

## Niedrigzinsphase verstärkt den Trend zu Fondspolizzen Mit Garantie kein Ertrag

Der Österreich-Chef von Standard Life, Christian Nuschele, im Gespräch mit dem Börsen-Kurier über moderne Vorsorgeprodukte, den heimischen Markt, das neue Regulativ für den Vertrieb sowie den BREXIT.

**Börsen-Kurier:** Standard Life bietet seit einigen Jahren keine Garantieprodukte mehr an und konzentriert sich auf „reine“ Fondspolizzen. Was waren die Beweggründe dafür und wie sind die Erfahrungen? **Christian Nuschele:** Standard Life steht für die renditeorientierte Altersvorsorge. Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, für die Kunden eine ausreichend hohe Rendite zu erwirtschaften. Denn nur so können sie die Vorsorgelücke schließen. In den Zeiten niedriger Zinsen ist es allerdings nicht mehr möglich, dies mit einem Garantieprodukt zu erreichen. Daher war die Entscheidung, im Neugeschäft keine Garantien mehr zu bieten, gerade auch aus Sicht der Kunden konsequent und richtig. Die Erfahrungen der vergangenen zwei Jahren waren durchaus positiv, auch wenn zu Beginn natürlich eine Menge Erklärungsbedarf bestand. Die Kunden und vor allem auch unsere Vertriebspartner haben die Entscheidung verstanden und gehen den Weg mit uns. Das ist natürlich ein sehr großer Vertrauensbeweis und freut uns sehr.

**Börsen-Kurier:** In der Niedrigzinsphase wird es immer schwieriger eine ansprechen-

de Rendite zu erwirtschaften. Wie hat sich das auf die Versicherer ausgewirkt?

**Nuschele:** Die veränderten Rahmenbedingungen haben den Markt und vor allem auch die Produktwelt sehr stark verändert. Nehmen Sie zum Beispiel die klassische Lebensversicherung. In den Zeiten niedriger Zinsen wurden die Schwächen des Produktmodells deutlich. Viele Anbieter haben inzwischen entschieden, keine klassischen Produkte mehr anzubieten und sich voll und ganz auf Alternativen zu konzentrieren. Davon werden natürlich auch Fondspolizzen profitieren. Dieser Trend wird weitergehen und Versicherer, die auf klassische Produkte fokussiert waren, werden in Schwierigkeiten geraten. Übrigens nicht nur, weil es keinen Markt mehr für das Produkt gibt, sondern auch weil die hohen Garantien im Bestand schwer zu finanzieren sind. Ein weiterer Punkt wird sich für Versicherer ändern: Die neuen Produkte erfordern deutlich mehr Investmentexpertise, als dies bislang der Fall war. Hier gibt es große Unterschiede im Markt und Standard Life ist mit einem eigenen Investmenthaus hervorragend aufgestellt. Nach der Fusion mit Aberdeen As-

set Management zählen wir übrigens zu den größten Investmentgesellschaften Europas.

**Börsen-Kurier:** Sie sind seit knapp einem Jahr neben den deutschen Vertrieb auch für das Österreich-Geschäft verantwortlich. Welche Rolle spielt Österreich in der Strategie von Standard Life?

**Nuschele:** Der österreichische Markt spielt für Standard Life unverändert eine sehr wichtige Rolle. Knapp 20 % des Neugeschäfts der deutschen Niederlassung werden in Österreich geschrieben, was ein sehr guter Wert ist. Wir stellen immer wieder fest, dass österreichische Kunden gegenüber investimentorientierten Vorsorgelösungen und Fondspolizzen sehr aufgeschlossen sind - vielleicht sogar aufgeschlossener als die deutschen Kunden. Dies passt natürlich sehr gut zu unserer Strategie. Wir werden weiter in Österreich investieren und uns noch stärker auf den Vertrieb konzentrieren. Last but not least werden wir im November ein neues Produkt auf den österreichischen Markt bringen. Übrigens erstmalig ein Produkt, das exklusiv für den österreichischen Markt entwickelt wurde und das es nicht in Deutsch-



Foto: Standard Life

land gibt. Ich denke, dass all diese Punkte zeigen, dass Standard Life in Österreich noch Einiges vor hat und weiter wachsen will.

