

„Der Erfolg hat uns Recht gegeben“

Standard Life feiert dieses Jahr 25-jähriges Jubiläum in Österreich. Christian Nuschele, Head of Distribution & Marketing bei Standard Life, erinnert sich an die Anfangszeit und blickt auf ein sich stark wandelndes Marktumfeld, in dem man sich als investitorientierter Lebensversicherer positioniert und etabliert hat.

FONDS exklusiv: Was war vor 25 Jahren der Auslöser, in Österreich zu starten?

CHRISTIAN NUSCHELE: Der österreichische Markt für Lebensversicherungen hat sich damals sehr rapide entwickelt. Das lag einerseits an dem verstärkten Einsatz von Lebensversicherungen innerhalb von Tilgungsträgern. Andererseits gab es ein zunehmendes Interesse an performanten Versicherungslösungen. Genau hier haben wir große Marktchancen für unsere Produkte gesehen, die wir in Deutschland bereits angeboten und dann mit kleinen Anpassungen an den österreichischen Markt gebracht haben – und der Erfolg hat uns Recht gegeben.

Innerhalb der europäischen Union ist Standard Life auch in Irland und Deutschland tätig. Was zeichnet den österreichischen Markt besonders aus?

C. N.: Es gibt hier zwei Berater-Zielgruppen: die Versicherungsmakler und die freien Vermögensberater. Letztere sind sehr investitorientiert. Dabei gelingt ihnen hervorragend der Transfer vom direkten Investment zum Sparen im Versicherungsmantel. Ganz gleich, ob wir unsere aktienorientierten With-Profit-Produkte aus unserer Anfangszeit betrachten oder unsere flexiblen Fondspolizzen heutiger Zeit: eine fundierte Investmentberatung ist unverzichtbar, damit die Kunden umfassend über die Chancen, aber auch die Risiken aufgeklärt werden. Außerdem zeichnet den österreichischen Markt seine außerordentlich hohen Steuervorteile aus. Denn bei Versicherungslösungen sind die Anlageerträge



Christian NUSCHELE, Standard Life

bereits über die Versicherungssteuer in Höhe von vier Prozent abgegolten – ein großer Vorteil gegenüber Fonds.

Wie hat sich der Wettbewerb in diesem Vierteljahrhundert verändert?

C. N.: In den ersten Jahren war unser Neugeschäft stark von Tilgungsträgern geprägt. Das hat sich komplett dahingehend verändert, dass längst die Geldanlage und die Pensionsvorsorge tonangebend sind. Entsprechend werden Lebens- und Rentenversicherungen mit dem Ziel eingesetzt, die persönliche Pensionslücke zu schließen. Das gab es in unseren Anfangsjahren kaum, weil das alleinige Vertrauen in die gesetzliche Absicherung noch vorherrschend war. Erst im Zeitverlauf hat das Bewusstsein zugenommen, dass die staatliche Pension allein nicht ausreichen wird, um den erreichten Lebensstandard im Pensionsalter zu sichern.

Vermutlich war die Abkehr von Garantien für Standard Life ein weiterer Meilenstein, oder?

C. N.: Richtig, dazu hatten wir uns 2015 in Deutschland und Österreich entschlossen. In einer Zeit, in der wir auf lange Nullzins-Szenarien zugesteuert waren, konnten wir keinen Sinn darin sehen, im Neugeschäft solche Garantie-Konzepte anzubieten, da die notwendigen Absicherungen keine nennenswerten Ertragschancen mehr für unsere Kunden zuließen. In Österreich traf dieser Schritt aber größtenteils auf Verständnis, zumal der Geschäftsanteil mit reinen Fondspolizzen ohne Garantien bereits sehr hoch war.

Gibt es Themen, die künftig mehr an Bedeutung gewinnen werden?

C. N.: Ja, der Einsatz ungezillmerter Verträge und die Pensionsplanung. Letztere befasst sich damit, wie Kunden sich im Pensionsalter organisieren und das Geld einsetzen, das sie für ihre Pension erwirtschaftet haben. Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels ist es ein Segment mit großem Potenzial für Berater. Hier können auch ungezillmerte Tarife sehr gut eingesetzt werden. Dort werden die Polizzenkosten nicht in den ersten fünf Jahren belastet, sondern auf die gesamte Laufzeit verteilt. Dadurch kann von Anfang an ein höherer Anteil der Prämien investiert werden. Zusätzlich erhalten Kunden im Hinblick auf Entnahmen und Zuzahlungen, die unter bestimmten Voraussetzungen als laufende Beiträge nur der Versicherungssteuer unterliegen, ein Maximum an Flexibilität.