

# „WIR KONNTEN DIE TURBULENZEN RECHT ENTSPANNT VERFOLGEN“

Cash.-Interview mit Christian Nuschele, Leiter des Vertriebs von Standard Life Deutschland und Österreich, über die Umsetzung der Brexit-Pläne, die Flucht der Makler in die Sachversicherung und die Folgen eines Provisionsdeckels in der Lebensversicherung

*Wie ist 2019 für Standard Life verlaufen?*

**Nuschele:** 2019 war ein sehr wichtiges Jahr für Standard Life. Wir haben im März das Mammut-Projekt Brexit erfolgreich abgeschlossen und dadurch wichtige Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt. Die Umsetzung der Brexit-Pläne hat einen Großteil unserer personellen Ressourcen gebunden. Man kann durchaus sagen, dass wir seit dem Referendum sehr stark mit uns selbst bzw. mit den Anforderungen von Aufsichtsbehörden und Gerichten beschäftigt waren. Seit der erfolgreichen Umsetzung können wir wieder sehr intensiv an gezielten Verbesserungen der Produktpalette, an neuen Produkten sowie an neuen Services für unsere Vertriebspartner arbeiten. Einige unserer Partner waren recht zurückhaltend. Jetzt haben wir wie versprochen geliefert, und in den vergangenen Monaten sahen wir deutlich, dass das Vertrauen zurück ist und die Geschäfte anziehen.

*Im März hat das oberste schottische Zivilgericht genehmigt, dass die deutschen und österreichischen Verträge auf die irische Standard Life International DAC übertragen werden. Sind die deutschen Kunden damit endgültig „Brexit-fest“ oder sind noch weitere Maßnahmen erforderlich?*

**Nuschele:** Es sind keine weiteren Maßnahmen notwendig. Wir wollten für unsere Kunden möglichst schnell Rechts- und Planungssicherheit schaffen. Darüber hinaus wollten wir eine Lösung installieren, die für Kunden und Vertriebspartner möglichst wenige Änderungen bringt. Beide Ziele haben wir mit der erfolgreichen Übertragung auf die Standard Life International DAC erreicht. Im Übrigen haben wir uns dadurch auch unabhängig von der weiteren politischen Entwicklung in Großbritannien und den Verhandlungen zwischen EU und Großbritannien gemacht. Daher konnten wir die politischen Turbulenzen der vergangenen Monate recht entspannt verfolgen. Persönlich würde ich mir aber dennoch wünschen, dass es jetzt möglichst schnell zu klaren Regelungen kommt, wie die künftige Zusammenarbeit zwischen der EU und Großbritannien aussieht.



Christian Nuschele

FOTO: STANDARD LIFE DEUTSCHLAND

*Künftige Lebensversicherungskunden müssen sich auf einen geringeren Garantiezins einstellen. „Wir schlagen dem Bundesfinanzministerium vor, den Höchstrechnungszins ab 1. Januar 2021 für Neuverträge auf 0,5 Prozent festzulegen“, sagte der Vorstandsvorsitzende der Deutschen Aktuarvereinigung, Guido Bader. Bedeutet das aus Ihrer Sicht das endgültige Aus für die klassische Lebensversicherung?*

**Nuschele:** Ich glaube, dass es immer noch Kunden geben wird, die sich für ein klassisches Lebensversicherungsprodukt entscheiden werden. Aber wir sehen ja bereits jetzt, dass klassische Produkte eigentlich keine große Rolle mehr spielen, weil sie aus Sicht der meisten Kunden nicht mehr attraktiv sind, aber auch von den Gesellschaften nicht mehr angeboten werden. Sie machen heute nur noch zehn Prozent des Neugeschäfts aus. Klassische Produkte werden mehr und mehr in einer Nische verschwinden, während moderne, renditeorientierte Produkte im Gegenzug weiterhin stark an Bedeutung gewinnen werden. Diese Entwicklung ist nicht mehr aufzuhalten. Eine weitere Garantiezinssenkung wird diesen Trend ohne Zweifel weiter beschleunigen.

*Der endgültige Durchbruch der Fondspolizen am deutschen Markt lässt aber weiter auf sich warten. Was macht Sie zuversichtlich, dass sich dies in absehbarer Zeit ändern wird?*

**Nuschele:** Zunächst einmal gibt es fondsgebundene Lebensversicherungen seit fast 40 Jahren in Deutschland. Sie sind kein Trend, sondern ein fester Bestandteil der Versicherungslandschaft. Nahezu alle Umfragen zeigen, dass das Stimmungsbild für die fondsgebundene Altersvorsorge bei Vermittlern und Versicherern äußerst positiv ist und die Fondspolice als Hoffnungsträger gesehen wird. Ich bin fest davon überzeugt, dass wir in den kommenden Jahren stärkere Zuwachsraten sehen werden. Der Grund dafür ist einfach: Für eine erfolgreiche Altersvorsorge muss das Produkt auch in Zeiten niedriger Zinsen eine ausreichend hohe Rendite liefern. Dies können aus meiner Sicht nur Fondspolizen leisten. Andere moderne, vermeintlich renditestarke Produkte wie Indexpolizen oder auch die „Neue Klassik“ haben mit ähnlichen Problemen wie klassische Produkte zu kämpfen und sind in ihren Renditeaussichten ebenfalls limitiert. Ich denke, dass die Berater ihre Kunden darauf unbedingt aufmerksam machen sollten.

