



„Wir investieren massiv in die Zukunft“

Mitte dieses Jahres hat die EZB den Leitzins gesenkt. Aufatmen bei vielen Marktteilnehmern. Doch wie hat sich das veränderte Zinsumfeld auf das Geschäft mit fondsgebundenen Versicherungen ausgewirkt? Wie ist Standard Life hierbei positioniert? Viele Fragen, die finanzwelt an Christian Nuschele, Head of Distribution bei Standard Life, adressierte.

finanzwelt: Laut Zahlen des GDV war das vergangene Jahr nicht leicht für die deutschen Lebensversicherer. Demnach hatte auch das Fondspolice-Geschäft mit Problemen zu kämpfen. Wie blicken Sie zurück?

Christian Nuschele: Gerade die ersten Monate des vergangenen Jahres waren von der Zurückhaltung auf Seiten der Kunden geprägt. Das Fondspolice-Geschäft hat sich aber – bis auf Ausnahme der Einmalbeiträge – stabiler gezeigt als viele andere Bereiche. Der Neugeschäftsanteil von Fondspolice ist auch im Jahr 2023 branchenweit gestiegen. Laut einer Assekurata-Studie gilt die Fondspolice bei den

meisten Versicherern auch in den kommenden Jahren als entscheidender Wachstumsfaktor. Diese positiven Aussichten können wir bestätigen. Nach einem stabilen Jahr 2023 konnten wir im 1. Halbjahr 2024 zweistellige Wachstumsraten verzeichnen und sind fest davon überzeugt, dass sich der Trend fortsetzt.

finanzwelt: Die EZB hat die Zinsen gesenkt. Was bedeutet dieser Schritt für die Lebensversicherer im Allgemeinen und den Schwerpunkt im Absatz von Fondspolice im Speziellen?

Nuschele: Aus meiner Sicht ist die Zinssenkung das erste Zeichen für eine Trendwende. Ich gehe davon aus, dass es keine großen Zinsschritte geben wird, dass wir aber viele kleine Zinsschritte sehen werden. Nullzinsen wird es kurz- und mittelfristig nicht geben, man sollte sich aber sehr wohl wieder auf niedrige Zinsen einstellen. Davon werden Fondspolice wie in der letzten Niedrigzinsphase besonders profitieren.

finanzwelt: Mit Blick nach vorne – angesichts von schwankungsintensiveren Börsen und Zinssenkungen, wie wichtig ist Flexibilität bei Fondspolice?

Nuschele» Flexibilität ist enorm wichtig. Mit Fondspolice kann man nicht nur sehr gut auf veränderte Lebenssituationen reagieren, sondern eben auch auf unterschiedliche Marktsituationen. Der große Vorteil gegenüber Direktinvestments in Fonds ist dabei, dass Umschichtungen kosten- und steuerfrei möglich sind. Wir sehen aber, dass von diesen Möglichkeiten in der Praxis nur sehr wenig Gebrauch gemacht wird. Es ist sehr sinnvoll, das gewählte Portfolio gemeinsam mit einem unabhängigen Berater regelmäßig zu überprüfen und anzupassen.

finanzwelt: Lassen Sie uns einen Blick auf das Thema Nachhaltigkeit werfen. Kürzlich hat das IVFP untersucht, wie nachhaltig Fondspolice sind. Die Autoren konstatieren eine gewisse Stagnation in diesem Bereich. Wie schätzen Sie diese Entwicklung ein?

Nuschele» Zunächst einmal ist es aus unserer Sicht sehr erfreulich, dass unser nachhaltiges Fondsangebot vom IVFP kontinuierlich mit der Höchstnote ‚Exzellente‘ beurteilt wird. Mit der Einschätzung der Stagnation liegt das IVFP aber grundsätzlich richtig. Dies betrifft nicht nur den Bereich der Produktentwicklung, sondern auch die Kundennachfrage. Auch auf Seiten der Berater ist eine gewisse Resignation zu spüren, was vor allem an den sehr aufwändigen regulatorischen Vorgaben liegt. Um der Stagnation entgegenzuwirken, sollte aus meiner Sicht viel vereinfacht werden.

finanzwelt: Ihr Haus zählt zu den Vorreitern, die sich auf das Geschäft mit fondsgebundenen Produkten fokussiert haben. Was zeichnet Sie im umkämpften Markt gegenüber Wettbewerbern aus?

