

Im Gespräch mit Standard-Life-Vertriebschef Christian Nuschele

„Position in Österreich weiter ausbauen“

Der in Österreich sehr aktive schottische Lebensversicherer erlebte zuletzt spannende Monate. Einer Fusion folgte die Auslagerung des Versicherungsgeschäftes. Makler und Kunden hierzulande sollten allerdings nicht nur nichts spüren, sondern können demnächst auch neue Aktivitäten erwarten.

Börsen-Kurier: Herr Nuschele, nach der Fusion mit dem ebenfalls schottischen Vermögensverwalter Aberdeen im Vorjahr gab es vor ein paar Wochen den nächsten Paukenschlag. Das Versicherungsgeschäft wurde an die Phoenix Group „ausgelagert“. Wer ist die Phoenix Group, und wie ist dieser Deal zu verstehen?

Christian Nuschele: Die Entscheidung ist der nächste logische Schritt in der Strategie von Standard Life Aberdeen, eine weltweit führende Investmentgesellschaft zu werden. Dazu plant Standard Life Aberdeen, eine strategische Partnerschaft mit der Phoenix Group einzugehen und die bereits bestehende Zusammenarbeit im Asset Management auszubauen. Dabei werden sich beide Partner auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren: Standard Life Aberdeen um das Management der Kapitalanlagen und Phoenix auf das Versicherungsgeschäft. Übrigens entsteht durch die strategische Partnerschaft ein Versicherer mit mehr als 10 Mio Kunden und einem verwalteten Vermögen von rund 250 Mrd€. Wir wissen, dass die Phoenix Gruppe diese Partnerschaft als Chance betrachtet, ihre Präsenz in Großbritannien

und anderen Teilen Europas auszubauen. Ich denke, dass dies auch große Chancen für Deutschland und Österreich bietet. Dabei ist es wichtig zu erwähnen, dass Phoenix bereits bestätigt hat, weiterhin profitables Neugeschäft im Einklang mit den bereits bestehenden Plänen zu zeichnen.

Börsen-Kurier: Und welche Auswirkungen hat das auf den Auftritt Ihres Hauses in Österreich?

Nuschele: Die Phoenix-Gruppe wird im Rahmen der strategischen Partnerschaft auch das deutsche und österreichische Geschäft erwerben. Dabei bleibt die Marke Standard Life bestehen und wir werden weiterhin als Standard Life in Österreich agieren. Es wird auch keine Veränderung an unserer Strategie geben. In den vergangenen beiden Jahren haben wir deutlich gesehen, dass es richtig war, sich auf fondsgebundene Produkte ohne Garantien zu fokussieren. Diesen Weg werden wir konsequent weitergehen und unsere Position in Österreich weiter ausbauen.

Börsen-Kurier: Sie haben hierzulande mehr als 60.000 Kunden. Was ändert sich für diese?

Nuschele: Unsere Kunden werden wir unter der Marke Standard Life bestmöglich unterstützen, und es ist uns sehr wichtig, dass unser Serviceneiveau fortbesteht. Sie werden unverändert von unserem Service, von den gleichen Produkten und Investments profitieren und ihre Verträge bleiben selbstverständlich gültig und bestehen. Sie werden auch weiterhin durch die bekannten Ansprechpartner von Standard Life betreut. Ich glaube, dass die meisten Kunden gar keine Veränderung bemerken werden.

Börsen-Kurier: Und was richten Sie Ihren vielen Maklerpartnern in der Alpenrepublik aus?

Nuschele: Dass wir auch künftig ein verlässlicher Partner sein werden, mit dem man langfristig planen kann - und soll. Auch die Vertriebspartner werden weiterhin durch die bekannten Mitarbeiter von Standard Life betreut. Sie können die gewohnte Technologie nutzen und werden weiter von bestehenden Produkten und Investments profitieren. Und um es auch an dieser Stelle nochmal ausdrücklich zu sagen: Sie können auch weiterhin Neugeschäft bei Standard Life platzieren. Darüber hinaus



Foto: Standard Life

möchten wir die Berater bestmöglich auf die anstehenden Veränderungen vorbereiten, die die zunehmende Regulierung, Digitalisierung, aber auch die anhaltende Niedrigzinsphase für sie bringen werden.