**Börsen-Kurier:** IDD und MiFID führen zu einem großen Wandel. Wie beurteilen Sie die zunehmende Regulierung?

**Nuschele:** Die Regulierung des Versicherungsmarktes und -vertriebs hat in den vergangenen Jahren enorm an Tempo zugenommen und das wird in den kommenden Jahren auch mit Sicherheit so weitergehen. Die Intention der meisten Regulierungsmaßnahmen ist es, mehr Transparenz für den Kunden zu schaffen und damit den Schutz der Konsumenten zu erhöhen. Dies ist auf jeden Fall zu begrüßen. Auf der Gegenseite bedeutet dies, dass auf die Vermittler zahlreiche Veränderungen zu kommen werden. Sie müssen

ihr Geschäftsmodell kritisch hinterfragen und prüfen, ob es zu den neuen regulatorischen Anforderungen passt. Wir verstehen uns als Partner der unabhängigen Vermittler. Unsere Vertriebspartner können sicher sein, dass wir ihnen helfen werden, die regulatorischen Anforderungen zu meistern und auch weiterhin erfolgreich zu sein.

**Börsen-Kurier:** Als britischer Versicherer sind Sie natürlich vom BREXIT betroffen. Wie meistern Sie diese Herausforderung?

**Nuschele:** Wir haben direkt nach dem Referendum damit begonnen, diverse Szenarien durchzuspielen und entsprechende Strategien zu entwickeln. Zu Beginn gab es mehrere Varianten, wie wir das Geschäft auch nach einem Brexit fortsetzen können. Es zeichnete sich aber recht früh ab, dass

es zu einem „harten Brexit“ kommen wird. Unter diesen Voraussetzungen ist es die wahrscheinlichste Variante, dass sich das Geschäft für Kontinentaleuropa von Edinburgh nach Dublin verlagert. Übrigens laufen schon die Vorbereitungen und wir werden wahrscheinlich nicht darauf warten, bis die Verhandlungen in Brüssel abgeschlossen sind. Mir ist aber wichtig zu betonen, dass es sich dabei um einen notwendigen administrativen Schritt handelt, um auch weiterhin in Deutschland und Österreich aktiv sein zu können. An der Servicequalität wird sich aber nichts ändern. Die Vermittler werden weiterhin von den gewohnten österreichischen Ansprechpartnern betreut werden und Rückfragen werden weiterhin aus Graz bzw. Frankfurt beantwortet.

Das Interview führte Klaus Schweinegger

Entgeltliche Einschaltung

## „Wir investieren in die technische Anbindung an Vermittler, um den administrativen Aufwand für unsere Vertriebspartner zu reduzieren.“

Alexander Neubauer, Leiter Partnervertrieb bei Helvetia Österreich, über die Wichtigkeit von Weiterbildung und Maßnahmen zur Unterstützung für Vermittler.

**Der AssCompact Trendtag steht unter dem Motto „Orientierung in bewegten Zeiten“. Wie schaffen Sie Orientierung für die Vertriebspartner von Helvetia?**

Aus- und Weiterbildung in Finanzthemen für Vertriebspartner werden immer wichtiger, gerade in Zeiten von wirtschaftlicher Unsicherheit und volatilen Finanzmärkten. Durch Veranstaltungen wie die Helvetia Investmenttage mit hochkarätigen externen Experten aus dem Fonds- und Investmentbereich - u.a. von JP Morgan, C-Quadrat, Jupiter und Aberdeen - bieten wir unseren Partnern regelmäßig die Gelegenheit, ihre Kompetenzen zu erweitern. Diese Art von Weiterbildung ist uns sehr wichtig, denn nur so können wir als Finanzdienstleister am Ball bleiben und unseren Vertriebspartnern für ihre Kunden die bestmögliche Beratungsinformation garantieren.

**Weiterbildung ist sicher ein wichtiger Aspekt. Aber wie sieht es bezüglich Unterstützung im Tagesgeschäft aus?**

Unsere Vertriebspartner haben zu Recht hohe Ansprüche an die Einfachheit und Geschwindigkeit unserer Serviceleistungen. Effiziente und transparente Kommunikationsprozesse zwischen Versicherer, Makler und Kunde sind besonders im Schadensfall enorm wichtig. Mit dem Helvetia Partnerweb haben wir ein zuverlässiges Onlineportal eingerichtet, das den Arbeitsalltag der Vermittler mit einer Reihe von Features wie zum Beispiel Bestandsauskünfte, Antragsüberleitungen oder Wert-Nachrichten zu Fondsentwicklungen erleichtert. In Zukunft werden wir noch mehr in die technische Anbindung an Vermittler im Bereich von Schnittstellen und die Verbesserung der bidirektionalen Datenübermittlungen von Kunden- und Vertragsdaten zwischen Helvetia und Vermittlern investieren. Damit tragen



Alexander Neubauer, Leiter Partnervertrieb bei Helvetia Österreich

wir dazu bei, den administrativen Aufwand für Vertriebspartner im Standardgeschäft weiter zu reduzieren.

