

„Es gilt, den Bestandskunden die Wichtigkeit der Ruhestandsplanung aufzuzeigen“

INTERVIEW MIT CHRISTIAN NUSCHELE,
HEAD OF DISTRIBUTION & MARKETING BEI STANDARD LIFE

Standard Life begeht das 30-jährige Jubiläum im deutschen Versicherungsmarkt. Vertriebschef Christian Nuschele erklärt zu diesem Anlass, warum der Versicherer einen besonderen Fokus auf das Thema „Ruhestandsplanung“ legt und wie Versicherungsmakler in diesem Beratungsfeld bei ihren Bestandskunden profitieren können.

Herr Nuschele, 30 Jahre Standard Life in Deutschland: Welche Meilensteine und Entwicklungen waren für Sie besonders prägend?

In 30 Jahren ist natürlich Einiges passiert. Ich würde die Entwicklungen in drei Blöcke einteilen. Die ersten zehn Jahre waren von einem rasanten Wachstum und dem kontinuierlichen Ausbau des Marktanteils geprägt. In den folgenden Jahren folgte dann mit der Einstellung der Garantieprodukte, sowie den Auswirkungen des Brexits und des Verkaufs der Standard Life an die Phoenix Group eine Phase mit vielen Höhen und Tiefen. In dieser Phase waren wir sehr stark damit beschäftigt, bei unseren Vertriebspartnern für Vertrauen zu werben. Mit Erfolg: In den vergangenen sieben Jahren konnten wir unser Neugeschäft stabilisieren und über die letzten Jahre ein deutlich zweistelliges Neugeschäftswachstum verzeichnen.

Wo steht Standard Life Deutschland heute und welche Ziele verfolgt der Versicherer für die kommenden drei bis fünf Jahre?

Standard Life ist sehr gut aufgestellt, um auch in den kommenden Jahren weiter zu wachsen. Wir haben in den vergangenen Jahren bereits einen besonderen Fokus auf das Thema Ruhestandsplanung gelegt und werden uns auch weiterhin konsequent darauf fokussieren. Wir bieten hier neben attraktiven Produkten

auch eine gute Vertriebsunterstützung an und sind damit den meisten Mitbewerbern einen deutlichen Schritt voraus. Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels wird das Thema Ruhestandsplanung ein zentraler Wachstumsbereich der Branche sein. Als Spezialist für Ruhestandsplanung werden wir hier besonders profitieren können.

Standard Life setzt also verstärkt auf die Ruhestandsplanung. Warum ist diese Zielgruppe auch für Makler attraktiv?

Die Attraktivität liegt vor allem im demografischen Wandel begründet. Die über 50-jährigen sind die größte Bevölkerungsgruppe, sie verfügen über ein überdurchschnittliches Vermögen und sind genau in dem Alter, in dem man sich intensiv mit der finanziellen Planung des Ruhestands beschäftigen sollte. Mit Blick in den eigenen Bestand werden die Vermittlerinnen und Vermittler feststellen, dass auch dort viele Kundinnen und Kunden zur Altersgruppe 50plus gehören. Dies bringt den großen Vorteil für Makler, dass häufig keine aufwendige Neuakquise notwendig ist. Es gilt, den Bestandskunden die Wichtigkeit der Ruhestandsplanung aufzuzeigen. Wenn dies gelingt, sind Kunden bereit, sich durch den gesamten Ruhestand hindurch beraten zu lassen.

Zuletzt hat Standard Life den Rentenzins für ablaufende und so-

fortbeginnde Renten drei Mal in Folge angehoben. Entscheiden sich die Kunden dadurch vermehrt gegen die Einmal auszahlung und für die Verrentung?

Wir sehen, dass sich Kunden häufiger für die Verrentung oder auch den Abschluss einer sofort beginnenden Rente entscheiden. Es bleibt aber dabei, dass sich auch bei uns die Mehrheit für die Einmal auszahlung entscheidet. Ich glaube, dass die Vorteile einer Verrentung den Kundinnen und Kunden häufig nicht bewusst sind. Eine Rente sichert gegen das Langlebigkeitsrisiko ab und ist sehr gut dafür geeignet, laufende fixe Ausgaben lebenslang planbar zu decken. Für mich ist das als sicherheitsorientierter Baustein im Rahmen einer Finanz- und Ruhestandsplanung ein sehr wichtiger Faktor, der unbedingt berücksichtigt werden sollte – gerade auf dem Niveau von aktuell 2,95% garantiertem Verrentungszins.