Börsen-Kurier: Dann können diese auch neue Aktivitäten erwarten?

Nuschele: Definitiv ja! Von

Standard Life ist in den kommenden Monaten einiges zu erwarten. Den Startschuss haben wir bereits im März mit der Einführung eines neuen Produktes gegeben. „B-SMART Invest“ ist eine ungezillmerte Fondspolize, die wir exklusiv für den österreichischen Markt entwickelt haben.

Wie erwähnt, ist es uns ein besonderes Anliegen, die Berater auf die anstehenden Ver-

änderungen bestmöglich vorzubereiten. Dafür starten wir jetzt aktuell das Weiterbildungsprogramm „Future ready“, das in Großbritannien, Irland und Deutschland auf großes Interesse der Makler gestoßen ist. Wir werden aber natürlich auch mit Workshops bei der Umsetzung der neuen IDD-Vorgaben unterstützen.

Das Interview führte Klaus Schweinegger

Entgeltliche Einschaltung

Mit gezielter Weiterbildung die Kompetenzen der Vertriebspartner an die Marktbedürfnisse anpassen

Helvetia punktet im Bereich der Fondsgebundenen Lebensversicherung nicht nur mit attraktiven und flexiblen Produkten, sondern auch mit gezielter Weiterbildung für ihre Vertriebspartner. An den Helvetia Investmenttagen informiert Helvetia ihre Partner regelmäßig über aktuelle Trends am Finanzmarkt und macht sie fit für zukünftige Marktentwicklungen.

Eine Lebensversicherung begleitet Kunden und Vertriebspartner über Jahre hinweg und muss daher die nötige Flexibilität bieten, sich an veränderte Lebens- aber auch Kapitalmarktumstände anpassen zu können. Helvetia investiert viel in die Weiterbildung ihrer Vertriebspartner und sieht dies als Kern einer guten und serviceorientierten Zusammenarbeit. Doch reine Produktschulungen reichen nicht aus, um die bestmögliche Beratung sicherzustellen. Bei anspruchsvollen Versicherungslösungen wie der FLV sind neben dem Produktwissen auch ein fundiertes Know-how über Trends und Entwicklungen der Finanzmärkte eine wichtige Basis.



Alexander Neubauer, Leiter Partnervertrieb bei Helvetia Österreich

Produkt- und Marktwissen als Voraussetzung für die beste Beratung

Ein Fixpunkt in der Weiterbildung in dieser Hinsicht sind die Helvetia Investmenttage. Hochkarätige externe Experten aus dem Fonds- und Investmentbereich - u.a. von JP Morgan, Jupiter und Aberdeen - referieren zu aktuellen Themen, treffen Markteinschätzungen und analysieren zukünftige Entwicklungen. Die Teilnehmenden schätzen an den Veranstaltungen vor allem, dass sie sich im kleinen Kreis und ohne Zeitdruck persönlich mit den Experten austauschen können. Zudem sind die Investmenttage von den Wirtschaftskammern als Teil der Ausbildung zum Certified Financial Planner (CFP) anerkannt. „Diese Art von Weiterbildung ist uns sehr wichtig, denn nur so können wir als Finanzdienstleister am Ball bleiben und unseren Vertriebspartnern für ihre Kunden die bestmögliche Beratungsinformation garantieren“, sagt Alexander Neubauer, Leiter Partnervertrieb bei Helvetia Österreich. Angesichts der aktuellen Tiefzinssituation und sin-

kender Nachfrage nach herkömmlichen Garantieprodukten ist es besonders wichtig, dass Kundenberater die Alternativen sowie deren Chancen und Risiken transparent und verständlich erklären können. Es geht hierbei um wichtige Themen für Kunden, um die optimale Kombination zwischen Risikoschutz und Rendite zu erhalten. Dazu gehören etwa Anlageklassen, Zinsgarantien, Ertragssicherung oder kapitalverwaltende Zusatzfunktionen. „Durch Veranstaltungen und Schulungsmaßnahmen wie die Helvetia Investmenttage bieten wir unseren Partnern regelmäßig die Gelegenheit, ihre Kompetenzen zu erweitern, damit sie die Versicherungsnehmer bestmöglich betreuen können“, so Alexander Neubauer.

helvetia
Ihre Schweizer Versicherung.