Nuschele» Im Vergleich zu vielen Wettbewerbern zeichnet uns sicher die längere Erfahrung aus. Auf diesem Vorsprung haben wir uns aber nicht ausgeruht, sondern immer nach neuen Verbesserungen gesucht. Wir bieten beispielsweise eine sehr gute, vorselektierte Fondsauswahl mit Fonds, die es teilweise nur bei Standard Life und zu sehr günstigen Konditionen gibt. Zusätzlich sind wir in Sachen Transparenz vielen anderen Versicherern einen Schritt voraus. Hervorheben möchte ich auch unseren besonderen Fokus auf das Thema Ruhestandsplanung, wo wir nicht nur mit ausgezeichneten Produktlösungen, sondern auch mit einer sehr qualifizierten Vertriebsunterstützung durch unsere Maklerbetreuer überzeugen, die zertifizierte Ruhestandsplaner sind.

finanzwelt: Vorsorge ist richtig und wichtig. Die nachwachsende Generation beschäftigt sich mit diesem vielschichtigen Thema, setzt jedoch häufig auf ETFs. Das Kostenargument wiegt schwer. Wie können Police auch im Kontrast zur Direktanlage punkten?

Nuschele» Fondspolice müssen sich bei den Fondskosten nicht verstecken. Auch im Versicherungsmantel kann in kostengünstige passive Fonds investiert werden. Standard Life



Mit Fondspolice kann man nicht nur sehr gut auf veränderte Lebenssituationen reagieren, sondern eben auch auf unterschiedliche Marktsituationen.

bietet darüber hinaus ausschließlich provisionsfreie Anteilsklassen, sogenannte Clean Share Classes, an, was sich ebenfalls sehr positiv auf die Kosten auswirkt. Die kosten- und steuerfreien Umschichtungen machen Fondspolice zusätzlich attraktiv. Bei der Auswahl eines Vorsorgeproduktes sind die Kosten aber nur ein Aspekt. Auch in Sachen Transparenz und Flexibilität sind moderne Fondspolice aus meiner Sicht auf Augenhöhe. Fondspolice bieten einen zentralen Vorteil gegenüber einer Direktanlage: Die Absicherung des Langzeitrisikos.

finanzwelt: Wechseln wir einmal die Perspektive und kommen zur Zielgruppe 50plus. Welche Vorteile bieten Fondspolice bei der Ruhestandsplanung?

Nuschele» Bei den über 50-Jährigen ist häufig bereits ein gewisses Vermögen vorhanden. Es geht nicht mehr um den Aufbau von Vermögen, sondern um die Vermögensorganisation im Alter. Hier bieten fondsgebundene Lebensversicherungen wie unsere ‚WeitBlick‘ attraktive Lösungen. Sie kann bis zum Alter 100 abgeschlossen werden und bietet so die Möglichkeit, auch in der Rentenphase renditeorientiert investiert zu bleiben. Ein weiterer Pluspunkt ist die hohe Flexibilität. Kundinnen und Kunden haben jederzeit Zugriff auf ihr Geld und können es innerhalb weniger Tage aus dem Vertrag entnehmen. Es kann aber auch ein automatisierter Auszahlplan vereinbart werden. Was vielen Kunden in diesem Alter ebenfalls wichtig ist: Bereits zu Lebzeiten kann Vermögen steueroptimiert an nachfolgende Generationen übertragen werden. Diese Kombination macht Fondspolice zur passenden Lösung für die Ruhestandsplanung.

finanzwelt: Wie schauen Sie auf die kommenden Monate? Planen Sie interessante Neuigkeiten oder Anpassungen für Vermittler bzw. Kunden?

Nuschele» Wir arbeiten aktuell an einigen Neuigkeiten. Zum einen haben wir damit begonnen, unsere gesamte Produktpalette zu überarbeiten und weiter zu verbessern. Das zweite große Projekt ist der Aufbau einer neuen IT-Infrastruktur. Dies wird uns helfen, unseren Service auf der Kunden- und Vermittlerseite zu verbessern und gute Produktideen aus allen Märkten, in denen unsere Gruppe aktiv ist, schneller nach Deutschland zu bringen. Wir investieren massiv in die Zukunft, weil wir fest davon überzeugt sind, dass es für Fondspolice künftig große Chancen gibt und wir als Vorreiter in diesem Bereich besonders profitieren werden. (ah)