

STANDARD LIFE

## Neue Produktgeneration von Standard Life: moderner, transparenter und fairer

Standard Life hat Mitte Juni eine neue Produktgeneration auf den Markt gebracht. Mein Geld sprach mit Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing bei Standard Life, über die Vorzüge der neuen Lösungen.

**Christian Nuschele**  
Head of Sales & Marketing bei Standard Life



INTERVIEW

**Herr Nuschele, mitten in der Krise ein neues Produkt auf den Markt zu bringen, klingt mutig. Was waren die Gründe dafür?**

**CHRISTIAN NUSCHELE:** Es gab eine Menge Gründe, die dafür gesprochen haben. Schon sehr früh wurde uns klar, dass viele Kundinnen und Kunden sich gerade während der Krise sehr intensiv mit ihrer Altersvorsorge beschäftigt haben und der Bedarf nach unabhängiger Beratung ausgesprochen groß ist. Auf Seiten der Vermittler war sehr offensichtlich, dass sie die Zeit nutzen, sich mit neuen Lösungen intensiv

auseinanderzusetzen. Beides ist eine sehr gute Grundlage für den erfolgreichen Start einer neuen Produktgeneration. Und es kann niemand vorhersagen, wie es in den kommenden Monaten mit der Corona-Pandemie weitergehen wird. Das hat ganz klar dagegen gesprochen, die Einführung einer neuen, sehr guten Produktgeneration auf die lange Bank zu schieben. Nach den ersten Wochen können wir definitiv sagen, dass es die richtige Entscheidung war, jetzt zu starten. Die neue Produktgeneration wird sehr gut angenommen.

**Also ist jetzt alles neu bei Standard Life?**

**CHRISTIAN NUSCHELE:** Es ist nicht alles komplett neu. Wir bleiben natürlich bei unserem Fokus auf fondsgebundene Produkte ohne Garantie, weil wir der festen Überzeugung sind, dass diese Produkte die besten Ergebnisse für die Kunden erzielen. Auch die bewährten Produktnamen bleiben bestehen. Ansonsten haben wir alles auf den Prüfstand gestellt und haben insgesamt mehr als 60 Verbesserungen an unseren Produkten durchgeführt – all das mit dem Ziel, moderner, transparenter und fairer zu werden.

**Was haben Sie konkret getan, um transparenter zu werden?**

**CHRISTIAN NUSCHELE:** Die offensichtlichste Veränderung ist die Umstellung der Illustrationsmethode. Wir haben von der Netto- auf die Bruttoillustration umgestellt, weil wir dies für transparenter, ehrlicher und fairer für den Kunden erachten. Dazu gehört auch, dass wir in unseren Angeboten Versicherungs- und Investmentkosten klar getrennt ausweisen. Auch dies erhöht die Transparenz und erleichtert den Vergleich der Angebote. Eine Umstellung der Illustration ist natürlich erklärungsbedürftig. Aktuell sind wir dabei, unseren Vertriebspartnern die Unterschiede zwischen den beiden Illustrationsmethoden intensiv zu erklären und hier vor allem auch die potenziellen Auswirkungen auf die Kunden zu zeigen. Denn bei der Nettomethode ist die illustrierte Ablaufleistung zwar höher, aber eben auch die Wahrscheinlichkeit, dass diese Ablaufleistung in der Realität nicht erreicht werden kann und Kunden enttäuscht werden. Dies muss Beratern und Kunden deutlich aufgezeigt werden.

