

Standard Life möchte in Österreich mit „risikokontrollierten Investmentlösungen“ punkten

AssCompact Vertriebsleiter Ernst Vallant im Interview mit Christian Nuschele, Head of Sales Standard Life Deutschland und Leiter Vertriebsdirektion Österreich

Herr Nuschele, Sie haben im Jänner 2017 den Vertrieb von Standard Life in Österreich mit übernommen. Wie geht es Ihnen bisher damit?

Nachdem ich mich schon in den Monaten davor sehr intensiv mit dem österreichischen Markt auseinandergesetzt habe, war es ein geplanter Schritt, nach dem Ausscheiden des damaligen Head of Sales Austria die Leitung des österreichischen Vertriebsbüros zu übernehmen. Mir geht es damit sehr gut. Zum einen mag ich als gebürtiger Allgäuer, der als Kind viel in den Alpen unterwegs war, Österreich sehr. Auch bin ich ein großer Fan österreichischer Weine, schätze die Gastlichkeit und das österreichische Wesen an sich. Seit jeher habe ich eine sehr enge Zusammenarbeit mit unseren österreichischen Vertriebskollegen, war also immer schon einigermaßen am Puls. Österreich ist für uns ein entscheidender Markt, da wir hier 20% unseres Neugeschäfts generieren. Wir sind am österreichischen Markt traditionell stark vertreten und begleiten hier viele langjährige Vertriebspartnerschaften. Ich werde alles dafür tun, dass die Erfolgsgeschichte von Standard Life in Österreich weitergehen wird.

Wie schätzen Sie die zunehmende Affinität zu fondsgebundenen Produkten ein? Wird sie angesichts der aktuellen Zinssituation das Neugeschäft maßgeblich ändern?

Das Neugeschäft wird sich verändern, allerdings geht der Prozess relativ langsam voran. Vermittler ändern ihre Verhaltensweise sehr langsam. Solange es Anbieter gibt, die Garantiprodukte anbieten, die mit Hybriden arbeiten, solange es klassische Tarife gibt, wird es auch jemanden geben, der sie verkauft. Sie sind nämlich bedeutend einfacher zu verkaufen – da ist Österreich nicht anders als Deutschland. Der Kunde fragt als allererstes nach der Sicherheit, und die Interpretation dieser Sicherheit ist die Aufgabe des Beraters. Von selber passiert da nichts. Wenn der Berater erkennt, dass er mit Garantien keinen Mehrwert mehr für seine Kunden schaffen kann, weil keine Rendite erwirtschaftet wird, und er im Sinne des Kunden den steinigere Weg in Richtung Investmentberatung gehen muss, dann wird er das tun und er wird damit auch erfolgreich sein.

Wie meistern Sie die Herausforderung, die Ihre Doppelfunktion als Vertriebsleiter in Deutschland und Österreich mit sich bringt? Inwiefern unterscheiden sich die beiden Märkte?

Da es tatsächlich zwei verschiedene Märkte sind, muss man immer bedenken, was hier und dort funktioniert und wie die

Strategien aussehen müssen. Aber das Kernproblem, das wir zu lösen haben, existiert in beiden Märkten: Wenn wir wollen, dass die Finanzbranche Produkte und Lösungen anbietet, die wirklich bewirken, was sie sollen – nämlich den Ruhestand zu sichern, dann ist der Investmentcharakter zunächst im Fokus.

In beiden Märkten arbeiten wir ausschließlich mit unabhängigen Beratern. Wir unterliegen einer ähnlichen Regulatorik und beobachten ein vergleichbares Verbraucherverhalten. Die Vermittlerstrukturen unterscheiden sich insofern, als in Deutschland große Pools eine wesentlich wichtigere Rolle spielen als bisher in Österreich.

Es gibt in beiden Ländern Ideen, die man sich für den jeweils anderen Markt genauer anschauen muss. So ist etwa unser neues Produkt B-SMART Invest unsere erste ausschließlich für den österreichischen Markt konzipierte Neuentwicklung. Es handelt sich dabei um einen ungezillerten Tarif mit laufender Kostentnahme und Vergütung, möglichen Zuzahlungen und einer extrem hohen Flexibilität bei den Vermittlervergütungen und damit auch der Kostenstruktur. Wir prüfen aber aktuell, ob wir einen solchen Tarif im kommenden Jahr auch in Deutschland einführen.

