

Standard Life: Priorität auf Unterstützung des unabhängigen Vertriebs

Der Vorsorgemarkt befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. Die Niedrigzinsphase hat die Produktwelt nachhaltig verändert. Klassische Produkte verlieren immer mehr an Bedeutung und die Auswahl der passenden Lösung ist deutlich komplexer geworden. Auch die zunehmende Regulierung bringt für Vermittler und Versicherungsunternehmen immer wieder neue Veränderungen. Zusätzlich hat Standard Life mit dem Brexit eine weitere Herausforderung zu meistern. Wir haben in den vergangenen Monaten sehr intensiv daran gearbeitet, für unsere Vertriebspartner und Kunden passende Lösungen zu entwickeln.

Planbarkeit im Fokus

Bei der Entwicklung der Produkte legen wir einen besonderen Fokus darauf, dass die Lösungen für den Kunden planbare Ergebnisse liefern. 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. Mit den risikobasierten MyFolio-Fonds bieten wir Lösungen, die eine Rendite erwirtschaften können, die dem individuellen Risikoprofil des Kunden entspricht und die Planbarkeit deutlich erhöht.

Im März 2018 haben wir eine exklusiv für den österreichischen Markt entwickelte Fondspolizze auf den Markt gebracht. B-SMART Invest zeichnet sich durch hohe Flexibilität aus und bietet Kunden und Beratern die Vorteile eines ungezillmerten Tarifes. Da bei einem ungezillmerten Tarif die Entnahme der Kosten über die gesamte Vertragslaufzeit erfolgt, kann von Anfang an ein deutlich höherer Anteil der Prämien investiert werden. Dadurch ist direkt nach Vertragsstart ein höherer Restwert (Rückkaufwert) und zum Vertragsende eine höhere Abschlussleistung möglich.

Darüber hinaus entfällt innerhalb der fondsgebundenen Versicherung die Kapitalertragssteuer von 27,5%. Flexibilität bietet der neue Tarif auch für Vermittler. Sie können ihre Vergütung zwischen 0 und 4,5% in 0,1 Prozentschritten flexibel mit dem Kunden vereinbaren und damit auf die jeweilige Beratungssituation reagieren.

Fit für die Zukunft

Berater spüren, dass sie ihr Geschäft besser auf die sich schnell verändernden Rahmenbedingungen vorbereiten müssen. Standard Life möchte seine Vertriebspartner dabei maßgeblich unterstützen. Deshalb haben wir mit „Future Ready“ ein exklusives Weiterbildungskonzept nach Österreich gebracht. Dieses soll Versicherungsvermittlern dabei helfen, ihr eigenes Unternehmen besser am Markt zu positionieren und ihre unternehmerische Zukunft zu gestalten. Die Themen der unterschiedlichen Workshops drehen sich um die Positionierung des eigenen Betriebs, Gewinne und Kosten sowie Effizienzsteigerung in den Unternehmensprozessen, aber auch um Beratungs- und Investmentkompetenz, die Wahrnehmung der eigenen Firma durch den Kunden sowie Kommunikation und Außenwirkung.

Brexit-Planungen laufen auf Hochtouren

Standard Life hat direkt nach dem Referendum damit begonnen, die potenziellen Auswirkungen des Brexits intensiv zu prüfen. Ergebnis der Analyse war, dass im Falle eines harten Brexits der Weg über Dublin die beste Umsetzungsmöglichkeit ist, um für unsere Kunden auch weiterhin in Deutschland und Österreich aktiv sein zu können. Konkret planen wir, unsere in der EU (außer Großbritannien) ansässigen Kunden an unsere bestehende Tochtergesellschaft in Dublin (Standard Life International) zu transferieren. Daran wird sich auch unter neuer Eigentümerschaft nichts ändern. Phoenix hat bereits bestätigt, dass die Brexit-Pläne und unsere Strategie unverändert beibehalten werden. Wir arbeiten sehr intensiv an der Umsetzung des Plans und haben bereits damit begonnen, die erforderlichen aufsichtsrechtlichen Genehmigungen einzuholen, damit vor dem Stichtag im März 2019 alle entsprechenden Vorkehrungen getroffen sein werden und wir auch weiterhin unsere Kunden mit qualitativ hochwertigen Vorsorgelösungen unterstützen können. ■



Von Christian Nuschele, Head of Sales
Standard Life Deutschland und Österreich