

„Sehr viele Vermittlerinnen und Vermittler haben zu uns gehalten“

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

Seit 25 Jahren ist Standard Life in Deutschland aktiv. Seither ist viel passiert – auf dem Markt und beim Versicherer selbst. Standard Life möchte mit klarem Fokus auf unabhängige Vertriebspartner, neue Produkte und Modernisierungen bei Kostenausweis und Fondspalette durchstarten.



Christian Nuschele hat mit Standard Life Deutschland große Zukunftspläne.

Herr Nuschele, Standard Life kam vor 25 Jahren nach Deutschland. Wäre ein Markteintritt heute noch genauso interessant wie damals?

Auf jeden Fall. Auf der einen Seite ist der deutsche Markt wegen des sehr hohen Geldvermögens interessant. Auf der anderen Seite sehen wir aber auch, dass in Deutschland noch verhältnismäßig wenig für die private Altersvorsorge getan wird und das Geld nach wie vor verhältnismäßig oft auf schlecht verzinsten Sparkonten angelegt ist. Es ist also unverändert sehr viel Potenzial für moderne Vorsorgeprodukte vorhanden.

Neben den Marktentwicklungen ist auch bei Standard Life einiges passiert: Demutalisierung, Besitzerwechsel, Brexit-Umzug, Verabschiedung von Garantien. Haben Sie Ihren Vertriebspartnern damit nicht auch ein bisschen was abverlangt?

In den vergangenen Jahren hat sich ohne Zweifel Einiges bei Standard Life verändert. Ich gebe Ihnen daher vollkommen Recht, dass wir unseren Vertriebspartnern Einiges abverlangen mussten. Umso erfreulicher ist es, dass sehr viele Vermittlerinnen und Vermittler zu uns gehalten haben oder aber in den vergangenen Monaten wieder zurückgekehrt sind und wieder deutlich mehr Geschäft mit Standard Life machen. An dieser Stelle möchte ich mich für dieses Vertrauen noch einmal aus-

drücklich bedanken. Ohne die enge, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern wären 25 Jahre Standard Life nicht möglich gewesen.

Und heute: Wo steht Standard Life Deutschland?

Standard Life Deutschland steht im Jahr 2021 sehr gut da. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, unser Neugeschäft von 2020 bis 2023 zu verdoppeln und sind hier auf einem sehr guten Weg. Das Jahr 2020 konnten wir mit einem Plus von ca. 40% abschließen und auch im Jahr 2021 liegen wir deutlich über Vorjahr und Plan. Maßgeblich dazu beigetragen hat auch unsere neue Produktgeneration, die wir im letzten Jahr auf den Markt gebracht haben und die sehr gut angenommen wird. Ich bin mir sicher, dass wir unser ambitioniertes Wachstumsziel erreichen werden und unsere positive Entwicklung auch in den kommenden Jahren weitergehen wird.

Versicherer verabschieden sich von den Garantien, zumindest von den 100%-igen Beitragsgarantien, um mehr Rendite für die Kunden zu erzielen. Wie man hört, nehmen die Kunden das auch an. Findet hier ein Wandel bei den Deutschen statt?

Ja, davon bin ich fest überzeugt. Das Nullzinsumfeld hat dafür gesorgt, dass sich die Berater und Kunden deutlich kritischer mit Garantien auseinandersetzen.

Grundsätzlich sollten sich die Kundinnen und Kunden überlegen, ob sie bei der privaten Altersvorsorge überhaupt eine Garantie benötigen. Denn in den meisten Fällen haben Kunden aus der gesetzlichen Rente, der betrieblichen Altersversorgung oder auch der Riester-Rente bereits Produkte mit Garantien und sind ausreichend mit Garantien versorgt. Daher kann man aus meiner Sicht bei der privaten Altersvorsorge durchaus auf eine Garantie verzichten und hier den Fokus noch stärker auf die Rendite legen. Am steigenden Anteil der Fondspolizen erkennt man, dass sich diese Sichtweise auch immer mehr am Markt durchsetzt.

Falls in der bAV die Garantieregeln fallen, wären Sie dann wieder dabei?

Es käme natürlich auf die konkrete Ausgestaltung neuer bAV-Regeln an. Aber wir werden uns die Entwicklung im Bereich der betrieblichen Altersversorgung sehr genau anschauen, gerade weil wir bei den Maklern im bAV-Bereich immer sehr beliebt waren. Nach wie vor sind wir in der bAV sehr erfolgreich, allerdings eben nur noch in den Bereichen, die ohne Garantien sinnvoll abgedeckt werden können. Der Wegfall des Breitengeschäfts war aber sehr schmerzhaft für unsere Partner und für uns.

Die Kapitalmärkte laufen gut. Was heißt das aktuell für Ihre Kunden?