Letztlich ist der Kern unserer Botschaft in beiden Märkten: Wir bieten risikokontrollierte Investmentlösungen, die dafür sorgen, dass die Kunden auch das bekommen, was sie sich aus ihren Verträgen erwarten können. Das ist besonders wichtig: Denn wenn die Lösungen zuverlässig die gewünschten Ergebnisse liefern, sorgt das für einen Wohlfühlfaktor beim Kunden und es fällt dem Berater leichter, eine langfristige Beziehung zum Kunden aufzubauen.

Was waren die Beweggründe dafür, ein Produkt eigens für den österreichischen Markt zu konzipieren?

Uns war es wichtig, eine Lösung zu bringen, die den spezifischen Bedürfnissen der österreichischen Kunden und Makler entspricht. Wir richten uns damit speziell an Berater, die Investmentlösungen anbieten, die Ersatzlösungen für reine Fondssparpläne und eine Kombination aus Sparverträgen und Einmalanlage suchen. Für viele Kunden ist es vorteilhaft, wenn die Abschlusscourtage über die gesamte Laufzeit verteilt wird, weil man dadurch von Beginn an mehr investiert und von höheren Rückkaufswerten profitiert. So kann man das alte Problem des Zillmer-Verfahrens und des Courtagesystems, dass man vorneweg einmal ins Negative fällt und einen relativ hohen Kostenanteil hat, umgehen.

Welches Feedback kam dazu bisher von den unabhängigen Vermittlern?

Der Tarif ist sehr gut angelaufen und stößt auf positives Feedback der Vertriebspartner. Er stellt eine Besonderheit gegenüber allen anderen Produkten am Markt dar, die stark darauf fokussiert sind, am Anfang extrem hohe Rückkaufswerte zu haben und damit kurzfristig auch gute Entnahmemöglichkeiten zu bieten, aber über eine längere Laufzeit aufgrund der Kostenstruktur etwas schwächeln. Wir sind einen etwas anderen Weg gegangen und haben auf eine sehr moderate Kostenstruktur geachtet, die während des gesamten Vertragsverlaufs für den Kunden funktioniert. Herausgekommen ist ein Konzept, das anfangs absolut fair und 100% transparent ist, gute Rückkaufswerte bietet, aber auch eine hohe Rendite am Schluss ermöglicht, also über die gesamte Laufzeit mit einer gleichbleibenden Kostenstruktur agiert. Damit sind unsere Gesamtleistungen aus den Verträgen tendenziell höher als die unserer Mitbewerber. Für bestimmte Kundenzielgruppen werden wir die beste Lösung haben.

Wir arbeiten hier auch eng mit unserem Partnerunternehmen fynup zusammen, die ein Vergleichstool auf Basis realer Renditen, Investmentergebnisse und realer Kostenstruktur entwickelt haben. Da-



Ernst Vallant (li.) im Gespräch mit Christian Nuschele (re.)

bei zeigt sich, dass wir mit unseren Verläufen und tatsächlich abgelieferten Ergebnissen absolut vorne dabei sind.

Standard Life wird bekanntlich das Versicherungsgeschäft an die Phoenix Gruppe verkaufen. Welche Auswirkungen wird das auf Kunden und Vermittler in Österreich haben?

Zunächst ist im Jahr 2017 aus einer Fusion zwischen Standard Life und Aberdeen Asset Management der neue Konzern Standard Life Aberdeen entstanden. Nun soll dessen gesamte Versicherungssparte an Phoenix verkauft werden, wobei die Genehmigung der Behörden und Aktionäre noch aussteht. Es handelt sich dabei aber um keinen typischen Weiterverkauf eines Unternehmens, sondern um eine langfristige Partnerschaft. Standard Life wird aus dem Konzern herausgelöst und geht an Phoenix, im Gegenzug übernimmt Standard Life Aberdeen knapp 20% der Aktien des Phoenix Konzerns und wird Teile des Vorstandes stellen. Damit entsteht ein neuer Versicherer, der nicht mehr rund sechs, sondern 10,5 Millionen Kunden hat und der nicht mehr für 78 Mrd. Pfund des Assets, sondern für fast 240 Mrd. Pfund verantwortlich zeichnen wird.

Das Unternehmen geht zwar an die Phoenix Gruppe, die Marke Standard Life bleibt bestehen und wir werden weiterhin als Standard Life in Österreich agieren. Wir wollen auch weiterhin Makler und Kunden bestmöglich unterstützen und es ist uns sehr wichtig, dass unser Serviceniveau fortbesteht. Auch die Produkte und die Ansprechpartner bleiben für Makler unverändert. Und um es auch an dieser Stelle nochmal ausdrücklich zu sagen. Sie können auch weiterhin Neugeschäft bei Standard Life platzieren. Insgesamt erwarten wir keine Auswirkungen auf Kunden- und Geschäftsbeziehungen ■