

STANDARD LIFE

„Unser klarer Fokus auf Rendite war für den deutschen Markt eine echte Innovation“



Standard Life feiert in diesem Jahr Jubiläum. Vor 25 Jahren ist das Unternehmen in Deutschland mit einem neuartigen Produktmodell an den Start gegangen. Was zeichnet Standard Life in Deutschland besonders aus?

CHRISTIAN NUSCHELE: Ich würde hier besonders zwei Punkte betonen. Zum einen unser investment- und renditeorientiertes Produktmodell. Zur Erreichung der Vorsorgeziele muss die Vorsorgelösung nicht nur die Absicherung biometrischer Risiken bieten, sondern eben auch eine ausreichend hohe Rendite erwirtschaften. Und genau hier haben wir vom ersten Tag an einen besonderen Schwerpunkt gesetzt. Unser Ansatz einer investmentorientierten Altersvorsorge mit Multi-Asset-Portfolios, einem höheren Aktienanteil und einem klaren Fokus auf Rendite war für den deutschen Markt eine echte Innovation und wir heben uns damit auch heute noch von vielen deutschen Wettbewerbern ab. Der zweite wichtige Punkt ist das klare Bekenntnis zum unabhängigen Vertrieb. Dahinter steckt die feste Überzeugung,

dass Makler dank ihrer Unabhängigkeit den Kundinnen und Kunden die hochwertigste Beratung bieten können. Und diese wichtige Arbeit möchten wir bestmöglich unterstützen. Denn eins ist klar: Ohne den Einsatz unserer Vertriebspartner wäre unser Erfolg nicht möglich gewesen.

25 Jahre sind eine recht lange Zeit. Werfen wir mal einen Blick auf die Performance. Wie haben sich die Standard Life-Verträge entwickelt?

CHRISTIAN NUSCHELE: Die Standard Life-Produkte haben sich sehr gut entwickelt. Wenn wir beispielsweise einen Blick auf den ältesten noch aktiven Vertrag aus dem Jahr 1996 werfen, so hat dieser Vertrag eine jährliche Rendite von 5,19 Prozent erwirtschaftet. Ich denke, das ist ein Wert, der sich durchaus sehen lassen kann und auch für Zufriedenheit bei den Kunden sorgt. Die gute Performance der Verträge ist sicher auch ein Grund dafür, dass uns inzwischen knapp eine halbe Million Menschen mehr als 15 Milliarden Euro anvertrauen.

Kommen wir noch einmal zurück zu den Produkten. Welche Lösungen bieten Sie aktuell in Deutschland an?

CHRISTIAN NUSCHELE: Auch nach 25 Jahren setzen wir unverändert auf investmentorienteerte Produkte mit einem Fokus auf Rendite. Wir bieten aktuell drei klar voneinander getrennte Produktlinien an. Maxellence Invest ist unser Ansparprodukt, das sich für den langfristigen Vermögensaufbau eignet. ParkAllee ist ein Einmalbeitragsprodukt, das schlank gehalten ist, auf einige Optionen verzichtet und besonders für die Geldanlage konzipiert wurde. Und das dritte Konzept im Bunde, WeitBlick, ist eine fondsgebundene Lebensversicherung, die besondere Möglichkeiten im Bereich der Vermögensstrukturierung, Ruhestandsplanung und beim Thema „Erben & Schenken“ bietet. Diese einfache, klar strukturierte Produktwelt kommt bei den Vermittlern sehr gut an.

Mit WeitBlick haben Sie sich auch für den Assekuranz Award beworben. Was zeichnet das Produkt aus?

CHRISTIAN NUSCHELE: Wir haben uns vor der Produkteinführung sehr intensiv mit der Zielgruppe 50plus beschäftigt und ein Produkt entwickelt, was speziell auf deren Bedarfe zugeschnitten ist. 50plus-Kunden haben einen Anlagehorizont von 30 oder mehr Jahren und möchten in diesem Zeitraum renditeorientiert anlegen. Diesem Wunsch kommen wir mit einer attraktiven

Fondsauswahl nach. Darüber hinaus können die Kunden mit einem automatisierten Auszahlplan bestehende Rentenzahlungen planbar aufstocken und die Lebensstandardlücke schließen. Natürlich sind zusätzlich auch flexible Zuzahlungen oder Teilauszahlungen möglich, um sich beispielsweise einen lang gehegten Wunsch zu erfüllen. Last but not least ist es dank der Familienoption möglich, Vermögen an nachfolgende Generationen steueroptimiert zu übertragen. All dies macht WeitBlick zu einer sehr guten Lösung für die Ruhestandsplanung.

Das hört sich alles sehr positiv an. Wie schätzen Sie denn die weitere Entwicklung und die Chancen für Standard Life im deutschen Vorsorgemarkt ein?

CHRISTIAN NUSCHELE: Wir sehen, dass sich im Niedrigzinsumfeld immer mehr Kunden und Berater für Fondspolizen entscheiden, was sehr positiv ist. Wir sehen aber auch, dass immer noch zu viel Geldvermögen in schlecht verzinsten Produkten und Konten angelegt ist beziehungsweise zu wenig für die Altersvorsorge getan wird. Es gibt unverändert sehr viel Potenzial für moderne Vorsorgeprodukte und Standard Life wird als Spezialist für investmentorienteerte, fondsgebundene Produkte davon sehr stark profitieren. Wir sind auf einem sehr guten Weg, unser Ziel einer Neugeschäftsverdopplung bis 2023 zu erreichen.

Vielen Dank für das Gespräch.

