

# „Wir sind davon überzeugt, dass wir mit unserer Strategie erfolgreich sein werden“

Interview mit Gail Izat, CEO von Standard Life Deutschland

Standard Life bekräftigt das Engagement in Deutschland und erwartet, dass die Nachfrage nach fondsgebundenen Produkten ohne Garantien allmählich steigen wird. Das deutsche Geschäft wird der schottische Versicherer aufgrund des Brexits künftig von Irland aus betreiben, um Maklern und Kunden Kontinuität zu gewährleisten.

**Frau Izat, die Deutschen wollen bei ihrer Altersvorsorge Sicherheit, Niedrigzins hin oder her. Wie viel Geduld müssen Sie mit dem deutschen Markt haben?**

Es ist sicherlich richtig, dass die Deutschen konservativ in Sachen Altersvorsorge sind. Viele Kunden sind aber gleichzeitig in Zeiten niedriger Zinsen sehr unzufrieden mit den Renditeerwartungen vieler klassischer Produkte und sind deshalb sehr aufgeschlossen gegenüber Alternativen. Daher glaube ich, dass wir nicht allzu viel Geduld haben müssen und es zwar langsam, aber eben auch stetig voran gehen wird. Dabei wird es eine der wichtigsten Aufgaben sein, den Kunden zu vermitteln, dass es auch im fondsgebundenen Bereich durchaus sehr sinnvolle Lösungen für sicherheitsorientierte Kunden gibt.

**Der Mentalitätswandel wird vermutlich noch dauern. Standard Life bekennt sich aber zu Deutschland und will hier sogar wachsen – und das eben ohne Garantieprodukte. Kann diese Strategie gelingen?**

Ja, wir sind fest davon überzeugt, dass wir mit unserer Strategie erfolgreich sein werden. Natürlich ist es einfacher, immer wieder neue Garantieprodukte zu erfinden, sobald die alten entweder nicht mehr funktionieren oder zu teuer werden. Wir haben uns bewusst für den weiteren, aber aus unserer Sicht nachhaltigen Weg entschieden. Denn wir stellen tagtäglich fest, dass

„Es ist nur mit einem Produkt ohne Garantie möglich die Rendite zu erwirtschaften, die notwendig ist, um die drohende Vorsorgelücke zu schließen.“

immer mehr Vermittler und Kunden die Nachteile von Garantien erkennen und sich sehr offen für fondsgebundene

Produkte ohne Garantien zeigen. Es ist nur mit einem Produkt ohne Garantie möglich die Rendite zu erwirtschaften, die notwendig ist, um die drohende Vorsorgelücke zu schließen. Wir erwarten also eine stark steigende Nachfrage nach fondsgebundenen Produkten ohne Garantien und sehen hier große Chancen für Standard Life.

**Stellen Sie uns doch bitte kurz dar, wie das aktuelle Geschäft läuft und welche Produkte dabei eine besondere Rolle spielen.**

Nach dem Rückzug aus dem With Profits-Geschäft fokussieren wir uns auf Fondspolizen und sind mit den Neugeschäftser-

gebnissen der vergangenen beiden Jahre zufrieden. Wir konnten den Wegfall der Garantieprodukte außerhalb der bAV schon im ersten Jahr überkompensieren. Gerade im Einmalbeitragsbereich haben wir deutliche Zuwächse zu verzeichnen. Bei der Produktentwicklung haben wir zuletzt einen besonderen Fokus auf die Zielgruppe 50plus gelegt. Die Einmalbeitragsprodukte „ParkAllee“ und „WeitBlick“ sind speziell auf die Bedürfnisse dieser sehr interessanten Zielgruppe ausgerichtet und werden sehr gut angenommen.

**Welche Makler erreichen Sie damit?**

Standard Life arbeitet mit unabhängigen Maklern zusammen, die einen besonderen Schwerpunkt auf investitorientierte Altersvorsorgeprodukte legen. In diesem Segment suchen wir kontinuierlich nach Möglichkeiten, die Anzahl unserer Maklerverbindungen auszubauen – was uns gelingt, wenn auch in kleinen, stetigen Schritten.

**In UK gibt es im Altersvorsorgegeschäft keine Provisionen mehr. Standard Life hat dort schon lange die Abkehr von Provisionen vollzogen. In Deutschland wird das Provisionsmodell auch nach IDD-Umsetzung dominieren. Oder welche Entwicklung erwarten Sie?**

Wir erwarten, dass es in Deutschland auch künftig Provisionen geben wird und es bei einem Nebeneinander von Provision und Honorar bleiben wird. Dennoch wird es zu großen Veränderungen kommen. Ich bin davon überzeugt, dass es noch mehr Transparenz bei der Vergütung geben wird, dass die Abschlussprovisionen weiter sinken

werden und sich Makler noch stärker einer variablen und deutlich höheren laufenden Vergütung öffnen müssen. Ich glaube auch, dass die Honorarberatung deutlich an Bedeutung gewinnen wird. Denn für viele Vermittler ist der Schritt von laufender Provision zu Honorar gar nicht so groß.