Standard Life führt zum Thema Ruhestandsplanung regelmäßige Umfragen in der Bevölkerung durch. Welche Schlussfolgerung aus den Ergebnissen ist entscheidend?

Allgemein blicken Menschen zuversichtlich auf ihren Ruhestand. Wenn man dann aber nach der finanziellen Situation im Alter fragt, fallen die Antworten deutlich pessimistischer aus. Mögliche Gründe dafür finden sich auch in der



„Wissen ist aber nur ein Erfolgsfaktor. Mindestens genauso wichtig ist es, dass Berater über ein hohes Maß an Empathie verfügen und sehr gut zuhören können, um die familiären Zusammenhänge genau zu verstehen.“

Umfrage: Menschen verzichten auf Beratung und möchten das Thema selbst regeln, tun dies dann de facto aber nicht. Der überwiegende Teil der Befragten hat keinen Finanzplan für das Alter aufgestellt. In vielen Fällen gehen die Menschen so ein bisschen nach dem Prinzip Hoffnung in den Ruhestand. Die Schlussfolgerung kann aus meiner Sicht nur lauten, dass Menschen die Notwendigkeit und Komplexität der Ruhestandsplanung aufgezeigt werden muss und sie davon überzeugt werden müssen, wie wichtig eine professionelle Beratung ist.

Welche unterschiedlichen Kundentypen gibt es in diesem Bereich und was sind Erfolgsfaktoren in der Beratung?

Ruhestandsplanung ist sehr individuell. Das macht die Beratung so komplex. Entsprechend wichtig ist die Qualifizierung der Beraterinnen und Berater über Aus- und Weiterbildungen im Bereich der Ruhestandsplanung. Wissen ist aber nur ein Erfolgsfaktor. Mindestens genauso wichtig ist es, dass Berater über ein hohes Maß an Empathie verfügen und sehr gut zuhören können, um die familiären Zusammenhänge genau zu verstehen. Nur so kann ein Vertrauensverhältnis entstehen, das die Grundlage für die jahrzehntelange Begleitung der Kunden ist. Aber auch organisatorisch müssen Vermittler Einiges verändern. Im Maklerunternehmen müssen die

Weichen gestellt werden, Strukturen, Prozesse und Kommunikation angepasst werden. All das ist zwar mit Aufwand verbunden, der sich aber vor dem Hintergrund des großen Potenzials aber lohnt.

Welche Lösungen bieten Sie Maklern an, um eine nahtlose und individuelle Ruhestandsplanung umzusetzen?

Wichtig ist für uns eine umfassende Unterstützung im Bereich der Ruhestandsplanung. Dazu gehören natürlich Aus- und Weiterbildungsangebote. Wir unterstützen aber auch dabei, das Maklerunternehmen entsprechend neu auszurichten. Unsere Maklerbetreuer sind als zertifizierte Ruhestandsplaner und Unternehmensentwickler für Vermittlerbetriebe gute Ansprechpartner für beide Aspekte. Wichtig ist es uns aber auch die Vertriebsunterstützung sehr individuell zu gestalten. Unser Ziel ist es, sowohl Makler zu unterstützen, die bereits Erfahrung im Bereich Ruhestandsplanung haben, als auch Vermittler, die sich das Geschäftsfeld neu erschließen möchten.

Nun kommt die Reform in der geförderten Altersvorsorge. Befürchten einen neuen Wettbewerb um die Sparbeiträge der Kunden?

Zunächst einmal ist es ausdrücklich zu begrüßen, dass es nach jahrzehntelangem Stillstand zu einer

Reform gekommen ist und die kapitalmarktorientierte Vorsorge gefördert wird. Gerade beim ratierlichen Sparen wird es aber dadurch zu einer größeren Konkurrenz durch Fondsgesellschaften und Neobroker kommen. Dennoch werden Fondspolizen für viele Kunden das passende Vorsorgeprodukt bleiben. Das Altersvorsorgedepot erweitert die Vorsorgewelt um eine weitere Lösung. Das macht es für den Kunden noch komplexer. Berater haben die wichtige Aufgabe, zu entscheiden, welche Rolle die staatlich geförderte Vorsorge in der gesamten Vorsorgestrategie der Kunden spielt und ob ggf. Anpassungen notwendig sind. Dies ist mit sehr viel Aufwand verbunden. Gleichzeitig schränkt das Gesetz aber indirekt die Vergütung für Vermittler ein, macht also Druck auf die Beratungsmöglichkeiten. Das passt aus meiner Sicht nicht zusammen. •