

„Transparenter und performanter“

In Zeiten von Homeoffice und zunehmender digitaler Beratung unterstützt Standard Life Vertriebspartner und Kunden in vielfältiger Weise. Im Interview beschreibt Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing, die Aktivitäten des Lebensversicherers und stellt die aktuellen Neuerungen beim Fondspolizzen-Angebot vor.

FONDS exklusiv: *Die Maßnahmen zur Bekämpfung der Covid-19-Pandemie hinterlassen tiefe Spuren in Wirtschaft und Gesellschaft. Viele Arbeitnehmer und Selbstständige müssen finanziell kürzertreten. Hat dies spürbare Auswirkungen auf Ihre laufenden Verträge?*

CHRISTIAN NUSCHELE: In der privaten Altersvorsorge gab es anfänglich schon gehäufte Anfragen. Aber mit Blick auf unseren gesamten Vertragsbestand von 550.000 Verträgen in Deutschland und Österreich halten sich die Anpassungen in Grenzen. Gleichwohl bieten wir unseren Kunden flexible Optionen an, soweit das rechtlich möglich ist, damit sie auf Liquiditätsengpässe angemessen reagieren können, ihr Vorsorgeziel dabei aber nicht gefährden.

Welche Vorgehensweise empfehlen Sie?

C. N.: Das kommt darauf an: Wurde kein gesonderter Versicherungsschutz eingeschlossen, wie zum Beispiel die Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos, empfehlen wir die befristete Beitragsfreistellung oder -reduzierung, nach Bedarf mit oder ohne Nachzahlung der Beiträge. Wir informieren unsere Kunden darüber, wenn die Maßnahme ausläuft, der sie zustimmen oder sich für eine Verlängerung entscheiden können. Sie müssen nicht aktiv werden. Wurde hingegen ein Absicherungsbaustein gewählt, sind Beitragsferien zumeist die bessere Wahl. Die Beitragszahlungen werden gestoppt, aber der Versicherungsschutz bleibt bestehen. Die relativ geringen Absicherungskosten werden dann dem jeweiligen Vertragsguthaben entnommen.



CHRISTIAN NUSCHELE, Standard Life

Versicherungs- und Finanzberater mussten infolge der Maßnahmen schnell auf digitale Beratung umsteigen. Wie unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner dabei?

C. N.: Berater und Kunden haben zwar schon immer telefoniert. Doch als Besuchstermine plötzlich nicht mehr möglich waren, entstand ein hoher Bedarf, Beratungstools, wie Desktop-Sharing, in den Beratungsalltag zu integrieren. Viele Vertriebspartner wollen aber Tools nutzen, die sie unabhängig von Maklergesellschaften nach eigenen Vorstellungen verwenden können. Deshalb stellen wir unseren Geschäftspartnern eine Lizenz für eine marktführende Software für die Beratung im Versicherungs- und Wertpapierbereich von Flexperto zu vergünstigten Konditionen zur Verfügung.

Hat Ihr Neugeschäft angesichts dieser Entwicklungen gelitten?

C. N.: Im Gegenteil. Unser Neugeschäft liegt derzeit um mehr als 50 Prozent über Vorjahr. Viele Verbraucher setzen

sich mit ihren finanziellen Plänen und Zielen auseinander, werden aktiv und steigen vielfach zu den günstigeren Kursen ein. Dies hat dazu geführt, dass im Einmalergeschäft richtig viel investiert wurde. Natürlich machen sich Kunden auch Sorgen, aber die Berater thematisieren die dramatischen Einbrüche der Aktienkurse ebenso wie die schnellen Kurserholungen an den Börsen. Diese Entwicklungen haben unser Konzept einer reinen fondsgebundenen Vorsorge und Geldanlage ohne Kapitalgarantien einmal mehr gestützt. Mit Blick auf eine langfristige Veranlagung war und ist unser Leitbild, dass nach einer Börsenkrise wieder Kurserholungen zu erwarten sind.

Jetzt kommen Sie mit Produktneuerungen heraus. Was sind die wichtigsten Verbesserungen?

C. N.: Wir halten an unserer Strategie und an unserem Fokus auf fondsgebundene Produkte fest. Das halte ich erstmal für wichtig. Wir haben aber unsere Produkte modernisiert, um transparenter, fairer und performanter zu werden. Das Handling der Verträge wird flexibler, und wir haben unseren Kundenbonus noch einmal deutlich verbessert. Kunden erhalten diesen Bonus nicht mehr nur für das Investment in Fonds von Aberdeen Standard Investments, sondern künftig fließt bei der gesamten Fondspalette ein Großteil der Kickbacks an den Kunden zurück. Und ganz wichtig: Wir weisen den Kundenbonus für jeden einzelnen Fonds sehr transparent aus. Darüber hinaus haben wir noch an vielen kleineren Stellschrauben gedreht, um unser Angebot für Kunden und Berater noch besser zu machen.