

# „Maklervertrieb im Fokus“

Die Verträge der deutschen und österreichischen Kunden werden jetzt von der Standard Life International DAC verwaltet. Im Interview berichtet Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing, über die Positionierung als europäischer Lebensversicherer, künftige Vertriebschwerpunkte und die Fokussierung auf den unabhängigen Maklervertrieb.

**FONDS exklusiv:** *Erst stand die Übernahme durch die Phoenix-Gruppe auf der Agenda. Dann galt es, das Unternehmen fit für einen möglichen Brexit zu machen. Beides liegt hinter Ihnen, Herr Nuschele. Wofür steht Standard Life heute in Deutschland und Österreich?*

**CHRISTIAN NUSCHELE:** Ja, wir haben die aufwändigen Prozesse im Rahmen der Zeitpläne erfolgreich erledigt. Dies gilt losgelöst von der Frage, wie sich die Briten in Sachen Brexit entscheiden werden. Denn alle Vertragsbestände wurden auf die Standard Life International DAC mit Sitz in Dublin übertragen. Eingebettet in die Phoenix-Gruppe können unsere existierenden und neuen Kunden in Deutschland und Österreich ebenso wie in Irland und Großbritannien nun auf die Sicherheit und Finanzkraft eines grundsoliden europäischen Lebensversicherers bauen.

**Welche Vorteile haben Ihre Kunden?**

**C. N.:** Erstens sind wir jetzt der zweitgrößte Lebensversicherer Irlands. Das erlaubt uns, selbstbewusst in den europäischen Märkten zu agieren, zumal wir mit unserem Deutschland- und Österreich-Geschäft etwa die Hälfte des Gesamtgeschäfts stellen. Zweitens sind wir nicht mehr Teil einer Investmentgesellschaft, sondern gehören zu einem Konzern, der sich in seiner DNA als Versicherer versteht und uns auch bei der künftigen strategischen Unternehmensausrichtung stärkt.

**Was bedeutet das konkret?**

**C. N.:** Bereits 1996 sind wir in Deutschland als Maklerversicherer gestartet, drei Jahre später in Österreich. In beiden Märkten haben wir uns über die Jahrzehnte hinweg auf den unabhängigen Vertrieb spezialisiert. Daran



CHRISTIAN NUSCHELE Standard Life

halten wir als Standard Life International unvermindert fest. Nach unserem Verständnis ist der unabhängige Vertrieb der beste Verbraucherschutz, sofern er mit einer unabhängigen Finanzberatung einhergeht. Dies schafft langfristige Partnerschaften, die den Kunden dauerhaft binden. Dies gilt für Menschen, die für ihre Altersvorsorge sparen wollen und für jene, die sich mit einem bestehenden Vermögen auf die zweite Lebenshälfte vorbereiten.

**Bei der Kapitalanlage und Vermögensbildung setzen Sie weiterhin auf fondsgebundene Lösungen, oder?**

**C. N.:** Richtig. Allerdings werden wir weitere Partnerschaften mit Investmenthäusern eingehen. Unsere Fondspalette kommt auf den Prüfstand. Neben unseren passiven Investmentlösungen werden wir uns auch reine ETF-Anlagen anschauen. Unsere Kunden dürfen mit mancher Überraschung rechnen, wenn wir unser Produktangebot zum Oktober dieses Jahres erweitern werden. Nicht nur aus der Historie heraus bleibt Aberdeen Standard Investments aber weiterhin ein zentraler Partner. Denn

das Investmenthaus leistet seit vielen Jahren eine sehr gute Arbeit.

**Exchange Traded Funds, kurz ETF, erfreuen sich anhaltend großer Beliebtheit. Für welchen Anlegertyp sind diese passiven börsengehandelten Indexfonds aus Ihrer Sicht geeignet?**

**C. N.:** Dieser Fondstyp eignet sich für extrem kostenbewusste Anleger, die im Gegenzug bereit sind, sich selbst oder mit Unterstützung ihres Beraters um ihr Investment zu kümmern. Bei einer langfristigen Ausrichtung ist es aber ratsam, dass ein Dritter über das Risikomanagement des gewählten Anlageportfolios und des gewünschten Chance-Risiko-Profils wacht – so wie wir das bei unserer MyFolio Passiv focussed-Familie tun.

**Für Ihre unabhängigen Vertriebspartner haben Sie 2018 „FutureReady“ gestartet. Wie läuft das Qualifizierungsprogramm, das den Vermittlern helfen soll, ihr Business zukunftsfähig zu gestalten?**

**C. N.:** Sehr gut, in diesem Jahr werden nach Deutschland die ersten Vermittler in Österreich dieses rund einjährige Programm mit einem Zertifikat abschließen. Das Konzept widmet sich Fragestellungen wie der Positionierung des Maklerbetriebs und der Optimierung von Beratungsleistungen und -kosten. Als Erkenntnis daraus hat sich gezeigt, dass die Berater gefordert sind, nachhaltige Erträge zu erzielen, weil das rein abschlussgetriebene Geschäft keine Zukunft mehr bietet. Dies erfordert einen nachhaltigen Beratungsprozess, der auf eine langfristige Zusammenarbeit mit regelmäßigen positiven Beratungserlebnissen abzielt.



Das ausführliche Interview lesen Sie in Kürze in unserem Newsletter und auf [www.fondsexklusiv.de](http://www.fondsexklusiv.de)