

Wachstumskurs

Christian Nuschele, Head of Sales Deutschland und Österreich, hat große Pläne für Standard Life in Österreich.

Wie lauten Ihre Pläne für heuer?

Nuschele: Wir möchten auf „Wachstumskurs“ in Österreich kommen und in fünf Jahren Marktführer im Einmalerlagsbereich und bei Fondspolizzen ohne Garantien sein. Wir bauen unsere bereits starke Vertriebsmannschaft weiter aus und suchen in Vorarlberg und Tirol einen Maklerbetreuer – Sales Consultant. Das für den österreichischen Markt speziell entworfene ungezillmer-te Produkt B-Smart Invest ist mit dem neuen Provisionsmodell erfolgreich platziert worden. Hier wollen wir uns weiter positionieren. Wir setzen sehr stark darauf, dass ein un-abhängiger Vertrieb auch seitens des Verbraucherschutzes trotz der umfassenden Regulierungen seine feste Position finden und sich weiterhin behaupten wird.

Es gibt ein neues Ausbildungskonzept von Standard Life in Österreich?

Nuschele: Mit unserem Projekt „Future ready“ möchten wir unsere Vertriebspartner, ausgewählte Versicherungsmakler und gewerbliche Vermögensberater, zukunftsfähig machen. Innerhalb von einem Jahr und in sechs Modulen bieten wir in Kooperation mit der FAF den Teilnehmern die Möglichkeit, ein nachhaltiges Geschäftsmodell für ihr eigenes Unternehmen zu entwickeln. Von der Erarbeitung der Vision des Unternehmens über wirtschaftliche Kenntnisse. Von der Prozessoptimierung, Standardisierung bis hin zu Marketing, um nur einige Details zu nennen, wird alles angeboten. Das Weiterbildungskonzept wurde in Deutschland von Standard Life in Kooperation mit der Berliner Akademie für Finanzberatung „GOING PUBLIC“ entwickelt. Pro Lehrgang können

12 Personen teilnehmen. Der erste Kurs ist Ende Juni gestartet, der nächste Start ist für Ende 2018 geplant.

Was bedeutet Digitalisierung für Sie?

Nuschele: Meiner Meinung nach gibt es bei der Digitalisierung eine sehr großen Bandbreite bei der Interpretation des Begriffs. Für die einen ist Digitalisierung die Optimierung von Prozessen und die Auslagerung der Arbeit auf Geschäftspartner, für andere ist es ein Mittel zur Kommunikation. Digitalisierung wird auch als Weg gesehen, einen tatsächlichen Bedarf zu generieren und damit den Vertriebsprozess zu fördern sowie zu

unterstützen. Wir haben mit unserer Extranet-Lösung für unsere Vertriebspartner eine Plattform geschaffen, die es möglich macht, Investments zu beobachten und Rückkaufswerte direkt zu berechnen. Noch in Arbeit ist der Bereich Beratung, hier stehen wir noch am Anfang, da unsere Erfahrungen vom britischen Markt nicht 1:1 auf den deutschen und österreichischen Markt übertragbar sind.

Es gibt sehr große Unterschiede zum britischen Markt, was müsste man hier und in Deutschland verändern, um die Märkte vergleichen zu können?

Nuschele: Die Märkte können nicht verglichen werden. In England können wir unsere Produkte dem Vertrieb in einer übergeordneten Plattform anbieten. Nur zertifizierte Produkte werden dort angeboten und die Datenstandards sind für alle gleich. Diese Möglichkeiten gibt es

weder am deutschen noch am österreichischen Markt. Es fehlt auch die Spezialisierung des Beraters auf ausschließlich Finanzberatung bzw. Finanzplanung, denn die Märkte sind nicht groß genug dafür. Zudem lässt die Regulatorik das auch in der Art, wie es in England abläuft, nicht zu. In Großbritannien ist der Berater direkt reguliert und muss für seine Regulierungskosten selbst geradestehen und muss alle seine Prozesse dokumentieren und nachweisen. Daher wird die Compliance auf der Plattform gefördert, da man zu jeder Zeit Einsicht in alle Prozesse hat und die Vergütung läuft ebenfalls über den Dienstleister, der die Plattform führt, ab. Es sind zu viele Unterschiede in den Märkten vorhanden und meiner Meinung nach wird es auch noch eine Zeit so bleiben.

Die Vergütung wird im Zuge der IDD neu geregelt, wie ist Ihre Meinung dazu?

Nuschele: Die Courtagevereinbarungen in Deutschland haben sich durch die IDD fast nicht verändert. Was sich geändert hat, ist das Verbot des Anreizes und es darf keine Vergütungsvereinbarung mit zugrunde liegender Volumenabhängigkeit geben. Wir sehen dem mit Gelassenheit entgegen, da es bereits seit Jahren keine volumenabhängige Vergütung bei Standard Life mehr gibt. Bonusvereinbarungen sind ebenfalls seit Jahren Geschichte. Als Versicherer sind wir dazu verpflichtet, zu überprüfen, ob im Zielmarkt beraten wird. Diesen Punkt haben wir in die Verträge mit

Starke Partnerschaften und Synergien werden bei den neuen Regulatorien sicherlich hilfreich sein.

unseren Vermittlern aufgenommen, so dass wir innerhalb der Einhaltung der Datenschutzgrundverordnung Einsicht nehmen können. Wir sehen die neue Dokumentationspflicht nicht besonders besorgniserregend, denn bisher wurden Kunden mit einer umfassenden Risikoexpertise beraten und es wurde auch schon dokumentiert. Wie weit das in Österreich anwendbar sein wird,



können wir erst nach Vorlage der neuen Gewerberechtsnovelle sagen.

Machbar für kleine Versicherungsbetriebe oder nur für Verbände oder Pools?

Nuschele: Starke Partnerschaften und Synergien werden bei den neuen Regulatorien sicherlich hilfreich sein. Verbände, Gruppierungen oder Pools – es gibt viele Mög-

lichkeiten. Alles alleine zu bewältigen, wie in früheren Zeiten, wird schwierig werden, wahrscheinlich fast unmöglich.

Wo sehen Sie Standard Life Österreich in fünf Jahren?

Nuschele: Unser Unternehmen wird in Österreich für Finanzplanung stehen. Wir werden Marktführer im Bereich der garantiefreien

Vorsorgelösungen sein und einen nennenswerten Anteil am Einmalermögensgeschäft innehaben. Standard Life Österreich wird eine feste Größe für den unabhängigen Vertrieb, sei es bei Versicherungsmaklern oder im Bereich der gewerblichen Vermögensberater. Wir fühlen uns in Österreich zu Hause und unsere Erfolge zeigen uns, dass wir am richtigen Weg sind.

Wir danken für das Gespräch.