**Was haben Sie noch verändert?**

**CHRISTIAN NUSCHELE:** Wir haben unsere Fondsauswahl verändert und einen Fokus auf kostengünstige Investments gelegt. Zum einen haben wir komplett auf

provisionsfreie, kostengünstige Clean Share Classes umgestellt. Diese Investmentfonds verursachen außer der Management Fee, die häufig auch noch rabattiert wird, keine sonstigen nennenswerten Kosten. Der Kostenvorteil der Clean Shares gegenüber der Retail-Klasse ein- und desselben Fonds kann bis zu 0,85 Prozentpunkte betragen. Zum zweiten konnten wir mit unserem strategischen Investmentpartner Aberdeen Standard Investments neue, deutlich verbesserte Konditionen vereinbaren. Die aktiv gemanagten MyFolio-Fonds kosten beispielsweise im Schnitt 0,34 Prozent, die passiven MyFolio-Varianten sogar nur 0,14 Prozent. Und drittens haben wir den Anteil der passiven Investments deutlich erweitert und zehn Fonds des ETF-Spezialisten Vanguard neu in die Palette eingeführt.

Die genannten Veränderungen sorgen für niedrigere Fondskosten und haben dadurch positive Effekte auf die Performance und die Wertentwicklung der Versicherungsverträge. Wie bereits erwähnt, haben wir darüber hinaus noch an vielen anderen Stellschrauben gedreht, dabei sehr konkrete Wünsche der Vermittler umgesetzt und auch viele Produktoptionen und Limits bei unseren Produkten vereinheitlicht, um es für unsere Vertriebspartner noch einfacher zu machen, mit uns zusammenzuarbeiten. Ein Blick auf die neue Produktgeneration lohnt sich auf jeden Fall.



www.standardlife.de



◀ Mein Geld-Chefredakteurin Isabelle Hägewald im Gespräch mit Christian Nuschele

Anzeige



PRODUKT-STATEMENT – MAXCELLENCE INVEST

## „Die Macht des Einfachen“ – oder Altersvorsorge neu gedacht

**Um Tarife zu vergleichen, müssen eine Vielzahl von Merkmalen unter Beachtung von unterschiedlichen Tarif- und Kostentypen gegenüber gestellt werden. Doch oft macht uns die Komplexität und Intransparenz der Produkte einen Strich durch die Rechnung.**

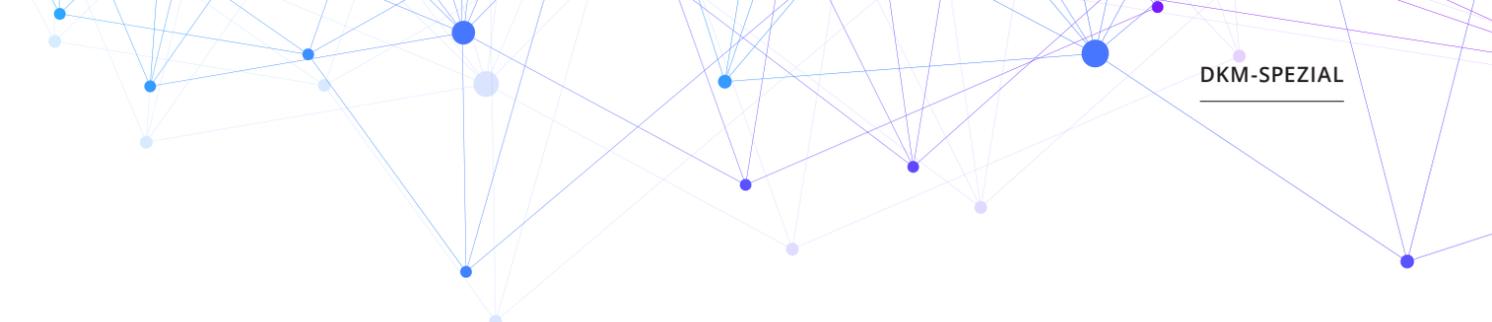


**Ellen Ludwig**  
Aktuarin und Geschäftsführerin ASCORE Analyse

Jack Trout und Steve Rivkin haben bereits Ende des letzten Jahrtausends in ihrem lesenswerten wie lehrreichen Buch „Die Macht des Einfachen“ auf einen Fehler hingewiesen, den wir alle immer wieder begehen: Wir machen die Dinge oft komplizierter als sie sind. Insbesondere im Management eines Unternehmens werden komplexe Pläne entwickelt, aufwändige Analysen durchgeführt und umständliche Wege gegangen. Auch Versicherungen, besonders Lebensversicherungen, sind davon nicht ausgenommen. Denken Sie an die vielen komplexen Produkttypen, mit und ohne Garantien, mit wachsenden Garantien, mit Indexpartizipationen, als dynamische drei-Topf-Hybride oder statische zwei-Topf-Hybride oder als UwP Konzept – um nur einige zu nennen.