Für unsere Kunden heißt das in erster Linie, dass sie dadurch eine sehr gute Wertentwicklung bei ihren Verträgen verzeichnen können. Übrigens nicht nur in den vergangenen zwei, drei Jahren. Wenn wir uns einen der ersten Verträge in unserem Bestand anschauen, so hat er in den vergangenen 25 Jahren 5,2% Rendite pro Jahr erwirtschaftet. Ich denke, das ist ein eindrucksvoller Beleg, dass langfristig ein Engagement an den Kapitalmärkten absolut sinnvoll ist.

Auf der anderen Seite stehen die Kosten. Sie haben sich im vergangenen Jahr dazu entschieden, die Kosten transparenter darzustellen und vor allem deren Wirkung auf die Ablaufleistung. Wie sieht das aus? Und ist es nicht ein später Schritt?

Wir waren schon immer sehr transparent bei unserer Kostendarstellung. Dies sieht man zum Beispiel daran, dass wir als erster Versicherer in Deutschland die Reduction in Yield ausgewiesen haben. Im vergangenen Jahr haben wir dann im Zuge der Einführung der neuen Produktgeneration beschlossen, von der Nettoillustration auf die Bruttoillustration umzustellen und die Investment- und Versicherungskosten klar voneinander getrennt auszuweisen. Dieses Vorgehen halten wir für transparenter und auch fairer gegenüber den Kunden.

Gleichzeitig hat sich auch die Fondspalette geändert. Was ist neu dabei?

Die größte Neuerung ist die konsequente Umstellung auf provisionsfreie Anteilsklassen, so genannte Clean Share Classes. Clean Share Classes sind im Vergleich zu den normal erhältlichen Publikumsfonds deutlich günstiger. Nach der Umstellung gibt es bei uns die meisten Fonds unter einem Prozent Fondskosten.

25 Jahre in Deutschland

Standard Life Deutschland und Österreich gehören zu Standard Life International DAC mit Sitz in Dublin, Irland – mit mehr als 550.000 Versicherungsverträgen. Der Markteintritt in Deutschland erfolgte im Jahr 1996 und jährt sich demnach 2021 zum 25. Mal. Seit 2018 ist Standard Life Teil der Phoenix Group, mit über 14 Millionen Verträgen und einem verwalteten Vermögen von 400 Mrd. Euro einer der größten Versicherer Europas.

Mit unserem strategischen Partner Aberdeen Standard Investments konnten wir noch günstigere Konditionen vereinbaren. Kunden erhalten hier eine strategische Vermögensverwaltung bereits ab 0,14% Fondskosten. Bei einer Laufzeit von 20 oder 30 Jahren wirkt sich dieser Kostenvorteil enorm aus. Darüber hinaus haben wir den Anteil unserer passiven Investments und nachhaltiger Fonds noch einmal deutlich erhöht, um auch hier dem veränderten Kundenbedarf gerecht zu werden.

Sie haben dem deutschen Markt früh die Honorarberatung erklärt. Mit der IDD ist etwas ruhiger darum geworden, in der kommenden Legislaturperiode könnte sich der Wind aber drehen. Können Makler nichts anderes tun als abwarten?

Es ist zu erwarten, dass nach der Bundestagswahl wieder stärker über die Vergütung der Vermittler diskutiert wird. Persönlich glaube ich nicht, dass es zu einem Provisionsverbot kommen wird. Eine Einigung auf einen Provisionsdeckel halte ich aber nicht für abwegig. Makler sollten definitiv nicht nur abwarten, sondern nach Lösungen suchen, wie sie ihr Geschäftsmodell von Abschlussprovisionen auf höhere laufende Vergütung umstellen können. Dies macht nicht nur unabhängiger von möglichen regulatorischen Maßnahmen, sondern steigert auch den Unternehmenswert. Mit unserem Tarif V bieten wir ein sehr flexibles Vergütungsmodell, mit dem der Berater mit dem Kunden sehr individuell und dem Beratungsaufwand entsprechend die Höhe der Abschlussprovision und der laufenden Courtage vereinbaren kann.

Was gibt es sonst Neues in der Zusammenarbeit mit Maklern, Pools und Vertrieben?

Da gibt es immer etwas zu tun – nach wie vor optimieren wir zum Beispiel die Integration der elektronischen Unterschrift und verschlanken die Prozesse. MVPs benötigen unsere Aufmerksamkeit, weil wir unsere Daten besser integrieren wollen. Und mit unseren Weiterbildungsprogrammen setzen wir aktuell auf Nachhaltigkeit im Vermittlerbetrieb, auf die erfolgreiche Ruhestandsplanung und auf Erben und Schenken. Es wird unseren Partnern und uns also ganz sicher nicht langweilig. •