

Standard Life: Weichen für eine erfolgreiche Zukunft sind gestellt

Der Brexit scheint auf politischer Ebene immer mehr zur unendlichen Geschichte zu werden. Es war allerdings schon sehr früh absehbar, dass die Verhandlungen schwierig werden und ein harter Brexit sehr wahrscheinlich ist. Standard Life hat gehandelt und eine Lösung gefunden, die für Kunden und Vertriebspartner maximale Planungssicherheit bietet – unabhängig davon, wie die Verhandlungen zwischen der EU und Großbritannien enden werden. Und Standard Life hat geliefert. Pünktlich zum ursprünglich angekündigten Brexit-Termin am 29. März haben wir unsere Lösung umgesetzt und unsere Bestände auf die Standard Life International nach Dublin übertragen.

Brexit-Lösung: Maximale Planungssicherheit, minimale Änderungen

Standard Life hat sich für den Weg nach Dublin entschieden, weil dies die Lösung war, die für Kunden und Vertriebspartner die geringsten Änderungen bedeutete. Die Verwaltung und Betreuung der Verträge werden aber weiterhin in Deutschland und Österreich stattfinden. Die Ansprechpartner bleiben die gleichen, nach der Übertragung gilt weiterhin österreichisches Vertrags- und Steuerrecht.

Und natürlich hatte die Übertragung auch keine Auswirkungen auf die Vertragswerte und garantierten Leistungen. Nach der Übertragung der Bestände ist Standard Life international mit 600.000 Versicherungsverträgen und rund 26 Mrd. Euro Versicherungsvertragsvermögen übrigens der zweitgrößte Versicherer Irlands.

Innovative Produktlösungen und Unterstützung des unabhängigen Vertriebs

Nach der Übertragung ändert sich ebenfalls nichts an unserer österreichischen Strategie. Standard Life wird auch weiterhin renditestarke Vorsorgeprodukte anbieten, mit denen die Kunden ihre finanzielle Absicherung erreichen können. Unser Fokus wird dabei auch künftig auf Fondspolizzen liegen. In den vergangenen Monaten haben wir mit B-SMART Invest ein

neues Produkt auf den Markt gebracht – übrigens das erste Produkt, das exklusiv für den österreichischen Markt entwickelt wurde.

Zusätzlich haben wir die Fondsauswahl in unseren Polizzen deutlich verbessert und bieten inzwischen mehr als 100 hochklassige Fonds aus unterschiedlichsten Anlageklassen an. Dabei haben wir das Angebot in bereits bestehenden Anlageklassen ausgeweitet, aber auch neue Klassen und vor allem Themenfonds aus den Bereichen Nachhaltigkeit und Technologie aufgenommen. Im weiteren Verlauf des Jahres werden wir uns auf ergänzende Investmentlösungen und auf die Modernisierung unserer Produktpalette konzentrieren.

Ein weiterer Fokus liegt auf der Unterstützung des unabhängigen Vertriebs in Österreich. Wir haben das Weiterbildungsprogramm Future Ready gestartet, das den Beratern helfen soll, sich professioneller aufzustellen. Im Jahr 2019 werden wir das Programm fortsetzen und in die zweite Runde gehen. Berater können sich bereits jetzt anmelden. Wir haben uns aber auch personell verstärkt, um unseren Vertriebspartnern einen noch besseren Betreuungsservice bieten zu können, und wir werden an der Stabilisierung unserer Partnerschaften im Markt arbeiten.

Standard Life hat in den vergangenen Monaten die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt und wir wollen gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern die Erfolgsgeschichte von Standard Life in Österreich fortschreiben. ■



Von Christian Nuschele,
Head of Sales & Marketing bei Standard Life