### SCHNELLER, KOMPLEXER, BESSER?

Natürlich sind wir alle an cleveren Produkten interessiert und die Möglichkeit, eine passable Rendite oberhalb der Inflation mit Altersvorsorge-Produkten zu erwirtschaften, verlangt in der Tat intelligente Konzepte. Harter Wettbewerb und der Kampf um die Gunst der Makler treibt die Produkte aber in immer undurchsichtigeren Strukturen. Doch je komplexer die Tarife sind, desto erklärungsbedürftiger sind sie, und die Berechnungs- und Verwaltungsprogramme werden immer aufwändiger – die ursprünglich gut gedachten Extras und Besonderheiten erhöhen die Kosten und verringern die Transparenz.



### UNTERNEHMEN

ASCORE Analyse ist ein Unternehmen in Hamburg, das sich vor allem durch Transparenz, Qualität und Neutralität auszeichnet. Seit Mai 2018 gehört es zur softfair Gruppe.

Die detaillierten Scoring-Analysen in allen wesentlichen Produktbereichen der Lebens-, Kranken- und Kompositversicherung sowie auf Unternehmensebene ermöglichen nicht nur Versicherern einen umfassenden und neutralen Marktüberblick, sondern bieten auch Beratern und Vermittlern Orientierungshilfe für Ihre Produktauswahl.



[www.dasscoring.de](http://www.dasscoring.de)

### WELCHE ALTERSVORSORGE PASST?

Eine private Rentenversicherung wird mit jedem Jahr zur Sicherung des Lebensstandards unverzichtbarer. Doch wie findet man das passende, das individuell beste Produkt? Um Tarife zu vergleichen, müssen eine Vielzahl von Merkmalen unter Beachtung von unterschiedlichen Tarif- und Kostentypen gegenüber gestellt werden. Doch die Berechnungsmethoden und die Modellrechnungen der Tarife sind mittlerweile so komplex gestaltet, dass viele Tarife nicht vergleichbar und damit intransparent sind.

### ZURÜCK AUF LOS

Standard Life ist vor allem in der Altersvorsorge bekannt für investmentbasierte Versicherungsprodukte mit Fokus auf Rendite. Eine hohe Rendite ist aus Sicht von Standard Life der entscheidende Faktor für eine erfolgreiche Altersvorsorge und die Strategie des Unternehmens ist konsequent darauf ausgerichtet. So hat Standard Life bereits vor einigen Jahren – als erster Lebensversicherer – vollständig auf Produkte mit Kapitalgarantien in der Ansparphase verzichtet. Nun geht Standard Life wieder als erster Versicherer einen weiteren wichtigen Schritt: Die Vereinfachung und Entschlackung ihrer Produkte. Das bringt klare Strukturen, eröffnet nebenbei sogar mehr Flexibilität und erzeugt Transparenz und Kostenersparnisse. In Kombination mit der hochwertigen Fondsauswahl ergibt dies ein weiteres Renditeplus für die Altersvorsorge.

Anzeige Bild: www.photoshelter.com

### MEHR FLEXIBILITÄT

Regelungen in den Versicherungsbedingungen und Tarifaufprägungen sind oft besonders ausgeklügelt formuliert. Erhöhung ja, aber nur „bei Vollmond und ungeraden Wochentagen“ – oder so ähnlich. Das geht einfacher: Im „aufgeräumten“ Maxxellence Invest kann man beliebig oft Dynamiken aktivieren oder deaktivieren, Zuzahlungen können jederzeit ab 500 Euro getätigt werden und die Nachversicherungsoptionen wurden erweitert. Das CSM, das optionale Absicherungsinstrument, um einen langfristigen Abwärtstrend des Kapitalmarkts zu nivellieren, war bislang nur bei bestimmten Fonds wählbar. Das löste den einen oder anderen Erklärungsbedarf beim Kunden aus. Die Lösung: CSM ist jetzt für alle Fonds geöffnet. Allein Geldmarktfonds sind aufgrund ihres Anlagentyps naturgemäß ausgeschlossen.

