

Die aktuelle Krise als Chance verstehen

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie haben das öffentliche Leben sehr stark verändert und natürlich auch vor dem Versicherungsvertrieb nicht Halt gemacht. Trotz oder gerade wegen der aktuellen Situation bestehen aber auch große Chancen für Vermittler. Woher kommt diese positive Einschätzung?

Konsumenten suchen unabhängigen Rat

Wir haben während der Krise bislang eine deutlich gestiegene Sensitivität der Konsumenten gegenüber Vorsorgethemen im Allgemeinen und der Pensionsvorsorge im Speziellen festgestellt. Viele Kunden überprüfen den Status quo ihrer Pensionsvorsorge und suchen ganz gezielt nach Möglichkeiten, bestehende Vorsorgelücken schließen zu können oder aber auch auf finanzielle Engpässe zu reagieren. Beiden Gruppen ist gemein, dass sie einen sehr hohen Beratungsbedarf haben und die Bereitschaft sehr groß ist, sich unabhängig beraten zu lassen, um die richtigen Entscheidungen zu treffen. Dies ist eine sehr gute Ausgangslage für unabhängige Berater, sich hier als Vorsorgeexperte zu positionieren und langfristige Beziehungen mit dem Kunden aufzubauen.

Niedrige Zinsen erhöhen Beratungsbedarf

Aktuell stehen noch sehr stark die direkten, kurzfristigen Krisen-Auswirkungen im Mittelpunkt der öffentlichen Diskussion. Es lohnt sich aber natürlich auch einen Blick auf die mittel- und langfristigen Auswirkungen der Krise zu werfen. Hier werden die ausbleibenden Sozialversicherungsbeiträge den ohnehin bereits bestehenden Druck auf das staatliche Pensionssystem weiter erhöhen. Darüber hinaus werden die Maßnahmenpakete von Regierungen und Zentralbanken dafür sorgen, dass die Niedrigzinsphase noch deutlich länger als die vor der Krise von Experten prognostizierten fünf bis zehn Jahre anhalten wird. Es stehen also wahrscheinlich im gesetzlichen Pensionssystem wie auch bei der privaten Pensionsvorsorge Einschnitte bevor. Dies macht eine er-

neute Überprüfung der Vorsorgestrategie notwendig und wird dafür sorgen, dass der Beratungsbedarf auch nach der Krise bestehen wird. Als besondere Zielgruppe möchte ich hier gerne die Generation 50plus herausgreifen, die aus meiner Sicht einen besonderen Beratungsbedarf hat. Die Über 50-Jährigen haben zu Zeiten hoher Zinsen mit der Pensionsvorsorge begonnen und sind womöglich in Anlageformen investiert, die aktuell keine ausreichend hohe Rendite erwirtschaften. Es besteht also die Chance, die Pensionsvorsorge der Kunden zu optimieren und die zweite Vorsorgephase sowie die Ruhestandsphase zu planen. Auch hier sehe ich für unabhängige Vermittler einen sehr großen Wachstumsmarkt und zwar vollkommen unabhängig davon, wie es mit der Krise weitergehen wird.

Digitale Lösungen werden Teil der Beratung

Der Beratungsbedarf ist also auf Konsumentenseite definitiv vorhanden und wird sogar noch weiter steigen. Allerdings ist es eine der zentralen Herausforderungen für den Berater, dass der persönliche Kontakt mit den Kunden aktuell nicht oder nur sehr eingeschränkt möglich ist. Einige Berater haben bereits vor der Krise Telefon- und Videoberatung durchgeführt, für andere Berater ist es aber eine neue Erfahrung. Standard Life unterstützt die Vermittler beim Einstieg in die digitale Beratung. Die digitalen Lösungen von Flexperto können unsere Vertriebspartner zu einem konkurrenzlos günstigen Preis beziehen. Auch wenn wir alle hoffen, dass persönliche Beratung schnell wieder möglich sein wird, so sollten sich Berater dennoch jetzt damit beschäftigen, wie digitale Lösungen dauerhaft in den Beratungsprozess integriert werden können. Denn eins ist klar: Viele Kunden haben inzwischen die Vorteile digitaler Lösungen kennen und schätzen gelernt und werden nicht mehr darauf verzichten wollen. ■



Von Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing Germany & Austria bei Standard Life