

„Gekommen, um zu bleiben“

INTERVIEW MIT CHRISTIAN NUSCHELE, HEAD OF DISTRIBUTION BEI STANDARD LIFE ÖSTERREICH

Standard Life feiert in diesem Jahr Jubiläum. Seit 25 Jahren ist der Versicherer mit britischen Wurzeln in Österreich aktiv und hat auch künftig große Pläne. AssCompact sprach dazu mit Christian Nuschele, Head of Distribution bei Standard Life Österreich.

Herr Nuschele, wie lautet ihr persönliches Fazit nach einem Vierteljahrhundert Standard Life Österreich?

Ich würde mit einem „gekommen, um zu bleiben“ antworten. Im Gegensatz zu anderen britischen Lebensversicherern hat Standard Life in Österreich eine echte Erfolgsgeschichte hingelegt und sich im Beratermarkt zu einer festen Größe entwickelt. Österreich ist und bleibt für uns ein wichtiger Markt, in dem wir auch künftig große Chancen sehen. Die Notwendigkeit privater Vorsorge ist unverändert vorhanden und die Österreicherinnen und Österreicher sind deutlich aufgeschlossener gegenüber investitorientierten Vorsorgeprodukten als dies vor 25 Jahren der Fall war.

Dennoch gelten die Österreicherinnen und Österreicher weiterhin als sehr konservativ...

Das ist sicher richtig, daher ist auch viel Überzeugungsarbeit nötig. Die Vorteile einer investitorientierten Vorsorge liegen auf der Hand. Für den Erfolg der Pensionsvorsorge ist es wichtig, dass bei der Veranlagung eine ausreichend hohe Rendite erwirtschaftet wird. Dies ist nur über ein Engagement an den Kapitalmärkten möglich. Entscheidet sich der Kunde für eine Fondspolizze, kommen zur modernen Veranlagung noch die Absicherung des Langlebkeitsrisikos, hohe Flexibilität und attraktive steuerliche Vorteile. Dieses Gesamtpaket überzeugt auch konservative Kunden.

In den vergangenen beiden Jahren hatte der Absatz der Fondspolizzen aber unter der hohen Inflation und den gestiegenen Zinsen zu kämpfen. Wie sehen Sie das?

Branchenweit war ohne Zweifel eine gewisse Stagnation zu erkennen. Gerade im Bereich der Einmalanlage war die große Konkurrenz von den Banken deutlich zu spüren. Unsere Geschäftsentwicklung war dagegen sehr positiv. Es ist uns gelungen, seit 2020 im österreichischen Markt gegen den allgemeinen Trend zu wachsen. Neben unseren sehr guten Produkten war dafür vor allem die hervorragende Arbeit unserer Vertriebspartner verantwortlich, die ihre Kundinnen und Kunden auch in dieser Phase von den grundlegenden Vorteilen der Fondspolizzen überzeugt haben und in den vergangenen 25 Jahren maßgeblich für unseren Erfolg waren. Dafür im Namen von Standard Life vielen Dank. Mit Blick in die Zukunft erwarte ich, dass wir im Zuge sinkender Zinsen einen steigenden Absatz von Fondspolizzen sehen werden.

Sie haben zuletzt eine Studie zur Pensionsplanung veröffentlicht. Warum ist das Thema aus Ihrer Sicht so wichtig?



Christian Nuschele, Head of Distribution bei Standard Life

Wir sehen häufig, dass für das Alter angespart wird, die Konsumenten dann aber nicht genau wissen, was mit dem angesparten Kapital im Alter passieren soll. Die einfachste, aber auch schlechteste Lösung ist das Geld auf das Bankkonto zu legen, denn dadurch schrumpft das Vermögen inflationsbedingt. Es ist enorm wichtig, gemeinsam mit einem Berater die Pensionsphase zu planen. Dabei sollten Lösungen im Vordergrund stehen, die es den Konsumenten ermöglichen, auch in der Pensionsphase noch investiert zu bleiben und ihr Vermögen dadurch zu bewahren. Vor dem Hintergrund der alternden Gesellschaft ist die Pensionsplanung ohne Zweifel ein Markt mit großem Potenzial für Beraterinnen und Berater.

Was hat Standard Life künftig in Österreich vor?

Standard Life will weiterwachsen. Dafür stellen wir aktuell wichtige Weichen. Wir überarbeiten beispielsweise unsere komplette Produktpalette, um ein noch besseres Angebot machen zu können. Im kommenden Jahr wollen wir mit dem überarbeiteten Produktangebot an den Markt gehen. Zusätzlich investieren wir gerade in die Modernisierung unserer IT- und Verwaltungsinfrastruktur, um sie leistungsfähiger zu machen und unseren Kunden und Vertriebspartnern einen besseren Service zu bieten. Beides wird uns dabei unterstützen, unsere Wachstumsziele zu erreichen. •