### Welche anderen großen Trends werden den Markt aus Ihrer Sicht in den nächsten Jahren prägen?

Ich gehe davon aus, dass die anhaltende Niedrigzinsphase, die zunehmende Digitalisierung und die kontinuierliche Regulierung den Markt prägen und nachhaltig verändern werden. Die niedrigen Zinsen werden die Produktwelt weiter in Richtung fondsgebundener Produkte verändern. Im Zuge der zunehmenden Digitalisierung werden sich Makler noch stärker der Konkurrenz von Online-Portalen und InsurTechs stellen müssen. Ich bin aber davon überzeugt, dass in komplexen Bereichen wie der Altersvorsorge die persönliche Beratung immer noch dominieren wird. Makler sollten aber auf jeden Fall überlegen, in welchen Bereichen es Sinn macht, digitale Assistenten einzusetzen. Und es wird auch mit der Regulierung des Versicherungsmarktes weitergehen.

### Wie unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner bei der Bewältigung der größten Herausforderungen?

Standard Life sieht sich als Partner der unabhängigen Vermittler. Wir wollen unsere Vertriebspartner bestmöglich auf die anstehenden Veränderungen vorbereiten. Das haben wir im letzten Jahr beispielsweise sehr intensiv in Bezug auf die IDD getan. Mit „Future Ready“ bieten wir ein Weiterbildungsprogramm, bei dem Makler überprüfen können, ob ihr bestehendes Geschäftsmodell bereits „fit für die Zukunft“ ist oder ob Anpassungen notwendig sind. Das Angebot kommt bei den Vermittlern sehr gut an und wir werden es auch im kommenden Jahr fortsetzen.

### Lassen Sie uns noch über den Brexit sprechen. Standard Life wird den deutschen Markt künftig von Irland aus bedienen. Warum ist ein „EU-Domizil“ für Makler und Kunden wichtig?

Nach dem Referendum haben wir direkt begonnen, die potenziellen Auswirkungen auf Standard Life intensiv zu analysieren. Die Verhandlungen zwischen der EU und Großbritannien erwiesen sich schnell als sehr komplex, was eine gewisse Unsicherheit mit sich bringt. Vor diesem Hintergrund haben wir diverse Szenarien analysiert, unter anderem natürlich auch einen 'harten Brexit' mit dem Wegfall der aktuell bestehenden Passporting-Rechte. Wir kamen dabei zum Ergebnis, dass der Weg über Dublin die besten Umsetzungsmöglichkeit ist, um auch weiterhin in Deutschland aktiv sein zu können. In einem solchen Szenario beabsichtigen wir, unsere in der EU (außer Großbritannien) ansässigen Kunden an unsere bestehende Tochtergesellschaft in Dublin (Standard Life International) zu transferieren. Wir haben bereits damit begonnen, die erforderlichen aufsichtsrechtlichen Genehmigungen einzuholen, die wir hierzu benötigen würden. Was auch immer geschieht, unser Ziel ist es, zu gewährleisten, dass wir die Servicekontinuität und den Support für unsere Kunden in Deutschland, Österreich und Irland ab dem Zeitpunkt, zu dem Großbritannien die EU verlässt, aufrechterhalten können. Dazu gehört natürlich auch, dass Makler auch weiterhin von ihrem gewohnten Ansprechpartner betreut werden und mögliche Rückfragen von Maklern und Kunden wie gewohnt aus Frankfurt beantwortet werden.

### Seit Mai dieses Jahres führen Sie die Geschäfte von Standard Life Deutschland – kommissarisch, wie es zunächst hieß. Wie sind die weiteren personellen Pläne?

Ja, es ist richtig, dass ich als Interim-CEO die Geschäfte der deutschen Niederlassung leite. Wir haben aber beschlossen, dass ich die Rolle bis zum Abschluss des Brexit-Projekts ausfüllen werde, weil ich diverse Großprojekte wie Solvency II geleitet habe und es Standard Life wichtig war, in dieser Phase personelle Kontinuität sicherzustellen. Daher werde ich noch mindestens ein Jahr als CEO für die deutsche Niederlassung verantwortlich sein. ■



Gail Izat

„Standard Life sieht sich als Partner der unabhängigen Vermittler. Wir wollen unsere Vertriebspartner bestmöglich auf die anstehenden Veränderungen vorbereiten.“