Vertrauensschäden in Unternehmen haben vielfältige Ursachen „Alarmzeichen erkennen!“

Die Einfallstore für schmerzlich teure Vertrauensschäden in Betrieben sind zahlreich, groß und offen. Davor, wie trivial oft die Risiken sind, warnen Vertrauensschadenversicherer.

Das eine hat durch spektakuläre Fälle traurige Berühmtheit erlangt, das andere wird noch immer unterschätzt: Betriebliche Schäden durch Cybercrime einerseits bzw. Vertrauensschäden andererseits. Beides war daher Thema beim AssCompact Gewerbeversicherungs-Symposium in der Pyramide Vösendorf. Der „Leiter Schaden“ für die Vertrauensschadenversicherung Euler Hermes Deutschland, **Rüdiger Kirsch**, ging auf beide Welten mit eingängigen Praxisbeispielen ein.

Von Rationalisierung bis Frust
Die häufigsten Ursachen für Vertrauensschäden in Unternehmen würden einerseits in betrieblichen Neuorganisationsstrukturen und der fortschreitenden Dezentralisierung von Abläufen liegen: Die Rationalisierung der EDV (electronic banking/cash) bringe auch einen Abbau von Kontrollinstanzen. Dazu kommen die neuen technischen Möglichkeiten

(Internet-Vernetzung) auch für Schadenshandlungen.

Andererseits sollte man die privaten Ursachen nicht unterschätzen: Aufwändiger Lebensstil und/oder Übersoldung von Mitarbeitern, Enttäuschungen, Misserfolge, Frustration (für die man sich „rächt“).

Aber auch Spielsucht von Männern in dunklen Anzügen sei ein gern negiertes Risiko. Dazu kommen familiäre Probleme und Abhängigkeiten.

Zeichen an der Wand

Also heißt es, Alarmzeichen - rechtzeitig - zu erkennen. Solche sind, so Kirsch, Differenzen bei der Inventur, auffällige Postrückläufe, ungewöhnliche Geschäftszunahme oder Verluste, unvollständige Dokumentation von Geschäftsvorfällen, Unzufriedenheit bei Vorgesetzten oder Mitarbeitern ... aber auch bei einer plötzlichen unerklärlichen Kündigung durch einen Mitarbeiter, bei teuren Hobbies bzw. auffällig hohem Lebensstandard eines Mitarbeiters, wenn ein

Mitarbeiter ungewöhnlich intensive Beziehungen zu Kunden pflegt, oder kaum und nur kurz Urlaub nimmt (damit zwischenzeitlich nichts herauskommt), sollte eine Alarmlampe aufleuchten.

Typische Schadenkonstellationen

Aus seiner Versicherungspraxis warnt Kirsch vor „klassischen“ Schadenkonstellationen: Tochtergesellschaften im Ausland (wo entweder ein neuer Geschäftsführer anfällig wird, oder eben dieser „abgezockt“ wird), oder ein „kollusives Zusammenwirken“ vom Beteiligten innen und außen zur Schädigung Dritter: Anfällig dafür sei das ganze Logistik- und Beschaffungswesen (also überall wo bestellt wird). Dazu kommen Preisabsprachen inklusive Schwarzgeldflüsse - und, unterschätzt aber hochriskant: die ganze Buchhaltung. Tipp von Kirsch: „Von jedem Buchhalter vor der Einstellung ein polizeiliches Führungszeugnis verlangen!“

Manfred Kainz

Exklusiv im Börsen-Kurier

Vorsorge Spezial - Fonds Spezial - Zertifikate Spezial
Einmal pro Monat: unsere Sonderthemen speziell für Profis und Privatanleger

