

Vision für Österreich entwickeln

Das Gezanke um den Brexit machte dem ursprünglich schottischen Versicherer Standard Life durchaus Kopfzerbrechen. Diese Tage sind allerdings vorbei, denn man firmiert jetzt als irischer Anbieter. Christian Nuschele tüftelt nun an neuen Strategien und Produkten.

Harald Kolerus

Wie schwierig war es, mit der Brexit-Gefahr umzugehen? Sie waren als schotisches Unternehmen ja direkt betroffen?

CHRISTIAN NUSCHELE: Es war tatsächlich keine einfache Zeit, in den letzten drei Jahren waren wir viel mit uns selbst beschäftigt, um uns für den Fall des Brexit perfekt aufzustellen. Wir haben diese Schwierigkeiten aber gelöst und sind heute Teil von Standard Life International, des zweitgrößten irischen Versicherers. Somit haben wir wieder die Zeit gefunden, um uns auf unsere Geschäftszwecke, Wachstum, neue Strategien und Produkte zu kümmern. Natürlich auch für Österreich.



Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing, Standard Life Versicherung

Wie wichtig ist der österreichische Markt für Standard Life?

Er ist für uns von sehr großer Bedeutung: Insgesamt betreuen wir in Deutschland und Österreich rund 500.000 Kunden, ca. 85.000 davon in Österreich, wo wir zudem erst 1999 gestartet sind. In Deutschland war das bereits 1996 der Fall. In Österreich blicken wir aber nicht nur auf einen gesunden Bestand mit zufriedenen Kunden, sondern auch auf gute Beziehungen zu Geschäftspartnern, also Versicherungsmaklern und Vermögensberatern.

Wie sehen Ihre Pläne für Österreich aus?

Drei Dinge sind besonders wichtig. Erstens: Es ist an der Zeit, die Strategie für Österreich weiterzuentwickeln. Wir wollen uns vom erfahrenen Produkthanbieter auch zu jemandem entwickeln, der eine Vision für Österreich aufweist. Zweitens haben wir hierzulande intern Personal verloren, hier gilt es wieder nachzubessern. Und drittens geht es darum, die Produkte zu überarbeiten und zu modernisieren. In der Vergangenheit

wurden Produkte für Deutschland entwickelt und dann für Österreich adaptiert. Das ist allerdings zu wenig. Wir überlegen uns jetzt stärker, was der österreichische Markt ganz speziell benötigt. Im kommenden Jahr werden wir die Idee eines eigenständigen Österreich-Produktes weiterentwickeln. Zu Details und Ausgestaltung kann ich hier allerdings noch keine Auskunft geben.

Können Sie etwas mehr zur prinzipiellen Überarbeitung der Produktlinie verraten?

Es geht um eine Anpassung des Portfolios, was eine Erweiterung, aber auch Vereinheitlichung des Angebots umfasst. Wir werden uns die Assetklassen genau anschauen; derzeit agieren wir mit „normalen“ Fonds zu normalen Kosten. Diese Kosten wollen wir für unsere Kunden reduzieren. Prinzipiell setzen wir aber auch auf über Produkte hinausgehende Partnerschaften. Sich nur auf das reine Liefern von Produkten zu beschränken, ist nicht genug, stattdessen wollen wir gemeinsam mit unseren Geschäftspartnern und Kunden über die Zukunft nachdenken.

Dafür investieren wir auch gerne in die Ausbildung: Sowohl von eigenen Mitarbeitern als auch Partnern.

Was wünschen sich Kunden und Berater?

Ich spreche hier gerne von einem Dreieck, das Versicherungsgesellschaften, Berater und Kunden bilden. In diesem Dreiklang sollen Konzepte entwickelt werden, die alle Beteiligten zufrieden stellen. Natürlich den Kunden, der für seine Absicherung mehr Rendite erhält als am Sparbuch. Aber auch Berater und Versicherer müssen ihre Kosten decken und leben können, um weiterhin nachhaltig zu arbeiten. Das Bewusstsein dafür sollte durch Austausch „im Dreieck“ weiterentwickelt werden. Dazu bedarf es auch regelmäßiger Diskussionen zwischen Beratern und Kunden, ob alles im Lot ist, wie weit man bei der Zielerreichung gekommen ist usw. Man begleitet sich also langfristig.

Abschließend: Bekanntlich steigt die Lebenserwartung ständig, bei vielen Menschen dürfte diese Botschaft in Bezug auf Vorsorge noch nicht angekommen sein...

Typischerweise denkt man bei der Rentenvorsorge so: Ich will die Rendite X für das Risiko Y erhalten. Man sollte aber vermehrt über den Zeitpunkt des Pensionsantritts noch viel weiter hinausblicken, das ist bisher noch nicht wirklich passiert. Immerhin haben wir es mit Ruhestandsphasen von etwa 30 Jahren oder länger zu tun! Hier stellen sich Fragen wie: Wieviel Geld brauche ich wirklich, wie werde ich es verwenden und wie eventuell weitergeben? Es geht also um die Planung der zweiten Lebensphase, die viel stärker in den Mittelpunkt rücken wird.

www.standardlife.at «