

„Transparenter und performanter“

In Zeiten von Homeoffice und zunehmender digitaler Beratung unterstützt Standard Life Vertriebspartner und Kunden in vielfältiger Weise. Im Interview beschreibt Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing, die Aktivitäten des Lebensversicherers und stellt die aktuellen Neuerungen beim Fondspolice-Angebot vor.

FONDS exklusiv: *Die Maßnahmen zur Bekämpfung der Covid-19-Pandemie hinterlassen tiefe Spuren in Wirtschaft und Gesellschaft. Viele Arbeitnehmer und Selbstständige müssen finanziell kürzertreten. Hat dies spürbare Auswirkungen auf Ihre laufenden Verträge?*

CHRISTIAN NUSCHELE: Infolge der Kurzarbeit können viele Arbeitnehmer ihre Vorsorgebeiträge nicht oder nur reduziert bezahlen. Das spüren wir schon. In der privaten Altersvorsorge gab es anfänglich entsprechende gehäufte Anfragen, aber mit Blick auf unsere insgesamt 550.000 Verträge halten sich die Anpassungen in Grenzen. Gleichwohl bieten wir unseren Kunden flexible Optionen an, soweit das rechtlich möglich ist, damit sie auf Liquiditätseingänge angemessen reagieren können, ihr Vorsorgeziel dabei aber nicht gefährden.

Welche Vorgehensweise empfehlen Sie?

C. N.: Das kommt darauf an: Wurde kein gesonderter Versicherungsschutz eingeschlossen, wie zum Beispiel die Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos, empfehlen wir die befristete Beitragsfreistellung oder -reduzierung, nach Bedarf mit oder ohne Nachzahlung der Beiträge. Wir informieren unsere Kunden dann darüber, wenn die Maßnahme ausläuft, der sie dann zustimmen oder sich für eine Verlängerung entscheiden können. Sie müssen jedenfalls nicht aktiv werden. Wurde hingegen ein Absicherungsbaustein gewählt, sind Beitragsferien zumeist die bessere Wahl. Die Beitragszahlungen werden gestoppt, aber der Versicherungsschutz bleibt bestehen. Die relativ geringen Absicherungskosten werden dann dem jeweiligen Vertragsguthaben entnommen.



CHRISTIAN NUSCHELE, Standard Life

Versicherungs- und Finanzberater mussten infolge der Maßnahmen schnell auf digitale Beratung umsteigen. Wie unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner dabei?

C. N.: Berater und Kunden haben zwar schon immer telefoniert. Doch als Besuchstermine plötzlich nicht mehr möglich waren, entstand ein hoher Bedarf, Beratungstools, wie Desktop-Sharing, in den Beratungsalltag zu integrieren. Viele Vertriebspartner wollen aber Tools nutzen, die sie unabhängig von Maklergesellschaften nach eigenen Vorstellungen verwenden können. Deshalb stellen wir unseren Geschäftspartnern eine Lizenz für eine marktführende Beratungssoftware von Flexperto zu vergünstigten Konditionen zur Verfügung.

Hat Ihr Neugeschäft angesichts dieser Entwicklungen gelitten?

C. N.: Im Gegenteil. Unser Neugeschäft liegt derzeit rund 60 Prozent über Vorjahr. Viele Verbraucher setzen sich mit ihren finanziellen Plänen und Zielen auseinandersetzen, werden aktiv und steigen vielfach sogar mit Einmalbei-

trägen zu günstigeren Kursen ein. Die Berater thematisieren die dramatischen Einbrüche der Aktienkurse ebenso wie die schnellen Kurserholungen an den Börsen. Diese Entwicklungen haben unser Konzept einer reinen fondsgebundenen Vorsorge und Geldanlage ohne Kapitalgarantien einmal mehr gestützt. Mit Blick auf eine langfristige Kapitalanlage war und ist unser Leitbild, dass nach einer Börsenkrise wieder Kurserholungen zu erwarten sind.

Jetzt kommen Sie mit Produktneuerungen heraus. Was sind die wichtigsten Verbesserungen?

C. N.: Wir halten an unserer Strategie und an unserem Fokus auf fondsgebundene Produkte fest. Das halte ich erstmal für wichtig. Wir modernisieren aber unsere Produkte, um transparenter, fairer und performanter zu werden. Künftig stellen wir unsere Fondspolice von der Netto- auf die Bruttomethode um, trennen also klar zwischen Versicherungs- und Kapitalanlagekosten. Das Handling der Verträge wird flexibler, und wir haben das Investmentangebot noch einmal deutlich verbessert. Insgesamt bieten wir in unserer Palette von rund 80 Fonds nur noch institutionelle oder provisionsfreie Anteilsklassen, sogenannte clean share classes, an. Zudem erweitern wir das Angebot passiver Investmentlösungen zunächst durch Fonds des US-Anlagehauses Vanguard und reagieren damit auf die anhaltend hohe Nachfrage. So fließt aktuell der größte Teil unseres Neugeschäfts in unsere passiv gemanagte MyFolio-Familie, deren Zusammensetzung aktiv gesteuert wird. Wir haben darüber hinaus noch an vielen kleineren Stell-schrauben gedreht, um unser Angebot noch besser zu machen.