### MEHR KOSTENERSPARNIS

Die Fondsauswahl ist ein wichtiger Bestandteil des Versicherungsproduktes und kann die Kosten stark beeinflussen. Daher setzt Standard Life konsequent auf „Clean Share“ Fonds-Klassen. Diese unterscheiden sich von den üblichen Retail-Anteilsklassen für Privatanleger. Hier gibt es keine Provision und keine Kickbacks und die gesamten Fondskosten sind deutlich günstiger. Günstige Fonds ohne Provisionen oder Kickbacks werden auch in die gemanagten Anlagekonzepte „MyFolio“ aufgenommen. »



Maxxellence Invest  
flexibler | transparenter | günstiger

Zusätzlich wurden mit dem strategischen Investmentpartner Aberdeen Standard Investments neue, verbesserte Konditionen für die internen Fonds vereinbart. Durch die neue Kostenstruktur und dank der Clean Share Fonds konnte auf den Kundenbonus verzichtet und die Fondskosten effektiv auf ein Drittel reduziert werden. Im Schnitt betragen sie nun 0,34 Prozent bei den aktiv gemanagten MyFolios und 0,15 Prozent bei der passiven Variante. Damit sind die MyFolio-Fonds auf dem Niveau von ETFs.

**MIT TRANSPARENZ ZUM ZIEL**

Standard Life räumt auch in der Darstellung und Kalkulation auf. Ab sofort wendet Standard Life die transparentere Brutto-Illustration an. Die Versicherungs- und Fondskosten werden konsequent getrennt, kein undurchsichtiges Vermischen mehr. Der Vorteil: Vereinfachte Kostenstrukturen bringen mehr Rendite und höhere

Ablaufleistungen. Transparenz und Kostenkontrolle schafft Durchblick... und Vertrauen in der eigenen Altersvorsorge – jederzeit.

**MEIN FAZIT**

Wer bei der Altersvorsorge auf fondsgebundene Tarife setzt, schlägt dem Zinstief ein Schnippchen. Und wer auf Standard Life Maxxellence Invest setzt, bekommt nicht nur mehr Transparenz und Rendite in seiner Altersvorsorge, sondern ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis, flexible Optionen sowie professionelle Fonds und renditestarke Portfolios. Das Beste daran: Vergessen Sie teure Fonds, bei Standard Life Produkten gibt es sie zum Preis von ETFs.

Alles richtig gemacht!  
Mit Maxxellence Invest.

**ELLEN LUDWIG**

Anzeige Bild: www.shutterstock.com / DenisProduction.com

# Wir setzen Ruhestandards

Unsere neue, zukunftsweisende Produktgeneration ist erfolgreich gestartet – mit attraktiven Änderungen für Sie und Ihre Kunden: Sie erhalten nun alle von uns angebotenen Fonds zu besonders günstigen Konditionen. Wir haben unsere Modellrechnungen auf die vom GDV empfohlene, transparentere Brutto-Illustration umgestellt. Wir trennen in unseren Produkten jetzt klar nach Fonds- und Versicherungskosten – damit ist für den Kunden ganz klar, was er wofür bezahlt. Und: Zukünftig erhalten Ihre Kunden bei Vertragsänderungen wie zum Beispiel Beitragsdynamiken und -erhöhungen oder Zuzahlungen bedingungsgemäß die gleichen Rechnungsgrundlagen wie bei Abschluss. Weitere Informationen unter [www.standardlife.de/ruhestandards](http://www.standardlife.de/ruhestandards)

**Standard Life**  
Weil das Leben viel zu bieten hat