriebssteuerung der Deutschen Bank24 bzw. des Geschäftsbereichs Private Banking der Muttergesellschaft. 2003 gründete er die Conomus Treuhänder AG, die sich an Firmen aus der Logistik, Schifffahrt, Immobilienwirtschaft, IT und an Start-ups beteilige. Er stand der Hamburger Kapitalanlagegesellschaft HCI Capital und der Hammonia Reederei als Gesellschafter und Geschäftsführer vor.

Danach wurde er Generalbevollmächtigter der Weberbank sowie Bereichsvorstand der Westdeutschen Landesbank. Bemerkenswert ist auch seine Beteiligung als Investor bei der Norddeutschen Affinerie, um gemeinsam mit der Hansestadt Hamburg und anderen Vermögenden die Übernahme durch den Großaktionär Mirko Kovats zu verhindern. Dabei ging es vor allem um das gemeinschaftliche Ziel, Arbeitsplätze und die Unternehmenszentrale eines der wichtigsten Industriebetriebe Hamburgs zu sichern. 2013 trat Christ in den Postbank-Konzern ein und war dort bis April 2016 unter anderem Vorstandsvorsitzender der Postbank Finanzberatung. Hier habe er den Vertrieb wieder auf Kurs gebracht. Möglicherweise war das auch

eine Empfehlung für Ergo, wohin er im Mai 2016 wechselte. Hier ist er ebenfalls Mitglied des Vorstands der Ergo Deutschland.

Christ, Mitglied im Kuratorium der Nibelungen-Festspiele Worms, fühlt sich in besonderer Weise dem Gemeinwohl verpflichtet. Fast ist man geneigt, davon zu sprechen, dass sein Name Programm ist. Ein Blick auf seinen Lebenslauf gibt ein Bild seiner vielen sozialen und gesellschaftlichen Engagements wieder. Schwerpunkte sind Jugend, Kultur und Bildung. Vieles kommt seiner geschichtsträchtigen Geburtsstadt Worms zugute. Dazu hat er eine klare Einstellung: "Da ich in einer guten Lebenssituation bin, stehe ich in der Verantwortung, der Gesellschaft ein Stück davon zurückzugeben."

### Wirtschaft zu Gemeinwohl verpflichtet

Der bekennende Sozialdemokrat redet nicht nur, sondern handelt. Wer seine Lebensgeschichte kennt, weiß, dass er aus einfachen Verhältnissen kommt. Es war daher alles andere als vorprogrammiert, erfolgreich zu sein. Wenn er sagt, dass das der Antrieb für ihn war, sich zu engagieren, klingt das überzeugend. Gleichzeitig will er auch an andere appellieren, sich ebenfalls einzusetzen. "Es geht mir nicht nur um Spenden, sondern um den persönlichen Einsatz für ein besseres Miteinander in unserer Gesellschaft", bekräftigt Christ "Das ist die Architektur, die ich für mein Leben gewählt habe."

Wirtschaft sei seiner Überzeugung nach stets dem Gemeinwohl verpflichtet. Er begründet dies damit, dass erfolgreiche Unternehmen und Branchen auch auf wirtschaftlicher Stabilität und Sicherheit basieren. Gleiches gelte für die Versicherungsbranche. "Wir haben Interesse daran, dass es den Menschen gut geht, weil sie dann am Ende wieder unsere Produkte kaufen können." Dieses Zusammenspiel mache die beiden Seiten einer Medaille aus.

Vertrieb macht dem Manager auch in schwierigen Zeiten Spaß. Er hat dafür eine wenig verblüffende Antwort parat: "Ich arbeite gerne mit Menschen zusammen und liebe spannende, herausfordernde Aufgaben." Das habe er in den rund 28 Jahren seines Berufslebens so gelebt. Komplexe Sachverhalte in einem schwierigen Marktumfeld zu bewältigen, sei eine reizvolle Aufgabe. Dann ein sehr offenes Wort: "Ich bin mir sicher, dass man mich gar nicht gefragt hätte zu Ergo zu kommen, wenn es nicht viel zu tun gäbe." wo

### Auf ein Wort

**Zustimmung:** "Ich begrüße die höhere Flexibilität in der betrieblichen Altersvorsorge, die sich durch das Betriebsrenten-Stärkungsgesetz ergibt. Die Beibehaltung einer 100-prozentigen Beitragsgarantie wäre zu Lasten der Performance für den Kunden gegangen."

**Verantwortung:** "Ich bin Mitbegründer und aktiv im Präsidium des Wirtschaftsforums der SPD. Manager und Unternehmer haben auch eine Verantwortung gegenüber unserer Demokratie. Ich appelliere daher an alle, sich in den Parteien einzubringen, unabhängig welcher Couleur."

**Vorbilder:** "Für mich gibt es keine Vorbilder. Aber es gibt Menschen, wie Helmut Schmidt oder auch Helmut Kohl, die als Personen vorbildlich gehandelt haben."

**Engagement:** "Meine sozialen Engagements lasten mich in meiner knappen Freizeit voll aus. Deshalb brauche ich keine weiteren Hobbies. Mein ständiger bundesweiter Einsatz für Diversity hängt auch mit meiner persönlichen Situation zusammen. Ich trete für Akzeptanz und Toleranz auf allen Ebenen ein."