*Weil das Geschäft im Bereich Leben und Altersvorsorge nicht mehr gut läuft, flüchten viele Makler in den Bereich Sachversicherung. Ist das ein sinnvoller Schritt?*

**Nuschele:** Das ist pauschal nur schwer zu beantworten, weil es sehr stark vom Geschäftsmodell und der Kundenzielgruppe des Maklers abhängt. Grundsätzlich glaube ich aber, dass die Makler die Bereiche Leben und Altersvorsorge nicht vernachlässigen sollten. Gerade komplexe Themen wie die private Altersvorsorge oder die Ruhestandsplanung werden auch künftig Chancen für hochwertige Beratung bieten, während im Bereich der Sachversicherung der Druck digitaler Anbieter deutlich zunehmen wird. Vor dem Hintergrund der immer älter werdenden Gesellschaft sehe ich gerade im Bereich der Ruhestandsplanung große Zukunftschancen für Makler. Wir haben unsere Vertriebsmitarbeiter

im vergangenen Jahr zu zertifizierten Ruhestandsplanern ausbilden lassen, um den Maklern in diesem Wachstumssegment die bestmögliche Unterstützung zu bieten.

*Im September hat CDU-Finanzexperte Dr. Carsten Brodessa auf einer Standard-Life-Veranstaltung in Berlin angekündigt, dass die Union dem Provisionsdeckel in der Lebensversicherung in der zunächst geplanten Form nicht zustimmen wird. Seitdem ist es ruhig um das Thema geworden. Hat sich der Provisionsdeckel nach Ihrer Einschätzung endgültig erledigt?*

**Nuschele:** Ich glaube, dass sich das Thema noch nicht endgültig erledigt hat. Fakt ist aber, dass CDU und SPD in ihren Einschätzungen und ihren Vorschlägen nach wie vor sehr weit auseinanderliegen. Selbst wenn es zu einer politischen Einigung kommen sollte, bestehen ja weiterhin verfassungsrechtliche Bedenken. Für einen Provisionsdeckel besteht aus meiner Sicht auch keine Notwendigkeit, weil ich keine Marktverwerfungen erkennen kann, die einen solch drastischen Eingriff rechtfertigen würden. Zusätzlich droht durch die aktuellen Vorschläge eine Benachteiligung der unabhängigen Makler gegenüber gebundenen Versicherungsvertretern. Versicherungsmakler sind auf die Courtagen angewiesen, weil es die einzige Einnahmequelle ist. Ausschließlichkeitsvertreter hingegen haben noch andere finanzielle Unterstützungen und erhalten Zuschüsse von der Konzernzentrale. Ein weiterer Punkt wird in der Diskussion häufig übersehen: Niedrigere Provisionen könnten dazu führen, dass Makler nicht mehr ihr gesamtes Leistungsspektrum anbieten könnten. Dies würde zu Lasten der Beratungsqualität gehen und könnte natürlich auch negative Folgen für den Kunden haben. Dies kann nicht im Sinne des Gesetzgebers sein, und so hoffe ich, dass wir ohne Courtagedeckel auskommen werden.

*Die Versicherungsbranche startet ins Jahr 2020. Welche Ziele und Pläne hat Standard Life für das neue Jahr?*

**Nuschele:** Wie bereits erwähnt, werden wir unsere Produktpalette und die Investmentmöglichkeiten im kommenden Jahr überarbeiten und gezielt verbessern. Als Vertriebsverantwortlichen liegt mir die Förderung des unabhängigen Vertriebs besonders am Herzen. Der Vorsorgemarkt und die Produktwelt sind sehr komplex und für einen Laien eigentlich nicht mehr zu durchschauen. Die unabhängige, qualitativ hochwertige Beratung durch einen Makler ist aus meiner Sicht ganz entscheidend dafür, die optimale, bedarfsgerechte Vorsorgelösung zu finden. Makler spielen also auch eine wichtige Funktion beim Verbraucherschutz. Dies ist in der Öffentlichkeit noch nicht so wirklich angekommen. Im Gegenteil: Makler haben mit Reputationsproblemen zu kämpfen und die steigenden regulatorischen Anforderungen sorgen nicht nur für Aufwand, sondern gehen tendenziell eher zu Lasten der Makler. Wir möchten den unabhängigen Maklern helfen, die Herausforderungen zu meistern, sich professioneller aufzustellen und als das wahrgenommen zu werden, was sie sind: hochqualifizierte Experten für Altersvorsorge und Ruhestandsplanung.

Die Fragen stellte Kim Brodtmann, Cash.