**Mit welchen Maßnahmen stellen Sie dies sicher?**

Wir beziehen unsere Vermittler aktiv in die Weiterentwicklung unserer Angebote ein und wollen von ihren Erfahrungswerten profitieren. Dazu führen wir regelmäßig Befragungen durch, um die Informationen und Anliegen unserer Vertriebspartner aktiv aufzunehmen und an die verantwortlichen Mitarbeiter der Schnittstellen weiterzuleiten. Da Ziel ist, gemeinsam landesweit einheitliche Servicestandards im Partnervertrieb einzuführen, um a unseren Vertriebspartnern im gesamten Partnervertrieb ein Top Service bieten zu können.

**helvetia**  
Ihre Schweizer Versicherung.

## Zukunftsvorsorge: Verträge weiter rückläufig

Das in der Prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge (PZV) verwaltete Vermögen stieg 2016 um +2,9 % auf 8,4 Mrd€, wobei bei den KAGs ein Rückgang der Vermögenswerte um 35 % auf 236 Mio€ festzustellen war, während sie bei den Versicherern um 4,6 % auf 8,2 Mrd€ zunahm.

Die Zahl der Verträge war hingegen das vierte Jahr in Folge rückläufig. Der Bestand sank um 8,5 % auf 1,377.272 Verträge zum Jahresultimo (um -6,7 % bei Versicherern und -57 % bei KAGs). Auch die abgegrenzten Prämien bzw. Nettoeinzahlungen gaben im Jahresvergleich um 6,2 % auf 914 Mio€ nach.

Die starken Rückgänge bei den Fondsgesellschaften liegen darin begründet, dass diese seit 2010 kein Neugeschäft mehr schreiben und die bestehenden Verträge bei einer Lauf-

zeit von ausschließlich zehn Jahren nun großteils auslaufen.

**Verbesserte Transparenz**

„Um mehr Transparenz in die sehr unterschiedliche Kostenstruktur der einzelnen Anbieter zu bringen, haben wir als Aufsichtsbehörde hier die Informationspflichten Anfang 2016 verschärft“, so der Vorstand der FMA, **Helmut Ettl** und **Klaus Kumpfmüller**: „Ein Vergleich der nun erforderlichen Angaben zeigt, dass die verrechneten Kosten im vorhergehenden Niedrigzinsumfeld die Gesamtverzinsung beträchtlich reduziert.“ Im extremsten Fall betrage diese Minderung gar 46 %, wodurch dem Kunden von einer Gesamtverzinsung von +2,5 % effektiv nur +1,35 % weitergegeben wurden. Der FMA-Vorstand empfiehlt daher den Ver-

brauchern, insbesondere auch angesichts der langen Laufzeiten der PZV-Verträge, die Informationen, die ihnen zur Verfügung zu stellen sind, sehr genau zu analysieren. Denn 70,1 % der Verträge haben eine Laufzeit von länger als 25 Jahren, mehr als ein Viertel (25,9 %) sogar von länger als 45 Jahren.

**Staatliche Förderung**

Die staatliche Förderung betrug in den vergangenen vier Jahren 4,25 % der eingezahlten Prämie. 2010 betrug sie noch 9 %, 2011 8,5 %. Die höchstmögliche prämienbegünstigte Einzahlung ist von 2.561,22 € (2015) auf 2.676,89 € gestiegen. Die höchstmögliche staatliche Prämie für 2016 liegt mit 113,77 € erneut über dem Vorjahreswert (108,85 €), aber deutlich unter dem Höchstwert 2009 von 210,35 €. red/FMA

Anzahl der Verträge (per 31.12.) - in Tausend



Grafik/Quelle: FMA

■ Kapitalanlagegesellschaften ■ Versicherungsunternehmen